

---

---

## V. ECONOMÍA INTERNACIONAL

---

---

### **Economía de los Estados Unidos de Norteamérica**

#### **La Reserva Federal estadounidense planea un curso cauteloso para incrementos de su tasa (Sentido Común)**

El 17 de septiembre de 2014, la revista electrónica Sentido Común (SC) informó que la Reserva Federal de los Estados Unidos de Norteamérica dio dos pasos hacia adelante en su proceso de poner fin a sus históricas políticas de dinero fácil, que han definido la estrategia seguida por varios años para evitar un mayor colapso del sistema financiero internacional luego de la crisis que generó el sobre-endeudamiento hipotecario.

Sin embargo, la Reserva Federal (Fed) se quedó corta en indicar lo que los mercados esperaban: cuándo comenzará a subir la tasa de referencia.

Con la economía estadounidense mejorando poco a poco, los funcionarios de la Fed planean terminar con la tercera versión de su programa de compra mensual de bonos, mejor conocido como *Quantitative Easing* (flexibilidad cuantitativa), después de octubre para así poner fin a un experimento de expansión monetaria de seis años que ha dejado a la Fed con cuatro billones de dólares de bonos del Tesoro estadounidense y de bonos hipotecarios en su balance.

La Fed también reveló un nuevo plan técnico sobre cuál será el mecanismo mediante el cual empiece a subir tasas, algo que la mayoría de los funcionarios del banco central no planean realizar ahora.

La Fed ha mantenido la llamada tasa federal de fondeo cerca de 0% desde diciembre de 2008 y ha ofrecido mantenerla baja desde entonces, otra variedad de su estrategia para apoyar a la economía tras la crisis financiera y que derivó en una crisis económica.

Esas ofertas, que se mantuvieron en el comunicado que reveló hoy la Fed, aun cuando algunos de sus funcionarios hubiesen querido omitirlas, muestran la cautela con la que el banco central está procurando no desviarse demasiado pronto de las medidas que cree que han apoyado el crecimiento económico.

Las tasas se mantendrán bajas “por un período de tiempo considerable” luego que termine el programa de compra de bonos, dijo la Fed en el comunicado de su reunión. Esto porque la economía continúa registrando “una sub-utilización significativa de recursos laborales”.

Algunos analistas esperaban que la Fed eliminara las palabras “por un período de tiempo considerable”, lo que se hubiese considerado como un cambio importante hacia un aumento de tasas más agresivo.

Janet Yellen, Presidenta de la Fed, buscó, durante una conferencia de prensa luego de la reunión de dos días con los funcionarios que determinan la política monetaria estadounidense, dar cierto margen de maniobra al banco central para los próximos meses. Esto porque el panorama económica ofrece hoy mensajes contradictorios sobre su desempeño, como es un menor crecimiento pero también como lo es una menor tasa de desempleo.

Yellen, por ejemplo, declinó decir cuánto tiempo significa la frase por “un período de tiempo considerable” y se cansó de repetir que el tiempo dependerá de cómo se desempeñe la economía.

“Quiero enfatizar que no hay una interpretación mecánica de qué significa esa frase en términos de tiempo”, dijo. “Si el progreso para alcanzar nuestras metas se acorta, si se acelerara, es probable que [la Fed] comenzaría a subir su tasa de fondeo federal antes de lo que hoy se anticipa. . . pero lo opuesto es también aplicable”.

Los mercados respondieron modestamente después de conocer la postura monetaria de la Fed y de escuchar la conferencia de Yellen. El Dow Jones Industrial subió 24.88 puntos, o 0.15%, para cerrar en un récord de 17 mil 156.85. Los precios de los bonos cayeron, ya que los rendimientos a 10 años de los bonos del Tesoro aumentaron 0.013 puntos porcentuales a 2.60 por ciento.

“La Fed sigue buscando una masa crítica de señales para iniciar el endurecimiento de su política y la frase un período de tiempo considerable ha sido reducida a no tener significado alguno”, escribió Steve Blitz, economista en Jefe de ITG Investment Research, en una nota a sus clientes. “La política monetaria funcionara ahora de la publicación de datos a la siguiente publicación de datos”.

La Fed está navegando un entorno económico de confusión que podría complicar los planes metódicos que Yellen ha trazado para los próximos meses. El crecimiento económico tiene consistentemente un rendimiento inferior a las expectativas del banco central. Como resultado, los funcionarios han recortado sus previsiones de crecimiento hasta 2017.

Los estimados actualizados de la Fed, que publica trimestralmente, muestran que los reguladores monetarios esperan que la economía crezca a un ritmo constante pero por debajo de 3% en los próximos tres años. Durante la década de 1990, por el contrario, el ritmo de crecimiento de 3.4% fue la norma.

“Es preocupante que la Fed haya revisado nuevamente a la baja sus proyecciones de crecimiento, también alimentando las preocupaciones de que el potencial económico

de Estados Unidos de Norteamérica se escapa”, dijo Mohamed El-Erian, Consejero de Allianz y el ex Director Ejecutivo de Pimco, la gran firma de administración de bonos.

Mientras tanto, el descenso de la tasa de desempleo ha sido más rápido que lo que esperaban los funcionarios de la Fed a principios de año, aunque ese descenso se ha frenado en los últimos meses.

La tasa de desempleo fue de 6.1% en agosto, aún por encima de donde creen que debe asentarse en el largo plazo. La caída se explica en parte porque muchos baby boomers se están jubilando y abandonando la fuerza laboral. Ante esto, no se necesita tanto crecimiento económico para comenzar a emplear la reserva de trabajadores disponibles, como antes.

“La actividad económica se expandió a un ritmo moderado” desde la última reunión de política monetaria en julio, dijo el banco central en su comunicado oficial. “En el agregado, las condiciones del mercado de trabajo mejoraron un poco más, sin embargo la tasa de desempleo no ha cambiado mucho y una serie de indicadores del mercado laboral sugieren que todavía existe sub-utilización significativa de los recursos de mano de obra”.

Los funcionarios de la Fed quieren retirar sus políticas de dinero fácil antes de que la tasa de desempleo bajé demasiado y existan presiones inflacionarias. Pero tampoco quieren, al mismo tiempo, moverse demasiado pronto como para ahogar una lenta recuperación económica que ha decepcionado con frecuencia.

El siguiente paso es poner fin al programa de compra de bonos, que tuvo la intención de mantener bajas las tasas de interés de largo plazo para estimular el endeudamiento, el gasto, la inversión y el crecimiento.

La Fed dijo que compraría 15,000 millones de dólares de bonos del Tesoro e hipotecas en octubre para detener esas compras. La Fed se sentará a partir de ese momento en la enorme cartera que ha adquirido estos últimos años.

Al final, después de que comience a subir las tasas de interés, la Fed va a permitir que esos activos venzan de forma gradual para que se reduzca de tamaño de su portafolio, sin re-invertir lo que obtenga por el pago de esas deudas que ha comprado.

Yellen dijo que la cartera podría seguir siendo grande hasta el final de la década.

En las nuevas proyecciones de la Fed sobre el nivel que tendrán sus tasas de interés, los funcionarios confirmaron su opinión generalizada de que los aumentos de tasas no comenzarán sino hasta 2015.

Catorce de 17 funcionarios esperan ver alzas en las tasas el próximo año, mientras que uno de ellos dijo que la Fed debería comenzar este año y dos dijeron que podría esperar hasta 2016.

Si bien la declaración de la política monetaria de la Fed enfatizó que las tasas permanecerían bajas por ahora, las proyecciones sugieren que algunos de ellos podrían tener en mente una ruta de aumentos ligeramente más agresiva el próximo año y en 2016, de lo que se pensaba hasta hace poco.

En junio, la estimación mediana de los funcionarios de la Fed para su tasa de interés objetivo fue de 2.5% para finales de 2016. La estimación más reciente la colocó entre 2.75% y 3% para diciembre de ese año.

El comité de los funcionarios de la Fed que determinan la política monetaria votó 8-2 a favor de la decisión de mantener la tasa y todos los razonamientos alrededor de ella. El

Presidente de la Fed de Dallas, Richard Fisher, y el presidente de la Fed de Filadelfia, Charles Plosser, fueron los votos disidentes.

Su razonamiento era un tanto diferente, pero ambos funcionarios indicaron que creían que la promesa de "un período de tiempo considerable" exageraba la cantidad de tiempo que el banco central será capaz de esperar antes de subir las tasas.

Ambos hombres han sido críticos de las políticas de dinero fácil de la Reserva Federal en los últimos años, y han sido disidentes regulares en las reuniones de política.

**Fuente de información:**

<http://www.sentidocomun.com.mx/articulo.phtml?id=13655>

**Comentario del Presidente en Milwaukee  
en el Día del Trabajo (Casa Blanca)**

El 1° de septiembre de 2014, la Casa Blanca publicó el discurso ofrecido por el Presidente de Estados Unidos de Norteamérica en el marco de la conmemoración del "Día del Trabajo". A continuación las palabras del funcionario estadounidense:

El Presidente de Estados Unidos de Norteamérica:

“¡Hola, Milwaukee! ¡Gracias! Es bueno estar de vuelta en Milwaukee. Doy a Chris un gran aplauso por esa gran presentación.

Feliz Día del Trabajo a todos. Feliz Día del Trabajo. Hoy es un día que le pertenece a ustedes, hombres y mujeres que trabajan y hacen de Estados Unidos de Norteamérica el país más grande en la tierra. Así que gracias a las personas que trabajan y que están hoy aquí, al igual que los sindicatos, quienes siempre han apoyado. Gracias al Área del Consejo Laboral de Milwaukee, a la Federación Estadounidense del Trabajo y al Congreso de Organizaciones Industriales (AFL-CIO) de Wisconsin.

Es bueno estar de vuelta en la Laborfest (festival del trabajo). Espero que no les importe, me traje a un amigo conmigo, alguien que lucha por los trabajadores estadounidenses todos los días, el Secretario del Trabajo estadounidense, Tom Perez, está aquí. Y me acabo de enterar de que la esposa de Tom es de Milwaukee, por lo que su suegro es de aquí. Así que le dije a su suegro que Tom está haciendo realmente un buen trabajo, porque uno siempre quiere hacer que un chico quede bien delante de su suegro.

Tenemos algunos otros amigos que quiero reconocer. En primer lugar, la congresista, Gwen Moore, está aquí. El alcalde, Tom Barrett, está aquí. Tenemos a uno de mis favoritos, Mary Kay Henry del Sindicato Internacional del Servicio de Empleados (Service Employees International Union, SEIU<sup>1</sup>). La recién elegida Lily García de la Asociación Nacional de Educación (National Education Association, NEA). Mi amigo —quien no es un fan de los Cargadores, es un fan de los Acereros, pero es un buen tipo de todos modos— Leo Gerard de los Trabajadores Siderúrgicos Unificados (United Steelworkers, USW). Billy Hite de Asociación Unida (United Association, UA); Joe Hansen de la Unión de Trabajadores de Alimentos y Comercio (The United Food and Commercial Workers, UFCW).

Al resto de todos los líderes sindicales aquí presentes, estamos muy contentos de tenerlos. Y estamos aquí debido a las cosas que con demasiada frecuencia damos por hechas. Cualquiera que tiene un asiento, no duda en sentarse. No quiero que nadie se desmaye; hace demasiado calor aquí y quizás podrían dejar una copia de sus pies en algún momento.

Pero estamos aquí para celebrar algo que a veces el pueblo estadounidense da por sentado: la semana laboral de 40 horas, el pago de horas extras, el **salario mínimo**, los fines de semana como éste. Todo lo que no sucedió por accidente. Sucedió porque los trabajadores estadounidenses organizados, lucharon para lograrlo. La historia muestra

---

<sup>1</sup> <http://www.seiu.org/>

que las familias trabajadoras pueden obtener una oportunidad justa en este país, sólo si estamos dispuestos a luchar por ella.

Ahora, la primera vez que vine a la fiesta laboral fue cuando todavía era candidato en 2008. Durante esa campaña, prometí que si ustedes me llevaban a la Casa Blanca, continuaría con ustedes en esa lucha. Dos semanas después, nuestro sistema financiero colapsó. Una recesión que casi se convirtió en una depresión. Y en los años posteriores, nuestro país ha enfrentado una disyuntiva. Existen algunas personas que buscaron hacer una apuesta aún mayor para el declive de la economía, un tipo de economía que contribuyera a provocar la crisis en primer lugar —mayores recortes impositivos para los que están en la parte superior, menores reglas para los grandes bancos y corporaciones, esta fe ciega de que tal vez la prosperidad finalmente fluiría a cuenta gotas sobre el resto de nosotros si al grupo de personas ubicadas en la parte superior mejoraba de manera progresiva.

Pero sabes que, Milwaukee, no me postulé para Presidente para poner de rodillas a la economía. Me postulé a la presidencia porque creí en la recuperación económica. Creí en la economía de la clase media. Yo aposté por ustedes. Aposté por los trabajadores estadounidenses. Aposté mi dinero por los trabajadores estadounidenses y por la creencia de que nuestra economía crecería más cuando todo el mundo tuviera una oportunidad —cuando la gente que está dispuesta a trabajar duro pueda entrar en la clase media y permanecer en la clase media. He vuelto a la fiesta laboral para decir que debido a su arduo trabajo, por lo que hemos pasado juntos, esa apuesta está empezando a dar sus frutos.

Estados Unidos de Norteamérica es más fuerte debido a las decisiones que hemos tomado para rescatar a nuestra economía y reconstruirla sobre una nueva base haciendo una simple pregunta: ¿Es esto bueno para los estadounidenses comunes? ¿Es esto bueno para la gente que trabaja? no sólo para unos pocos, sino para todos. En los últimos 53

meses, nuestro trabajo ha creado cerca de 10 millones de nuevos puestos laborales<sup>2</sup>. Estamos en una racha en donde, en los últimos seis meses, hemos creado más de 200 mil empleos mensualmente, es la primera vez que eso ocurre desde 1997.

El sector de la construcción se recupera. El sector de la energía y de la tecnología está en auge. La manufactura estadounidense está creando constantemente puestos laborales por primera vez desde la década de 1990. Nuestras empresas exportan bienes fabricados aquí, de Estados Unidos de Norteamérica para el resto del mundo más que nunca.

Estados Unidos de Norteamérica es más fuerte porque protegimos a la industria automotriz estadounidense y a más de un millón de puestos laborales que dependen de la industria automotriz. Hoy en día, nuestros trabajadores construyen más automóviles que en cualquier otro momento desde 2002 y, por cierto, son muy buenos. La industria automotriz está creando puestos de trabajo a un ritmo más fuerte que desde la década de 1990.

Estados Unidos de Norteamérica es más fuerte porque hemos invertido en producir nuestra propia energía. El primer productor de petróleo y gas del mundo —no es Rusia, no es Arabia Saudita— es Estados Unidos de Norteamérica. Somos el mayor productor. Y por primera vez en casi 20 años, Estados Unidos de Norteamérica produce más petróleo del que compra a otros países. Pero también estamos produciendo más energía limpia, haciendo que la gente regrese a trabajar. Hemos triplicado la capacidad eólica para generar energía. Aumentamos en 10 veces la cantidad de energía solar que producimos. Y todo eso crea decenas de miles de buenos empleos en todo el país.

Estados Unidos de Norteamérica es más fuerte porque creamos escuelas. Hemos apoyado a más familias de clase media a pagar la universidad. Hoy, gracias a los

---

<sup>2</sup> <http://www.bls.gov/news.release/pdf/jolts.pdf> y [http://www.bls.gov/news.release/archives/jolts\\_09092014.pdf](http://www.bls.gov/news.release/archives/jolts_09092014.pdf)

maestros sobresalientes, nuestra tasa de graduación de la escuela está en un máximo histórico. Hoy más que nunca, más jóvenes están obteniendo sus títulos universitarios.

Estados Unidos de Norteamérica es más fuerte porque hemos ayudado a millones de propietarios de vivienda responsables a permanecer en sus hogares, y conseguimos que algunos de los mayores bancos, que vendieron hipotecas fraudulentas, hagan las cosas bien, ellos han otorgado miles de millones de dólares para apoyar a la gente que fue engañada. Cambiamos un código tributario demasiado sesgado en pro de los ricos a expensas de las familias trabajadoras. Nos aseguramos, ¿saben de qué?, de que ellos tevieran que pagar un poco más. Y como consecuencia, disminuimos nuestro déficit a más de la mitad.

Y sí, Milwaukee, Estados Unidos de Norteamérica es más fuerte porque millones más de estadounidenses tienen una tranquilidad de calidad, pues cuentan con un seguro asequible de salud. Sí, lo logramos.

Así que, sólo quiero que todo el mundo entienda —porque ustedes no siempre lo sabrían viendo las noticias— que en casi todas los indicadores, la economía estadounidense y los trabajadores estadounidenses están mejor que cuando asumí el encargo. Estamos mejor en casi todos los indicadores. Pero, vean, ninguno de estos avances ha sido fácil. Por cada centímetro alcanzado hemos tenido que luchar. Por cada centímetro alcanzado hemos tenido que trabajar en contra de una oposición que se opone a todo lo que hacemos.

Pero valió la pena. Cada cana vale la pena. Cada cana vale la pena, por lo menos todavía tengo un poco de pelo.

**Público:** ¡Y te ves bien!

**El Presidente:** Ah, me veo bien, ya veo, eso me agrada. Gracias. Siempre que la gente dice, cada vez que me ven dicen, ¿sabes qué?, te ves bien, como si estuvieran sorprendidos. Luego a veces me dicen que parezco más alto que cuando salgo en la televisión. Yo les digo, sí, así me veo, porque la televisión es pequeña. Me hace parecer más pequeño.

Miren, gracias a la fuerza de voluntad, a la fortaleza de los trabajadores estadounidenses, este país que amamos, se recuperó más rápido, hemos llegado más lejos que cualquier otra economía avanzada. Por primera vez en más de una década, los líderes empresariales de todo el mundo, cuando se les pregunta ¿en dónde quieren invertir? ¿Cuál es el lugar número uno para invertir? ellos no dicen que en China, no dicen Alemania, dicen que en Estados Unidos de Norteamérica. Nuestro liderazgo está creciendo. ¡Estados Unidos de Norteamérica!

**Público:** ¡Estados Unidos de Norteamérica! ¡Estados Unidos de Norteamérica!  
¡Estados Unidos de Norteamérica!

**El Presidente:** Bueno, miren, digo todo esto sólo porque a veces, si ustedes están viendo la televisión o algo así, es parte de toda una decepción. Hemos luchado. Tenemos trabajo por hacer. Pero existen muchas razones para ser optimistas sobre Estados Unidos de Norteamérica.

Más gente está trabajando. La economía crece más fuerte. Los motores trabajan un poco más rápido. Y la pregunta ahora es, ¿tomaremos las decisiones correctas para acelerar dicho progreso? ¿Seguiremos centrándonos en las familias trabajadoras? ¿Nos aseguraremos de que una economía en crecimiento de a todos mayores ingresos y salarios? ¿Estamos seguros de estar ayudando a la clase media y a todos los que están tratando de entrar en la clase media?

Es bueno que los beneficios empresariales sean altos; deseo que las empresas estadounidenses tengan éxito. Es bueno que el mercado de valores esté en auge; que bastante gente tenga 401K<sup>3</sup> ahí, quiero que se sientan bien. Pero también quiero ver al tipo que se rompe la espalda en dos turnos de ocho horas para obtener suficiente dinero para enviar a sus hijos a la universidad, quiero asegurarme de que ese tipo tenga un aliciente. Quiero asegurarme de que él está recibiendo un poco de ayuda. Quiero ver a esa mujer que ha trabajado durante 40 años poder jubilarse con dignidad y respeto. Así es como mido el progreso, no sólo por lo bien que está la economía en general, sino por la forma en que funciona para la gente que trabaja duro y hace todo bien, que tan sólo quiere una oportunidad justa, que no había recibido nada en su vida, que no nació con una cuchara de plata en la boca.

La razón es en quien estoy pensando, en esa familia en la que crecí. Esa es la familia donde Michelle creció. Este país me dio la oportunidad. Dio a Michelle una oportunidad. Yo creo en el sueño americano porque lo he vivido. Y yo me postulé para esta oficina para restaurarla para todo el mundo sin importar cómo te veas, sin importar de donde vengas, sin importar cómo hayas iniciado, lo puedes lograr en Estados Unidos de Norteamérica si lo intentas.

Así que eso es lo que está en juego en este momento. Eso es lo que está en juego: asegurar que la economía funcione para todos. Tengo la visión de una economía en la que la oportunidad esté abierta a todo el mundo que esté dispuesto a trabajar duro. Quiero una economía donde las nuevas inversiones de largo plazo en materia de energía, infraestructura, fabricación e innovación en Estados Unidos de Norteamérica desencadenen nuevos empleos en nuevas industrias precisamente aquí en Wisconsin, aquí en Milwaukee; una economía donde nuestros trabajadores tengan la oportunidad

---

<sup>3</sup> Es un plan de ahorro a manera de fondo de inversión:  
<http://guides.wsj.com/personal-finance/retirement/what-is-a-401k/>

de ganar nuevas habilidades que conlleva un buen trabajo; donde los niños se gradúen de la escuela totalmente preparados para la competencia mundial que van a enfrentar.

Quiero una economía donde el trabajo duro dé sus frutos con salarios más altos y mayores ingresos, el pago más justo para las mujeres, flexibilidad laboral para los padres, seguro de salud asequible y prestaciones de jubilación decentes. Yo no pido la luna, sólo quiero un buen acuerdo para los trabajadores estadounidenses.

A veces, cuando hablo de estas cosas con algunos de mis amigos del otro grupo político de la tienda de enfrente, todos piensan que, bueno, ¿por qué provocar resentimientos de clase? No voy a suscitar resentimiento de clase.

Permitanme decirles algo, familias trabajadoras, están bien que la gente sea rica. La persona promedio, no busca un yate. Ellos no están en busca de su propio avión. No están buscando una mansión. Ellos no tienen que ir de vacaciones a San Bart. Todo lo que buscan es que si trabajan duro, puedan pagar las cuentas; puedan enviar a sus hijos a la escuela; puedan retirarse con cierta dignidad, tal vez tomar unas vacaciones de vez en cuando, ir a Wisconsin Dells o algo así. Ellos no buscan nada extravagante. Ahí es donde Michelle y yo solíamos llevar a Malia y Sasha. Pasabamos un buen rato en el agua, con los dedos todos arrugados. Con un montón de niños pequeños allí, lo que hizo sospechar un poco sobre el agua. Sólo estoy inventando. Eso no estaba considerado en el guión del discurso.

Ahora, la mayor parte de las políticas de las que estoy comentando tienen dos cosas en común: Van a ayudar a las familias más trabajadoras a salir adelante y los republicanos que dirigen nuestro Congreso se oponen a casi todas ellas.

**Audiencia:** Buuuuuuuuu (abucheos y demás muestras de rechazo)

**El Presidente:** No abuchen, voten. No abuchen, voten. Es fácil abuchear, quiero que voten. No abuchen, voten. Ellos se oponen a casi todo. No estoy inventando; Yo sólo estoy diciendo la verdad. Estos son los hechos.

De hecho, se oponen a las cosas para lo que son. No, es cierto. Quiero decir, que usan y que están dirigidos a la construcción de caminos y puentes y todo lo demás —hora, de repente, no, no podemos construir caminos. Bueno, ¿por qué no? Debido a que ellos se oponen —solo porque tú lo propusiste. Sólo estoy diciendo la verdad. El cielo es azul hoy. Los escuintles de Milwaukee (Milwaukee brats) son deliciosos. Los Cerveceros están empatados en el primer lugar. Y los republicanos en el Congreso les encanta decir que no. Estos son los hechos, son hechos de vida. Ellos dicen no a todo.

Si tuviéramos un Congreso que se preocupara por las políticas que realmente ayudan a la población trabajadora, les juro que podríamos hacer todo lo que hemos comentado y que tenemos que hacer. Pero hasta que no tengamos ese Congreso, nos toca a nosotros luchar por estas políticas.

Así que, en lo que puedo, he actuado por mi cuenta. Actué por mi cuenta para asegurar que las mujeres tuvieran las protecciones que necesitan para luchar por un salario justo en el lugar de trabajo, porque creo que cuando las mujeres tienen éxito, Estados Unidos de Norteamérica tiene éxito. Fui criado por una madre soltera, así que sé lo difícil que es para muchas mujeres. Y, por cierto, hombres, deben desear que sus esposas reciban un pago justo. Ellas traen el dinero a casa. Eso no es el problema de las mujeres, ese es el problema de ustedes. Ese es el dinero que sale del bolsillo de tu familia.

Es por eso que tomé la acción por mi cuenta para dar a millones de estadounidenses la oportunidad de limitar sus pagos de préstamos estudiantiles al 10% de sus ingresos. No quiero que los jóvenes estén atados a una deuda cuando acaban de empezar a vivir. Es por eso que he actuado por mi cuenta para asegurar que las empresas que reciben contratos federales, paguen a sus trabajadores un salario justo de por lo menos 10.10

dólares por hora. Si ustedes trabajan tiempo completo en Estados Unidos de Norteamérica, ustedes no deberían estar viviendo en la pobreza, ustedes no deberían intentar apoyar a una familia en la pobreza.

A año y medio desde que pedí por primera vez al Congreso que aumentara el **salario mínimo** —por supuesto, los republicanos en el Congreso lo bloquearon— cada vez más estadounidenses están haciendo su parte para que esto suceda. Por eso soy optimista, incluso con algunos de los disparates que circulan en Washington. Ustedes han visto a líderes empresariales como *The Gap* que ampliaron la base salarial para decenas de miles de trabajadores, porque sabían que era bueno para las empresas. Ustedes han visto a los alcaldes de todo el país hacer su parte, y hoy, en el Día del Trabajo, el alcalde de Los Angeles anunció un plan para aumentar el **salario mínimo** de su ciudad.

Ustedes han visto, he aquí una buena historia, el mes pasado, el Presidente de la Universidad Estatal de Kentucky recortó su salario en 90 mil dólares para que pudiera aumentar los salarios de sus empleados peor pagados. Trece estados y el Distrito de Columbia, incrementaron sus **salarios mínimos**. Cuatro estados más están poniendo iniciativas de **salario mínimo** en la boleta electoral en noviembre.

¿Y saben qué?, está la mejor parte, escucharán a los opositores decir, bueno, el **salario mínimo**, va a acabar con puestos de trabajo. Pero resulta que en los estados en los que el **salario mínimo** subió este año tuvieron un mayor crecimiento del empleo que en los estados que no elevaron el **salario mínimo**. Estos son los hechos.

En estos momentos, en todo el país, hay un movimiento nacional en organización compuesto por trabajadores del sector de comida rápida para elevar los salarios para poder mantener a sus familias con orgullo y dignidad. No se puede negar una simple verdad: Estados Unidos de Norteamérica merece un aumento de sueldo. La gente está trabajando muy bien en Wall Street, está trabajando muy bien en las salas de juntas corporativas, para dar a Estados Unidos de Norteamérica un incremento salarial.

Creo que, finalmente, el Congreso va a tener que escucharlos. Vamos a convencer a esa gente opositora. No los vamos a dejar. Seguiremos insistiendo. Así es como conseguí que Michelle se casara conmigo, yo sólo la convencí. Persistencia, deben persistir. Porque lo único más poderoso que una idea cuyo tiempo ha llegado es cuando millones de personas se estén organizando en torno a una idea cuyo tiempo ha llegado. Millones de personas están votando por una idea cuyo tiempo ha llegado.

Sé que es frustrante sentir que sus voces no son escuchadas en Washington. Les juro que comparto esa frustración. Después de todo lo que los sindicatos han hecho para construir y proteger a los trabajadores estadounidenses, sé que es frustrante cuando la gente tiene el descaro de culparlos por los problemas que enfrentan los trabajadores estadounidenses. Sé que tienen alguna experiencia con eso por aquí.

Pero saben qué, si estuviera buscando un buen empleo que me permitiera construir alguna seguridad para mi familia, me uniría a un sindicato. Si tuviera un accidente en la industria de servicios y quisiera una paga honesta por el trabajo de un día de trabajo honesto, me sumaría a un sindicato. Si yo fuera un bombero o un policía arriesgando mi vida y ayudando a mantener mi comunidad segura, y quisiera asegurarme de que volveré a casa a salvo con mi familia, me sumaría a un sindicato. Me gustaría un sindicato que viera por mí.

Porque me importan estas cosas, me gustaría que más demócratas cuidaran por mí. Sólo es un comentario. Porque cuando el resto del país trabaja para aumentar los salarios, los republicanos en el Congreso no, no es correcto. No sólo no es justo, no es correcto. Cuando el resto del país trabaja para abrir más empresas, los republicanos en el Congreso bloquean las inversiones que ayudarían a las empresas a crecer más, no es lo adecuado. Cuando los sindicatos y los directores generales, cuando la policía y la comunidad evangélica, cuando la gente que usualmente no está de acuerdo en algo, está de acuerdo en que debemos arreglar nuestro sistema de inmigración roto, los

republicanos en la Cámara de Representantes se han mantenido en un proyecto de ley por más de un año, no es correcto.

Así que por ello tenemos que seguir luchando. A principios del siglo pasado, la gente luchó contra la idea de una semana laboral de 40 horas, luchó contra los fines de semana, luchó contra las leyes de seguridad laboral. Hace 80 años, la gente luchó contra la idea de la Seguridad Social. Hace 50 años, la gente luchó contra la idea de Medicare<sup>4</sup>. Pero ¿adivinen qué? Ganamos esas batallas.

Al igual que en el pasado, hoy en día, todavía existen personas que luchan contra el derecho a la atención de la salud para todos, o en contra del derecho a un salario justo, o incluso luchan en contra por la igualdad de remuneración por un trabajo igual. Pero vamos a ganar esas batallas, también. Lo prometo. Lo sé porque Estados Unidos de Norteamérica es la historia del progreso. Puede ser lento, sí. Puede ser frustrante. Algunas veces uno tiene la mitad de una barra de pan cuando lo que se quiere es el pan entero, a veces solo es posible obtener una cuarta parte de la hogaza.

Pero si nos fijamos en nuestra historia, la historia es progreso. Eso es porque siempre ha habido estadounidenses que han tenido el coraje de marchar, de organizarse y luchar para ellos mismos, pero también para luchar por los demás. Les pido que hagan lo mismo. Les pedí lo mismo en 2008.

Les pido creer no sólo en mi capacidad para lograr el cambio que necesitamos, lo que le pido es que crean en su capacidad. Les estoy pidiendo que crean en ustedes. Porque incluso aún cuando nuestra política no sea la adecuada, hay mucho que está bien en Estados Unidos de Norteamérica.

---

<sup>4</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Medicare>

Estados Unidos de Norteamérica es el padre que lucha cada mañana para poner comida en la mesa. Estados Unidos de Norteamérica es la madre que trabaja el turno de la noche para mantener a sus hijos. Estados Unidos de Norteamérica es el niño que sueña con ser el primero de su familia en ir a la universidad. Estados Unidos de Norteamérica es el maestro que se queda después de clase y busca en sus bolsillos apoyos para ayudar a ese niño a llegar. Estados Unidos de Norteamérica es el trabajador automotriz que pensó que nunca haría otro coche nuevo, y ahora lo puede hacer lo suficientemente rápido. Estados Unidos de Norteamérica es el trabajador de la construcción que ayuda a construir más casas y negocios para colocar paneles solares en su parte superior. Estados Unidos de Norteamérica está en movimiento. Estados Unidos de Norteamérica está en movimiento.

Estados Unidos de Norteamérica no es el partido al que pertenecemos, sino los valores que compartimos. Estados Unidos de Norteamérica es trabajo duro. Estados Unidos de Norteamérica es responsabilidad. Estados Unidos de Norteamérica es sacrificio. Estados Unidos de Norteamérica procura a los demás. Abracemos el patriotismo económico que diga que avanzamos o fracasamos como una nación, como un solo pueblo.

No premiemos a las empresas que envían empleos y ganancias al extranjero; recompensemos a empresas que están invirtiendo aquí en Milwaukee. Aseguremonos que nuestros conciudadanos tengan acceso a una buena atención infantil, a preescolar, a la universidad y al cuidado de la salud. Aseguremosnos que las mujeres reciban un salario justo. Aseguremosnos que las mamás y los papás que trabajan puedan conseguir un día libre si su hijo está enfermo o si los padres pasan por un momento difícil. Aseguremosnos de que nadie que trabaja tiempo completo esté criando a su familia en la pobreza. Estas ideas no son anti-estadounidense, son la forma en que construimos a Estados Unidos de Norteamérica, juntos.

Te diré, Milwaukee, lo más difícil en la vida es cambiar un *status quo* férreo. Y es aún más difícil cuando parece que algunas de las personas en el poder, lo único que les importa es mantener el poder. Pero existen muchas personas que cuentan con ustedes para que cínicamente no voten porque no creen que ustedes pueden hacer una diferencia. Esa es la forma en como permanecerán en el poder. Ellos creen que ustedes no se involucrarán. Creen que ustedes no se organizarán. Creen que ustedes no votarán. De esa manera, los intereses especiales se mantendrán en el poder. Tratarán de dividirlos, tratarán de distraerlos, tratarán de coaccionarlos, de embaucarlos, de engañarlos, no lo comprenden. No lo comprenden.

Porque a pesar de los cínicos, Estados Unidos de Norteamérica está en movimiento. Está avanzando. A pesar de toda la oposición, hay trabajadores que tienen puestos de trabajo ahora cuando antes no lo tenían. Hay familias que tienen seguro de salud cuando antes no lo tenían. Hay estudiantes que van a la universidad que antes no podían pagarla. Hay soldados desplegados en Afganistán que están volviendo a casa.

El cinismo está de moda en estos días, pero el cinismo no puso a nadie en la luna. El cinismo nunca ganó una guerra, nunca curó una enfermedad, nunca comenzó un negocio, nunca alimentó a una mente joven, nunca construyó una carretera o un puente.

El cinismo es una mala elección. La esperanza es la mejor opción. La esperanza es lo que nos da valor. La esperanza es lo que dio a los soldados coraje para tomar por asalto una playa. La esperanza es lo que da a los jóvenes la fuerza para marchar por los derechos de la mujer, por los derechos de los trabajadores, por los derechos civiles y por los derechos de voto, así como por los derechos de los homosexuales y por los derechos de los inmigrantes.

La esperanza, la creencia de que existen días mejores por delante; la creencia de que juntos, podemos construir nuestra clase media y heredar algo mejor a nuestros hijos, eso fue lo que edificó a Estados Unidos de Norteamérica. Los mejores días de Estados

Unidos de Norteamérica aún están por venir. Yo lo creo. Ustedes también tienen que creerlo. ¡Pongámonos a trabajar!

Gracias. Dios los bendiga. Dios bendiga a Estados Unidos de Norteamérica.”

**Fuente de información:**

<http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/09/01/remarks-president-milwaukee-laborfest>

**Mayores empleos con sueldos adecuados:  
Cómo combatir la pobreza en Estados  
Unidos de Norteamérica (FMI)**

El 28 de agosto de 2014, en el artículo “Más empleos con sueldos adecuados: Cómo combatir la pobreza en Estados Unidos de Norteamérica”<sup>5</sup>, publicado en el blog “Diálogo a Fondo” del Fondo Monetario Internacional (FMI), se indica que este año ha ocurrido algo poco habitual. Por primera vez en casi diez años, un libro escrito por un economista se ha colocado en la lista de los 10 libros más vendidos en Amazon. “El capital en el siglo XXI” de Thomas Piketty ha despertado la atención de muchas personas en todos los ámbitos sociales porque se hace eco de lo que siente un número cada vez mayor de ciudadanos estadounidenses: los ricos son cada vez más ricos y la pobreza en Estados Unidos de Norteamérica es un problema general.

Las cifras muestran una realidad preocupante. Según la Oficina del Censo de Estados Unidos de Norteamérica, uno de cada seis estadounidenses —casi 50 millones de personas— viven en situación de pobreza. En estudios recientes se ha observado que casi el 40% de todos los adultos estadounidenses permanecerá al menos un año en situación de pobreza antes de llegar a los 60 años. En el período 1968–2000, este riesgo era inferior al 20%. Y lo que es más devastador, uno de cada cinco niños vive

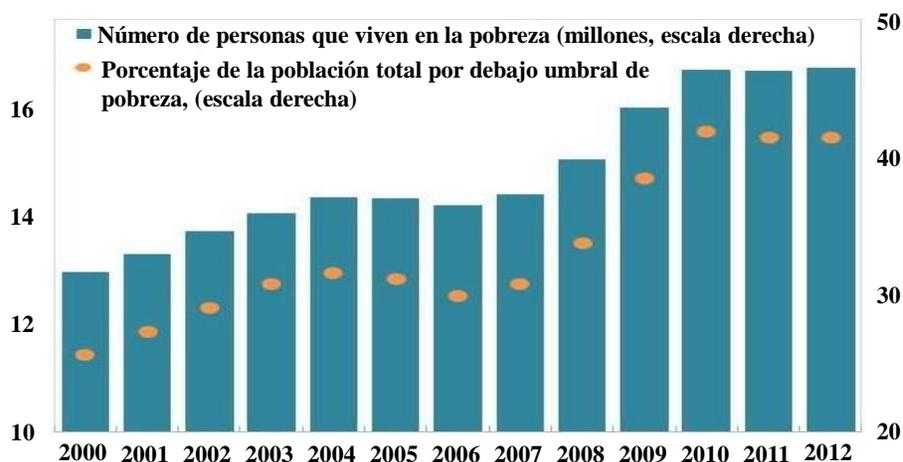
---

<sup>5</sup> Escrito por Deniz Igan, [http://blog-dialogoafondo.org/?page\\_id=3046](http://blog-dialogoafondo.org/?page_id=3046)

actualmente en situación de pobreza y, durante su infancia, aproximadamente uno de cada tres estadounidenses vivirá al menos un año por debajo del umbral de pobreza.

También es preocupante el hecho de que la tasa de pobreza ha aumentado drásticamente durante la recesión y aún no se ha reducido. Esta tasa todavía se mantiene por encima del 15% a pesar de que la recuperación ya está en marcha.

#### LA POBREZA VA EN AUMENTO



FUENTE: Oficina del Censo de Estados Unidos de Norteamérica.

A menos que los beneficios económicos de esta mejora de la economía se noten de manera más amplia, la recuperación bien podría no ser sostenible desde el punto de vista económico y social. Estados Unidos de Norteamérica necesita más empleos que paguen sueldos adecuados. En el reciente informe (del FMI)<sup>6</sup> sobre la economía estadounidense, se observa que una manera eficaz y eficiente de ayudar a los trabajadores pobres es ampliar algunos créditos fiscales y elevar el **salario mínimo**.

<sup>6</sup> <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14221.pdf>

## **Estadísticas con consecuencias**

La pobreza puede convertirse en un proceso que se autoalimenta. Las personas que se han visto sumidas en la pobreza en el pasado tienen más probabilidades de volver a encontrarse por debajo del umbral de pobreza en el futuro. Además, cuanto más tiempo vivan por debajo de este umbral, más difícil será salir de la pobreza.

La pobreza también se transmite de una generación a otra. Los niños que crecen pobres a menudo no reciben una alimentación adecuada ni disfrutan de un hogar estable. Obtienen resultados escolares inferiores a los de otros niños, tienen acceso limitado a los servicios de atención sanitaria y de educación de calidad, tienen menos probabilidades de ir a la universidad y están menos preparados para competir por los empleos que cada vez requieren mayor cualificación a medida que la economía estadounidense se moderniza.

Esta situación se convierte en un círculo vicioso que genera una falta de recursos y de oportunidades para salir de la pobreza. Al quedarse estancados en empleos poco remunerados y verse enfrentados a la inseguridad económica, es más probable que los pobres se sientan desvinculados del mercado laboral y es menos probable que inviertan en educación y capacitación laboral (justamente aquello que les podría ayudar a romper este círculo vicioso).

A nivel macroeconómico, esto afecta a la participación en la fuerza laboral<sup>7</sup> y a la productividad. Por tanto, la reducción de la pobreza es importante para el crecimiento a largo plazo, y es esencial para la sostenibilidad económica y social en Estados Unidos de Norteamérica.

---

<sup>7</sup> <http://blog-dialogoafondo.org/?p=4162>

## **Apoyar a los pobres**

Lamentablemente, una buena parte de los pobres se encuentra en las filas de los desempleados. Para ayudarles a superar el umbral de pobreza se requerirá, como mínimo, generar un mayor número de empleos y un crecimiento económico más vigoroso.

Pero esto no será suficiente. Hay 10.6 millones de personas pobres que tienen un empleo, y a menudo están a cargo de hogares con hijos. La aplicación de modestas medidas de política puede ayudar a cambiar la dinámica negativa generada por la pobreza. Afortunadamente, pueden utilizarse algunas herramientas que han demostrado ser eficaces.

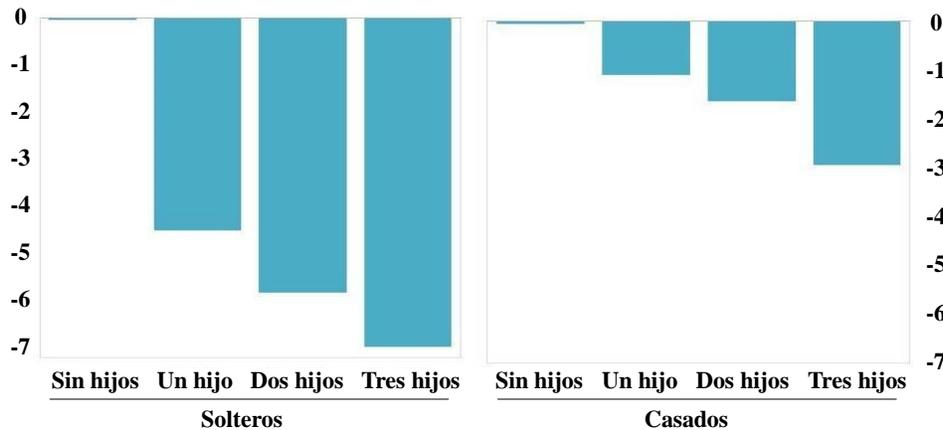
En particular, el programa de créditos impositivos por ingreso del trabajo es un mecanismo bien focalizado para combatir la pobreza con base en la devolución de impuestos a los trabajadores cuyos ingresos se encuentran por debajo de determinados niveles. El 80% de los recursos destinados a créditos fiscales benefician a la población ubicada en el 40% inferior de la distribución del ingreso. Este crédito impositivo, junto con el crédito impositivo por hijo, es el más eficaz para reducir la tasa de pobreza entre las personas que no son de edad avanzada). La ampliación del crédito impositivo, especialmente a aquellas personas sin hijos, ayudaría a sacar de la pobreza a un mayor número de trabajadores. Y los costos fiscales serían muy manejables: según las estimaciones propias, menos del 0.1% del PIB por año.

**EFICACIA DEL PROGRAMA**  
**-Reducción de la tasa de pobreza en puntos porcentuales-**



FUENTE: Oficina del Censo de Estados Unidos de Norteamérica.

**REDUCCIÓN DE LA TASA DE POBREZA DERIVADA DEL CRÉDITO IMPOSITIVO POR INGRESO DEL TRABAJO, 2012**  
**-Variación en puntos porcentuales teniendo en cuenta el CIIT-**



FUENTE: Análisis de la Encuesta de población Activa de 2013 realizada por el Servicio de Estudios del Congreso.

Un aumento del **salario mínimo** complementaría la ampliación del crédito impositivo por ingreso del trabajo. Un crédito impositivo más generoso podría tener el efecto negativo de reducir los sueldos antes de impuestos de los trabajadores de bajos ingresos, causando una reducción del sueldo neto de los trabajadores (un crédito impositivo más generoso alentaría a más personas a participar en la fuerza de trabajo, aumentando la oferta de mano de obra y presionando los salarios a la baja). Para atajar este efecto, un aumento del **salario mínimo** podría limitar de manera eficaz el grado en que el crédito impositivo presiona los salarios antes de impuestos a la baja. También transferiría

algunos de los costos fiscales derivados de la ampliación del crédito impositivo a las empresas (en lugar de financiarse a través del presupuesto).

Actualmente, una madre (o un padre) soltera que trabaje a tiempo completo al **salario mínimo** federal gana 15 mil 80 dólares por año; un nivel de ingresos muy inferior al umbral oficial de pobreza de 16 mil 57 dólares. Parece, pues, justificado aumentar el **salario mínimo** ligeramente por encima de los niveles actuales. Si bien existe la posibilidad de que un aumento del **salario mínimo** disuada a algunos empleadores de contratar a trabajadores poco remunerados, hay estudios que muestran que el efecto sobre el empleo es relativamente limitado.

### **Ha llegado el momento de actuar**

La idea de que cualquier persona puede salir adelante si tiene una buena educación y trabaja duro es una de las aspiraciones básicas de la sociedad estadounidense. La ampliación del crédito impositivo por ingreso del trabajo combinada con un aumento moderado del **salario mínimo** ayudaría a las familias pobres a ganar lo suficiente para vivir, lo cual permitiría a Estados Unidos de Norteamérica estar un paso más cerca de cumplir esta aspiración.

#### **Fuente de información:**

<http://blog-dialogoafondo.org/?p=4278>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14221.pdf>

<http://blog-dialogoafondo.org/?p=4162>

<http://www.whitehouse.gov/blog/2014/08/30/weekly-address-labor-day-let-s-talk-about-minimum-wage>

<http://www.whitehouse.gov/blog/2014/09/02/president-obama-rallies-workers-milwaukees-laborfest>

## **Un Nuevo Acuerdo Trans-Americano (Project Syndicate)**

El 9 de septiembre de 2014, la organización Project Syndicate (PS) publicó el artículo “Un Nuevo Acuerdo Trans-Americano”, elaborado por Ernesto Talvi<sup>8</sup>. A continuación se presenta el contenido.

Muchos expertos en política exterior dicen que la relación de Estados Unidos de Norteamérica con América Latina se caracteriza por una “apatía benigna.” Miembros del gobierno de Estados Unidos de Norteamérica cuestionan esta idea, argumentando que las empresas estadounidenses están entre las que más inversiones realizan en la región, y que además, 11 de los 20 Tratados de Libre Comercio (TLC) de Estados Unidos de Norteamérica son con países de América Latina. Y en la medida en que la “apatía benigna” sea una descripción razonable de la realidad, es un hecho positivo porque refleja la ausencia de tensiones geopolíticas o inestabilidad en la región.

Sin embargo, se podría hacer mucho más —especialmente en temas de política comercial— para profundizar las relaciones económicas entre Estados Unidos de Norteamérica y Latinoamérica. Con el estancamiento de las negociaciones comerciales en La Ronda de Doha, Estados Unidos de Norteamérica se ha involucrado en dos importantes tratados de libre comercio.

Ambos TLC propuestos —Acuerdo Trans-Pacífico (TPP, por sus siglas en inglés), principalmente una iniciativa entre Estados Unidos de Norteamérica y Asia, y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), un proyecto en gran parte entre Estados Unidos de Norteamérica y Europa— son acuerdos de amplio alcance. Su objetivo es darle un nuevo impulso al libre comercio y avanzar en temas polémicos como el comercio de servicios, derechos de

---

<sup>8</sup> Ernesto Talvi es miembro no residente de alto nivel en la economía global y el programa de Desarrollo de la Institución Brookings y el Director de la Política Económica y Social Brookings Global-CERES en la Iniciativa para América Latina.

propiedad intelectual, armonización de los estándares sanitarios y técnicos y las licitaciones públicas, entre otros. Sus participantes representan el 60% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. Sin embargo, su impacto no llega a todas partes.

Si bien Chile, Perú y México también se han embarcado en el TPP —y otros países de América Latina tienen la posibilidad de unirse al tratado— la participación de la región es marginal. Para que esta situación cambie, la región tendrá que redescubrir el espíritu de la Cumbre de las Américas de 1994, donde el entonces presidente de los Estados Unidos de Norteamérica Bill Clinton y sus homólogos latinoamericanos forjaron una gran visión para el hemisferio. Su idea era crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que permitiese la libre circulación de bienes, capitales y de personas desde Alaska hasta Tierra del Fuego.

Una forma de revivir aquel espíritu de cooperación y objetivos en común sería lanzando un nuevo Acuerdo Trans-Americano (TAP, por sus siglas en inglés). El TAP incluiría a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, México, los países de la Alianza del Pacífico, y otros estados latinoamericanos que ya tienen acuerdos de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica. El nuevo acuerdo abarcaría 620 millones de consumidores y representaría un PIB combinado de más de 22 billones de dólares (más grande que el PIB de la Unión Europea, y más del doble que el de China).

El TAP también englobaría casi la mitad de la población de América Latina e incluiría alrededor del 50% de su PIB combinado, otorgándole a la región el papel central que tanto le falta en el TPP o el TTIP. Inicialmente, la única gran economía que no sería miembro del TAP sería Brasil. Esta situación seguramente cambiaría a medida que el dinamismo de su sector privado, enfrentado a los instintos proteccionistas del gobierno, presionase para formar parte del acuerdo —una oportunidad difícil de rechazar una vez que la influencia del TAP se propague—.

El TAP podría establecerse y promoverse con un costo relativamente bajo, basándose en la armonización de los acuerdos comerciales bilaterales existentes con Estados Unidos de Norteamérica, de la misma forma en la que lo están haciendo los miembros de la Alianza del Pacífico. Más aún, la participación en el TAP sería voluntaria, una ventaja fundamental con respecto al ALCA.

Y lo que es aún más importante, el TAP crearía la sensación de un futuro compartido para las Américas. Podría convertirse en una fuerza formidable para apoyar el libre comercio, la inversión, la prosperidad y la paz en un mundo multipolar.

Estos grandes acuerdos comerciales se han vuelto particularmente importantes como puente entre los dos modelos económicos e ideológicos que día a día dividen más el mundo: el capitalismo de Estado autoritario de China y Rusia y la democracia y el Estado de derecho de Occidente.

Hay signos positivos que indican que la política de Estados Unidos de Norteamérica se está moviendo en la dirección correcta. En su discurso de noviembre de 2013 en la Organización de los Estados Americanos, el secretario de Estado estadounidense dijo que la asociación con América Latina “requerirá coraje y voluntad para cambiar. Pero, sobre todo, requerirá un nivel de cooperación más profundo entre todos nosotros, todos juntos, como socios igualitarios en este hemisferio.”

Un nuevo y amplio acuerdo de libre comercio, con América Latina en el centro neurálgico, sería una excelente manera de que estas esperanzas se concreten.

**Fuente de información:**

<http://www.project-syndicate.org/commentary/ernesto-talvi-calls-for-renewed-cooperation--beginning-with-trade--between-north-and-south-america/spanish>

## La correcta ponderación del riesgo hipotecario (Project Syndicate)

El 9 de septiembre de 2014, la organización Project Syndicate publicó el artículo “La correcta ponderación del riesgo hipotecario”, elaborado por Amit Tyagi<sup>9</sup>. A continuación se incluye el contenido.

Desde que los cazadores-recolectores comenzaron a construirse moradas, hace unos 14 mil años, ser dueño de una casa ha sido una muestra de alto nivel socioeconómico. En Estados Unidos de Norteamérica existe una burocracia financiera gigantesca cuyo objetivo es promover la tenencia de la casa propia; y los vaivenes del mercado inmobiliario son seguidos con atención por economistas, banqueros, políticos y, por supuesto, por los propietarios mismos. Pero como hemos visto recientemente, si no se calcula bien el riesgo de los préstamos hipotecarios, el sueño de la casa propia puede convertirse fácilmente en una pesadilla económica.

En todo el mundo desarrollado, las deudas hipotecarias son ahora el principal pasivo de las familias. En Estados Unidos de Norteamérica, la suma de estas deudas casi se triplicó durante la década que precedió a la crisis financiera, mientras que en ese lapso la economía real sólo creció un tercio; y en 2007, llegó a un máximo de 10.6 billones de dólares, más del doble del Producto Interno Bruto (PIB) combinado de China y la India.

Las seis grandes crisis bancarias que experimentaron las economías avanzadas desde mediados de los setenta tuvieron relación, todas ellas, con derrumbes del mercado inmobiliario. El colapso del precio de las propiedades también fue un factor clave en las crisis de los mercados emergentes, por ejemplo la crisis asiática de 1997 y 1998. Hay investigaciones que muestran que la caída de la producción durante recesiones que van de la mano de un colapso inmobiliario es dos o tres veces mayor que si los precios

---

<sup>9</sup> Amit Tyagi es Vice Presidente y Jefe de Grupo de Riesgo de Crédito y Gestión de Cartera en el Banco Nacional de Abu Dhabi.

de las propiedades se hubieran mantenido. Además, el colapso inmobiliario tiende a prolongar casi tres años la recesión.

Dados los enormes costos socioeconómicos que surgen de la combinación de alto endeudamiento hipotecario y derrumbe del precio de las propiedades, uno esperaría que las autoridades tomen cartas en el asunto, pero por desgracia, no es así. Después de la crisis de 2008, el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (principal punto de referencia global en materia de regulación bancaria) propuso reformas para fortalecer el sistema financiero, pero en lo concerniente al otorgamiento de préstamos hipotecarios, no hubo grandes cambios.

El concepto clave para la regulación de las hipotecas es la “ponderación de riesgo”, una medida que aumenta con la probabilidad de que el deudor no devuelva lo prestado. Por ejemplo, como Microsoft tiene calificación crediticia AAA, un préstamo que se le otorgue llevará la ponderación de riesgo 0%, es decir, es prácticamente libre de riesgo. Un préstamo al gobierno indio tendrá una ponderación de riesgo del 50%, y uno otorgado a Argentina, que entraña más riesgo, se ponderará al 150 por ciento.

La ponderación de riesgo estándar para préstamos hipotecarios es 35% (hace una década era 50%). Pero los bancos pueden usar modelos matemáticos internos para calcular sus propias ponderaciones, que es como si un alumno pusiera la nota de su propio examen. Previsiblemente, las calificaciones de los bancos suelen estar dentro de los márgenes seguros.

Supongamos, por ejemplo, que un banco otorga un préstamo de 200 mil dólares para comprar una casa que vale 235 mil dólares. Si el banco le asigna una ponderación de riesgo de 10%, el equivalente ponderado es 20 mil dólares. Si para proteger ese equivalente el banco necesita un 10% de capital propio, entonces puede financiar la hipoteca con dos mil dólares propios y pedir prestados los otros 198 mil.

Ahora bien, bastará una caída del 16% en el precio de la casa (de 235 mil a una cifra inferior a 198 mil) para que el banco pierda su parte del dinero. Pero en Estados Unidos de Norteamérica, los precios de las propiedades (medidos por el índice nacional de precios inmobiliarios S&P/Case-Shiller) cayeron más del 30% entre junio de 2006 y marzo de 2009; en los países europeos, entre ellos España, Irlanda y el Reino Unido, hubo caídas similares o mayores.

El problema es que en tanto los bancos no tengan mucho capital propio en juego, seguirán prestando a lo grande. En un estudio del Fondo Monetario Internacional (FMI) se estimó que la ponderación de riesgo hipotecario promedio para bancos de Europa y Asia era igual a 14 y 15%, respectivamente, y algunos bancos usaban ponderaciones tan bajas como el 6 por ciento.

Hace poco, algunos funcionarios empezaron a sospechar de las ponderaciones de riesgo internas de los bancos. En 2012, las autoridades británicas pidieron a los bancos aplicar en forma transitoria un riesgo mínimo del 15% a sus carteras hipotecarias, pero esa norma caducó en julio. Las autoridades suecas recomendaron que la ponderación mínima subiera de 15 a 25 por ciento.

Son medidas bienvenidas, pero probablemente insuficientes, y sobre todo no son flexibles. Sería mejor implementar mínimos variables procíclicos que obliguen a los bancos a reservar más capital durante los períodos de auge inmobiliario. Imponer un mínimo fijo idéntico para todos puede incentivar a los bancos a otorgar préstamos más riesgosos que ofrezcan mayor rentabilidad por el mismo capital, mientras que con un sistema dinámico se podrían fijar mínimos más bajos para las hipotecas de menor riesgo y más altos para las más peligrosas.

Además, aunque la ponderación de riesgo es una importante herramienta de política macroprudencial, las autoridades deben usarla en conjunto con otras, por ejemplo, los criterios de aptitud para suscribir hipotecas (entre ellos, la proporción “préstamo a

valor” y “préstamo a ingresos”) y el ajuste dinámico de las reservas de los bancos para préstamos incobrables (es decir, aumentar los requisitos de reserva durante los períodos de auge inmobiliario). Y es importante que el efecto de las ponderaciones de riesgo sobre los ciclos del mercado inmobiliario se calibre respecto de otras medidas, ya que la superposición de intervenciones excesivas puede impulsar peligrosos ciclos.

El valor de la ponderación de riesgo como herramienta de la regulación bancaria moderna se ve sobre todo en el mercado inmobiliario. Si las autoridades no la calculan bien, se puede venir abajo todo el edificio (una vez más).

**Fuente de información:**

<http://www.project-syndicate.org/commentary/amt-tyagi-calls-for-regulations-that-force-banks-to-hold-more-capital-during-housing-booms/spanish>

**INDICADORES DE LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA**

Concepto	2012	2013	2014					
	Dic.	Dic.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.*
PIB (Variación %)	0.1	3.5	4.2					
Producción Industrial	0.0	0.2	0.1	0.5	0.3	0.2	-0.1	
Capacidad utilizada (%)	66.9	78.4	78.9	79.1	79.1	79.1	78.8	
Precios Productor (INPP)	0.1	0.0	0.2	0.1	0.4	0.1	0.0	
Precios al Consumidor (INPC)	0.0	0.2	0.3	0.4	0.3	0.1	-0.2	
Desempleo (millones de personas)	12 273	10 351	9 753	9 799	9 474	9 671	9 591	
Tasa de desempleo	7.9	6.7	6.3	6.3	6.1	6.2	6.1	
Tasa Prime	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25
Certificados del Tesoro a 30 días	0.18	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.15	0.16
Balanza Comercial (mmdd)	-37.63	-37.39	-45.98	-43.47	-40.81	-40.54		
Dow Jones (miles)	13.10	16.58	16.56	16.72	16.82	16.56	17.09	17.03
Paridad del dólar								
Yen/dólar	86.68	100.14	103.21	101.79	101.90	102.84	102.65	107.17
Euro/dólar	0.76	0.73	0.72	0.73	0.74	0.75	0.75	0.77
Libra/dólar	0.61	0.62	0.61	0.60	0.59	0.59	0.60	0.61

\* Cifras al día 15.

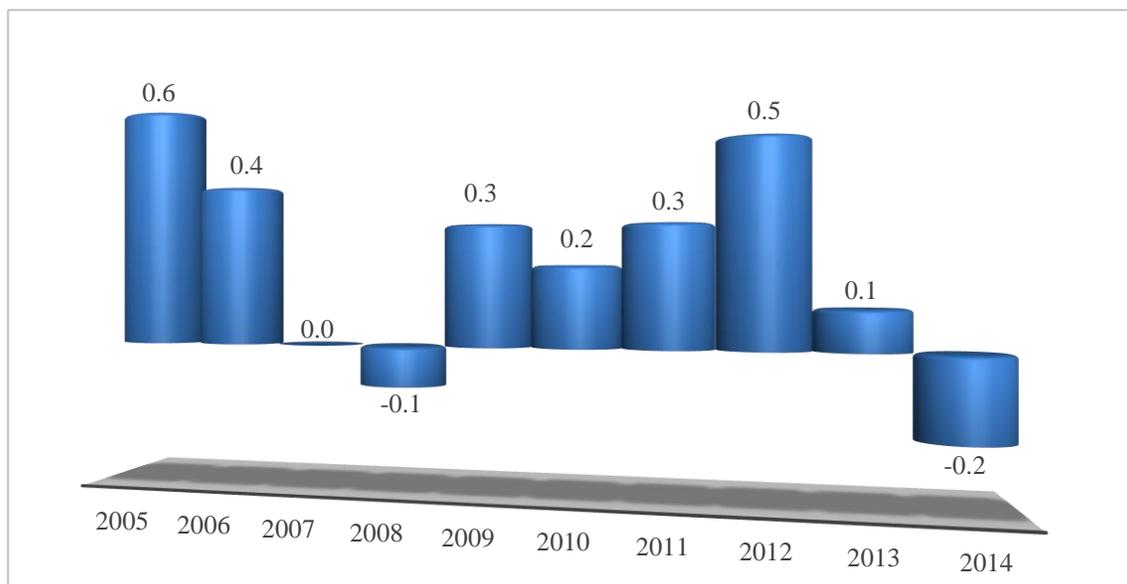
FUENTE: Fondo Monetario Internacional (FMI), Departamento de Comercio y Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica y Buró de Análisis Económico.

## Evolución de los Precios (BLS)

### Variación mensual del IPC

En agosto de 2014, el Índice de Precios para los Consumidores Urbanos de los Estados Unidos de Norteamérica con información estacionalmente ajustada, presentó un decremento de 0.2%, lo que se concretó en una baja de 0.3 puntos porcentuales en balance con el mismo mes de 2013 (0.1%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS <sup>1/</sup>**  
- Variación mensual -  
Agosto  
2005 - 2014  
- Por ciento -



<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

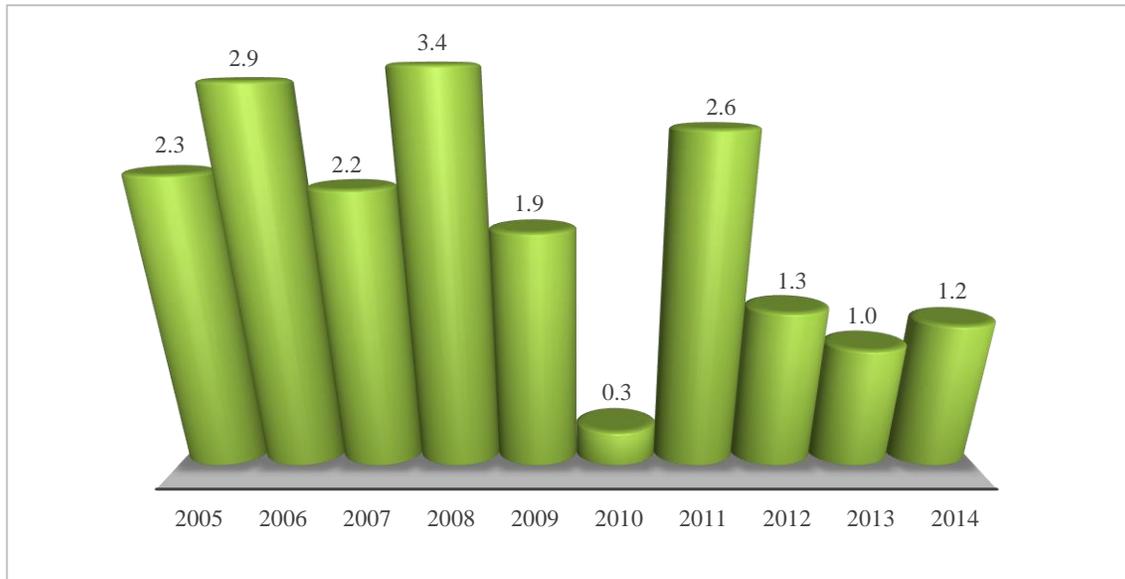
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

Los conceptos que registraron las bajas de precios más importantes fueron: tarifa aérea (4.7%), gasolina sin plomo regular (4.2%), papas, así como camisas y suéteres para hombre (4.0%, cada uno). Por el contrario, los genéricos que mostraron las alzas más notables fueron: bistec de res crudo (4.7%), ropa exterior para mujer (4.6%), otros condimentos (3.9%) y jamón excluyendo empaquetado (3.6%).

## Variación acumulada del IPC

El Índice de Precios para Consumidores Urbanos con ajuste estacional acumuló una variación de 1.2%, en los primeros ocho meses de 2014, cifra mayor en 0.2 puntos porcentuales a la presentada en similar período de 2013 (1.0%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS <sup>1/</sup>  
- Variaciones acumuladas -  
Enero - agosto  
2005 - 2014  
- Por ciento -**



<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

El desarrollo de la variación antes señalada se generó, en gran medida, por los incrementos registrados en los precios de los conceptos que se muestran en la siguiente tabla.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS  
BIENES Y SERVICIOS CON LOS MAYORES INCREMENTOS  
EN EL RITMO INFLACIONARIO <sup>1/</sup>  
- Variaciones acumuladas -  
Enero - agosto  
- Por ciento -**

CONCEPTO	2013	2014	DIFERENCIA EN PUNTOS PORCENTUALES
ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS	1.0	1.2	0.2
Mantequilla	-0.1	17.8	17.9
Otra carne de puerco incluyendo asados y carne empacada	0.6	16.7	16.1
Bistec de res crudo	0.6	15.1	14.5
Ropa exterior para mujer	3.0	14.7	11.7
Carne molida de res cruda	1.2	12.3	11.1
Café tostado	-8.0	3.1	11.1
Mantequilla y margarina	-1.2	9.5	10.7
Cortes de carne de puerco	0.3	10.8	10.5
Jamón excluyendo empaquetado	2.9	12.9	10.0
Otras frutas frescas	-2.8	5.8	8.6

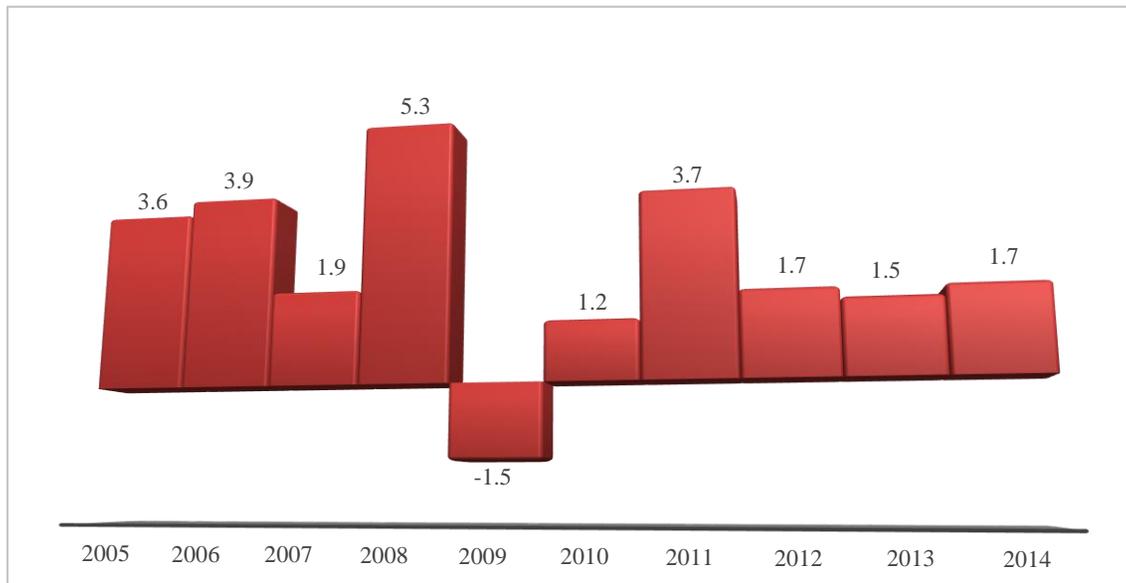
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Variación interanual del IPC

En el intervalo de agosto de 2013 a agosto de 2014, el Índice de Precios para Consumidores Urbanos con ajuste estacional resultó mayor en 0.2 puntos porcentuales al del mismo lapso de 2013, al pasar de 1.5 a 1.7 por ciento.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS <sup>1/</sup>  
- Variaciones interanuales -  
Agosto  
2005 - 2014  
- Por ciento -**



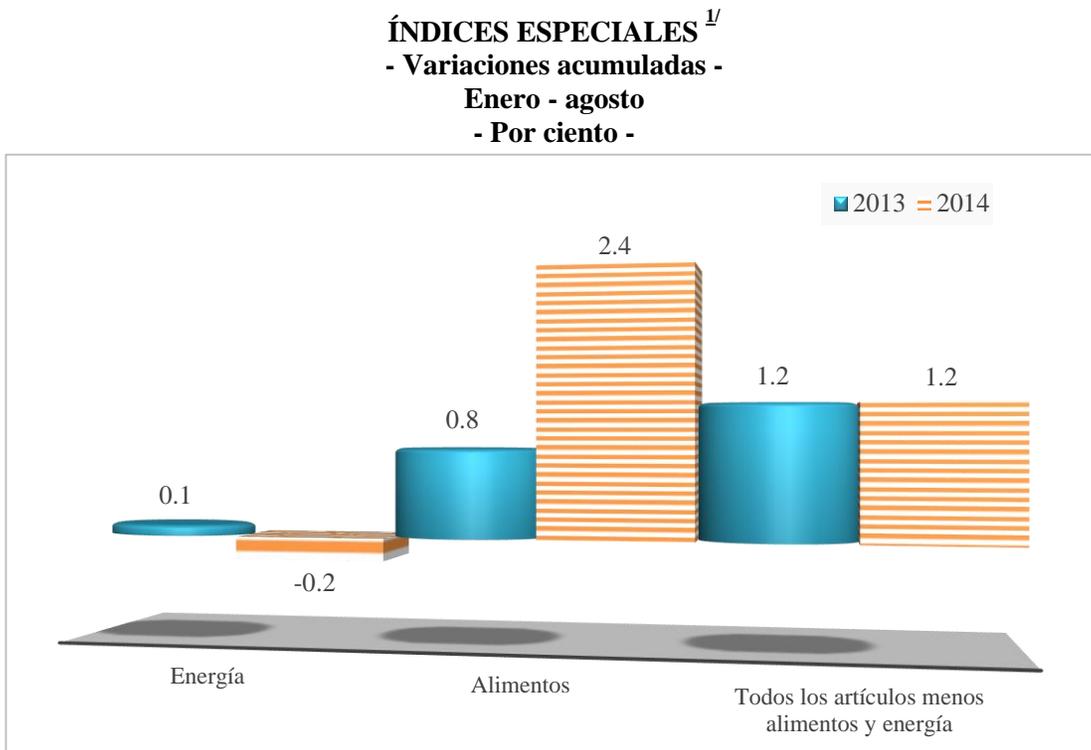
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

En ese ciclo, los genéricos que mostraron los incrementos más importantes en el ritmo de crecimiento de sus precios fueron: otra carne de puerco incluyendo asados y carne empacada (17.7 puntos porcentuales); cortes de carne de puerco (15.5), mantequilla (14.8) y bistec de res crudo (14.3).

## Evolución de los precios de los Índices Especiales

En el lapso de enero a agosto de 2014, el índice de alimentos observó un alza en el ritmo de los precios comparada con el de similar intervalo de 2013; el alza en puntos porcentuales fue de 1.6 puntos.



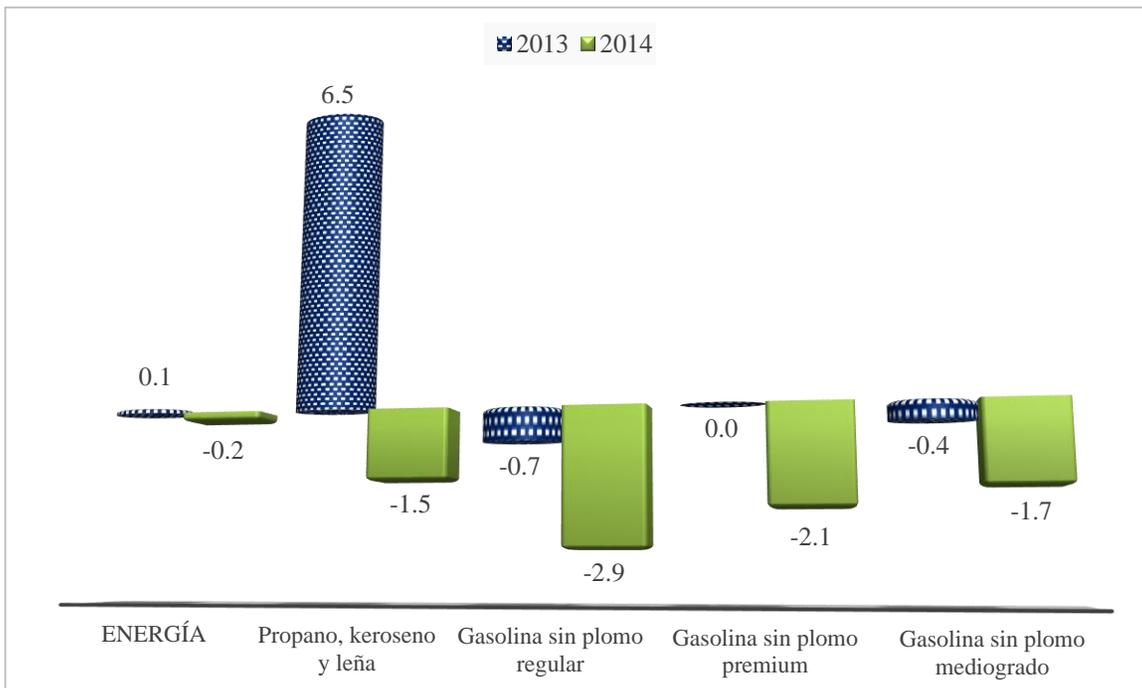
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Comportamiento del Índice de Energía

En el lapso que va de enero-agosto de 2014, el índice de energía presentó una baja de 0.2%, comparado con similar período de 2013 (0.1%). Este resultado estuvo apoyado por los decrementos observados, en términos de puntos porcentuales, de los precios de propano, keroseno y leña (8.0), gasolina sin plomo regular (2.2), gasolina, sin plomo premium (2.1) y gasolina, sin plomo mediogrado (1.3).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS  
ÍNDICE DE ENERGÍA <sup>1/</sup>  
- Variaciones acumuladas -  
Enero - agosto  
- Por ciento -**



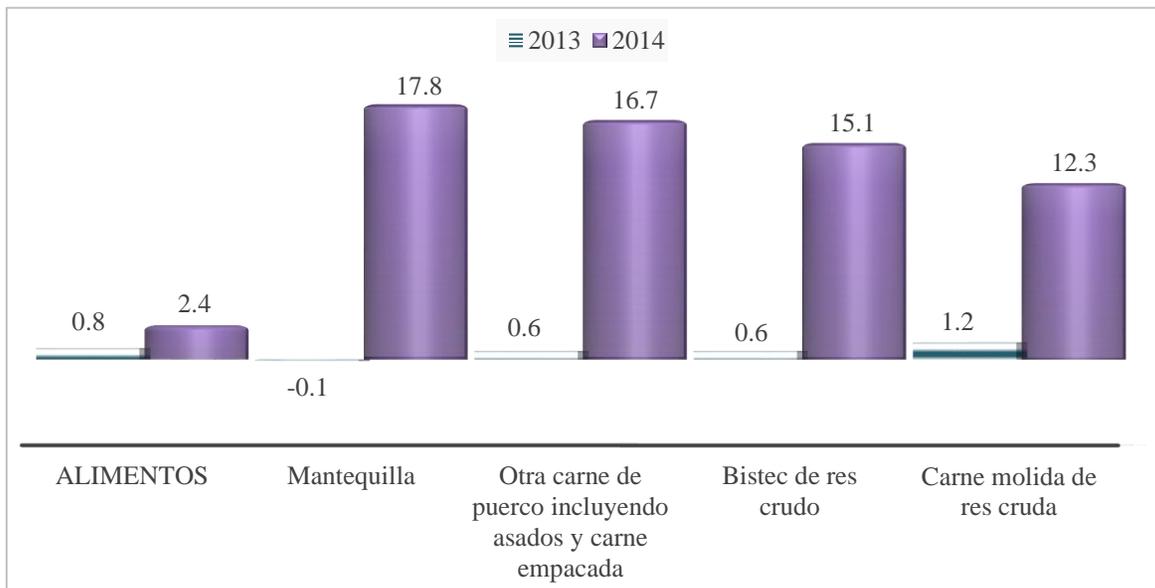
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Comportamiento del Índice de Alimentos

En lo que se refiere al índice de alimentos, en términos generales acumuló al octavo mes de 2014, una variación de 2.4%, cifra superior en 1.6 puntos porcentuales, en comparación con el registrado en lapso similar del año anterior (0.8%). Dicho resultado estuvo apoyado por el desempeño de los incrementos en puntos porcentuales presentados en los precios de mantequilla (17.9), otra carne de puerco incluyendo asados y carne empacada (16.1), bistec de res crudo (14.5), carne molida de res cruda (11.1).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS  
ÍNDICE DE ALIMENTOS <sup>1/</sup>  
- Variaciones acumuladas -  
Enero - agosto  
- Por ciento -**



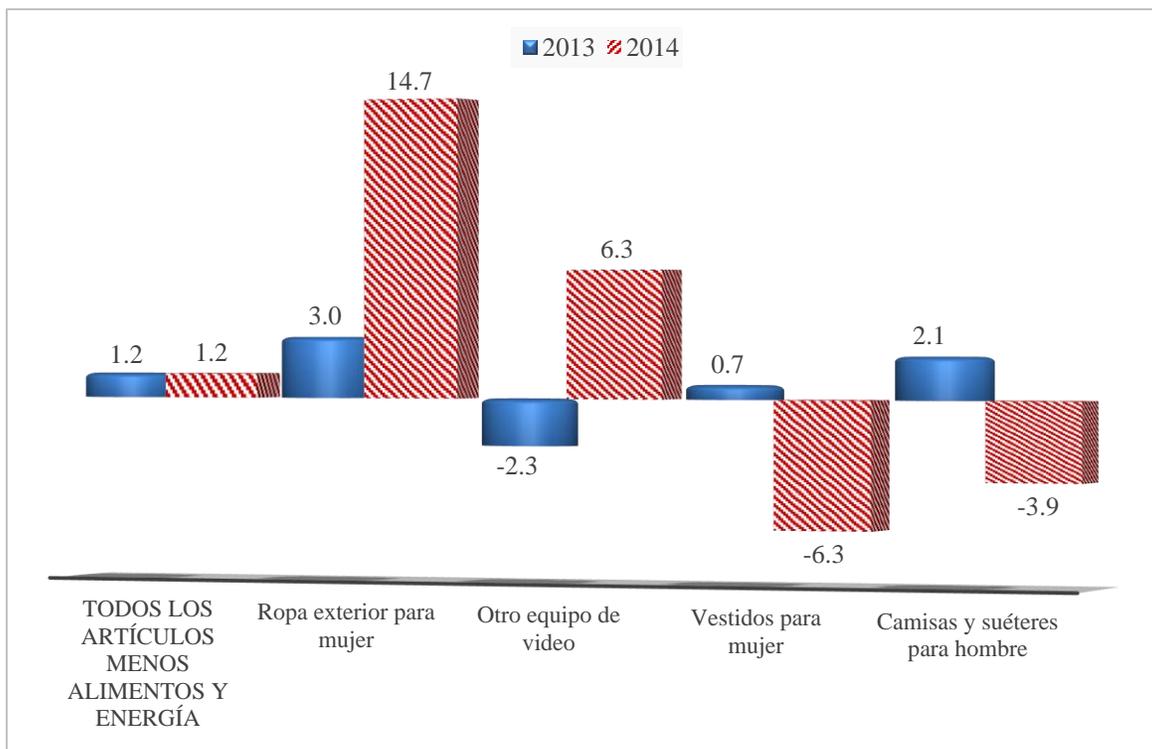
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Comportamiento del Índice de Todos los Artículos Menos Alimentos y Energía

La variación acumulada al octavo mes de 2014, del índice de todos los artículos menos alimentos y energía, permaneció en 1.2%, comparado con la inflación de similar período de 2013. Lo anterior, como resultado de las alzas más relevantes en puntos porcentuales, principalmente, en los precios del ropa exterior para mujer y otro equipo de video (11.7 y 8.6, respectivamente); mientras tanto las bajas más importantes se registran en vestidos para mujer así como camisas y suéteres para hombre (7.0 y 6.0, en ese orden).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS  
ÍNDICE DE TODOS LOS ARTÍCULOS MENOS ALIMENTOS Y ENERGÍA<sup>1/</sup>**  
- Variaciones acumuladas -  
Enero - agosto  
- Por ciento -



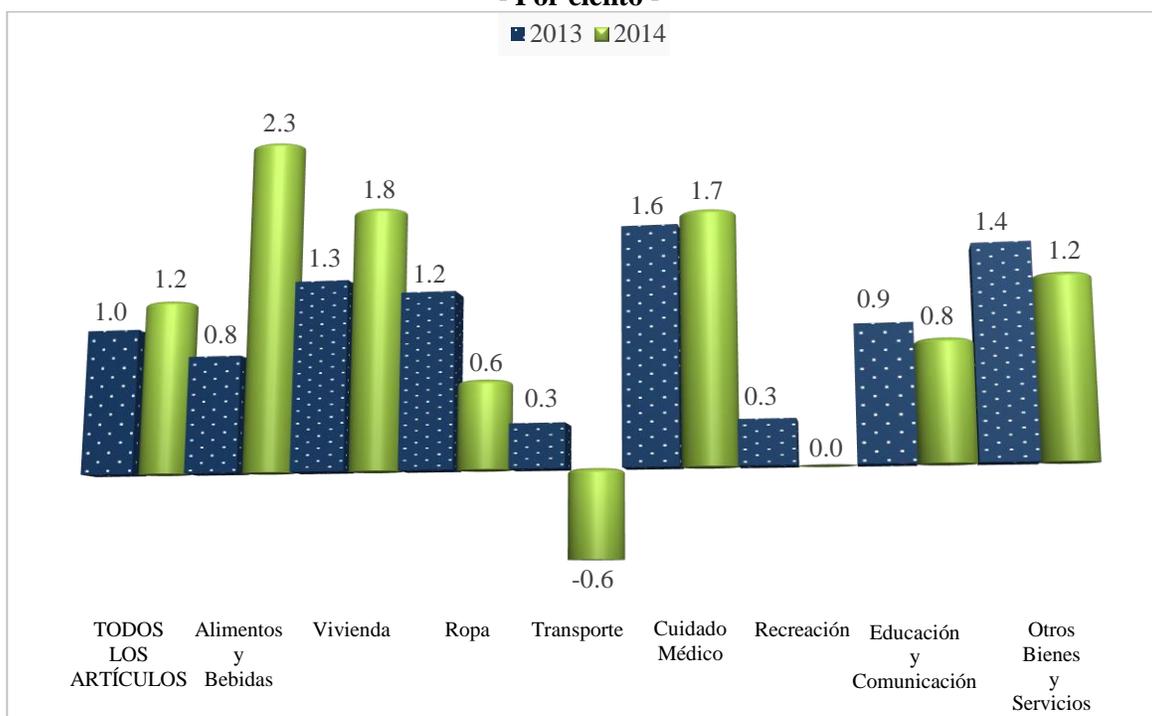
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Comportamiento del Índice de Precios por rubro de gasto

De enero a agosto de 2014, tres de los ocho rubros que forman el gasto familiar acumularon variaciones de precios superiores a las de similar período de 2013, sobresalió el rubro de Alimentos y Bebidas con un alza de 2.3%, cantidad mayor en 1.5 puntos porcentuales a la registrada en similar ciclo de 2013 (0.8%). En sentido inverso, en términos de puntos porcentuales, se distinguió el rubro de Transporte que observó un movimiento de -0.6%, menor en 0.9 puntos porcentuales al presentado en igual lapso de 2013 (0.3%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS POR RUBRO DE GASTO <sup>1/</sup>**  
**- Variaciones acumuladas -**  
**Enero - agosto**  
**- Por ciento -**



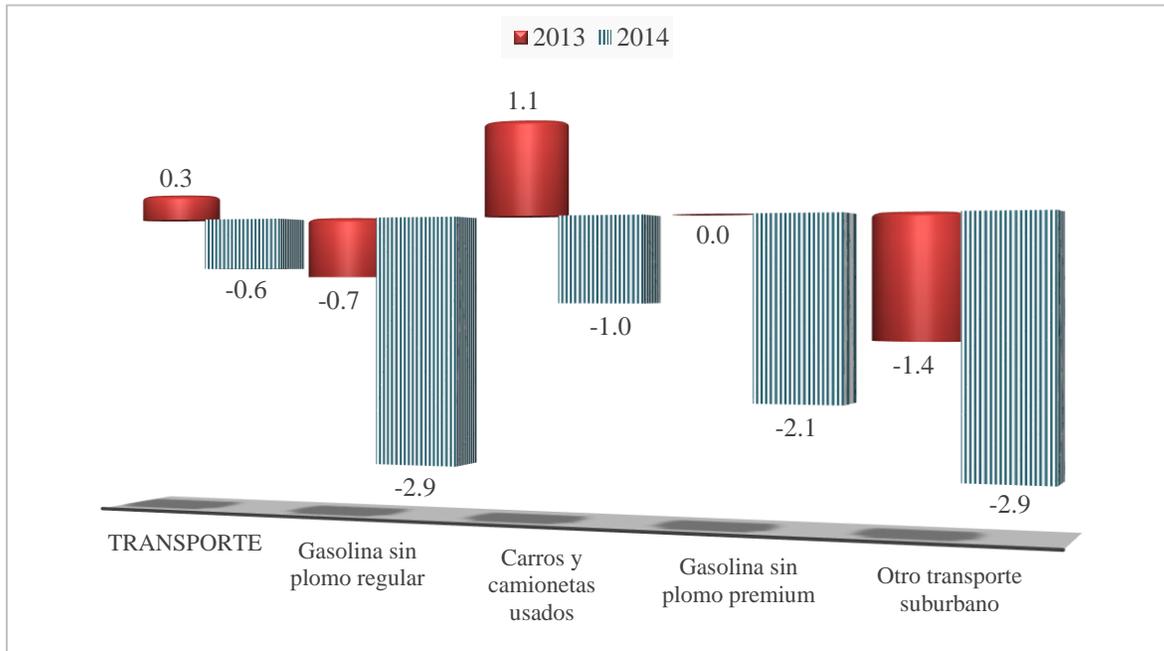
<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Comportamiento del rubro de Transporte

En los primeros ocho meses de 2014, el mayor decremento que observó el rubro de Transporte respecto al mismo lapso de 2013, se generó, en forma importante, por las bajas en puntos porcentuales observados en los precios de gasolina sin plomo regular (2.2), carros y camionetas usados así como gasolina sin plomo premium (2.1, cada uno) y otro transporte suburbano (1.5).

### ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS RUBRO DE TRANSPORTE<sup>1/</sup> - Variaciones acumuladas - Enero - agosto - Por ciento -



<sup>1/</sup> Con ajuste estacional.

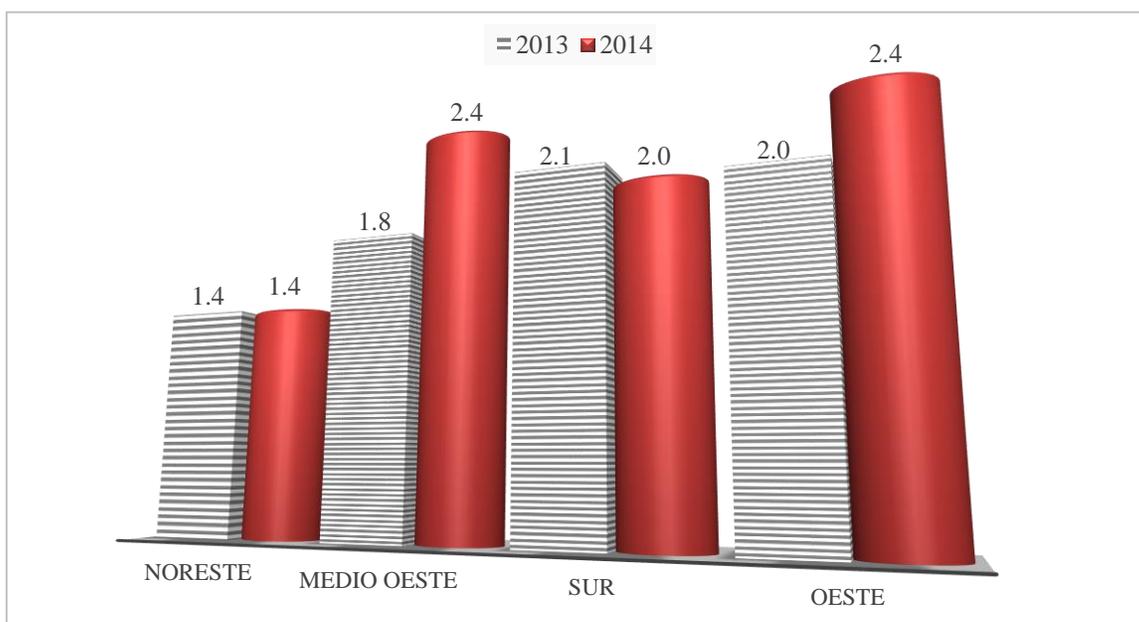
FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

En el mes de agosto, este rubro mostró un decremento de 1.5%, a este comportamiento contribuyeron las bajas en los precios de los siguientes genéricos: tarifa aérea (4.7%), gasolina sin plomo regular (4.2%) y gasolina sin plomo mediogrado (3.8%).

## Evolución de los precios por región

En los primeros ocho meses de 2014, dos de las cuatro regiones que integran el Índice de Precios al Consumidor para Consumidores Urbanos sin ajuste estacional acumularon variaciones de precios mayores a las observadas en el mismo lapso de 2013. En términos de puntos porcentuales, el índice de la región Medio Oeste registró la mayor alza en el ritmo de crecimiento de sus precios, al situarse 0.6 puntos por arriba de la presentada un año antes.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
PARA CONSUMIDORES URBANOS  
POR REGIÓN<sup>1/</sup>  
- Variaciones acumuladas -  
Enero - agosto  
- Por ciento -**



<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

### Ciudades que integran las regiones de Estados Unidos de Norteamérica:

**Región Noroeste:** Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, New York, New Jersey, Pennsylvania, Rhode Island y Vermont.

**Región Medio Oeste:** Chicago, Illinois, Indiana, Iowa, Kansas, Michigan, Minnesota, Missouri, Nebraska, North Dakota, Ohio, South Dakota y Wisconsin.

**Región Sur:** Alabama, Arkansas, Delaware, Florida, Georgia, Kentucky, Louisiana, Maryland, Mississippi, North Carolina, Oklahoma, South Carolina, Tennessee, Texas, Virginia, West Virginia y el Distrito de Columbia.

**Región Oeste:** Alaska, Arizona, California, Colorado, Hawaii, Idaho, Los Ángeles, Montana, Nevada, New Mexico, Oregon, Utah, Washington y Wyoming.

## Principales Incidencias en Bienes y Servicios en los Índices Especiales

El octavo mes del año, el Índice de Precios para los Consumidores Urbanos de los Estados Unidos de Norteamérica presentó una incidencia de -0.20218 puntos porcentuales, como resultado, principalmente, por la incidencia (0.03269 puntos porcentuales) registrada en los precios del índice de alimentos; seguida de la incidencia (0.01608 puntos porcentuales) de los precios en el índice de todos los artículos menos alimentos y energía; mientras que el indicador de energía contribuyó con -0.25095 puntos porcentuales.

### ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA CONSUMIDORES URBANOS PRINCIPALES INCIDENCIAS\* EN LOS ÍNDICES ESPECIALES<sup>1/</sup>

- Variación mensual -

Agosto 2014

INFLACIÓN = -0.20%



\* Incidencia sin reponderar.

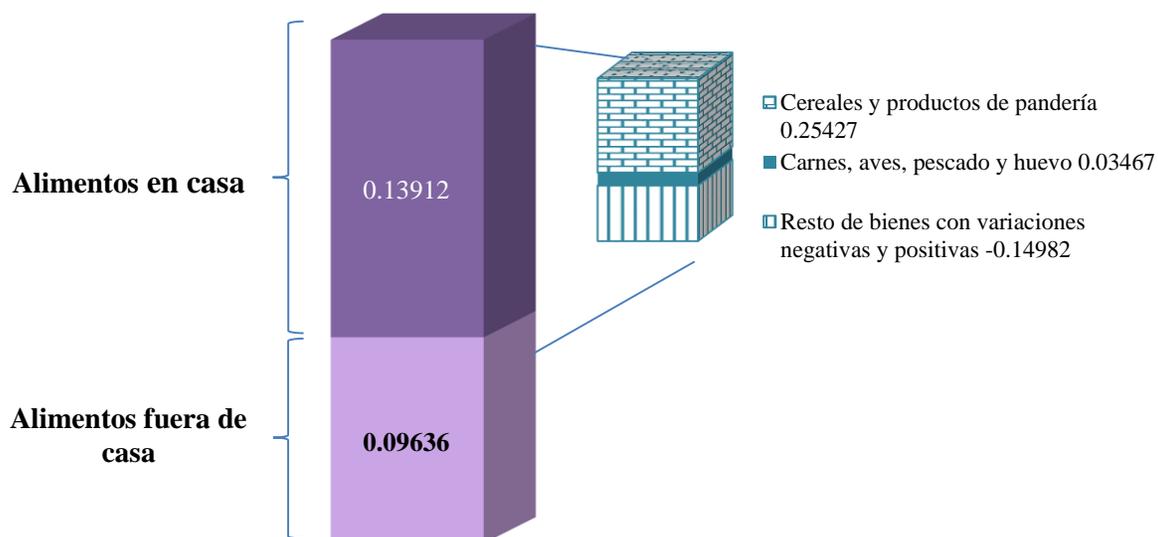
<sup>1/</sup> La incidencia se refiere a la contribución, en puntos porcentuales, de cada índice especial a la inflación general.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Principales incidencias del Índice de Alimentos

El octavo mes del año, el índice de alimentos mostró un incremento de 0.24%, conceptualmente su incidencia es de 0.23548 puntos porcentuales. Lo anterior, como resultado, del comportamiento de los precios de los alimentos en casa, dentro del cual destaca el grupo de cereales y productos de panadería (0.25427 puntos porcentuales); carnes, aves, pescado y huevos (0.03467); mientras que el resto de bienes con variaciones positivas y negativas que conforman la parte restante de la inflación de los alimentos en casa es de -0.14982 puntos porcentuales. Mientras tanto los precios de los alimentos fuera de casa registran una incidencia de 0.09636 puntos porcentuales.

### PRINCIPALES INCIDENCIAS\* DEL ÍNDICE DE ALIMENTOS <sup>1/</sup> - Variación mensual - Agosto 2014 INFLACIÓN = 0.24%



\* Incidencia reponderada.

<sup>1/</sup> La incidencia se refiere a la contribución, en puntos porcentuales, de cada componente del indicador a la inflación del mismo índice. Ésta se calcula utilizando los reponderadores de cada subrubro, así como de cada subgrupo, y sus respectivas variaciones mensuales.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Principales incidencias del Índice de Energía

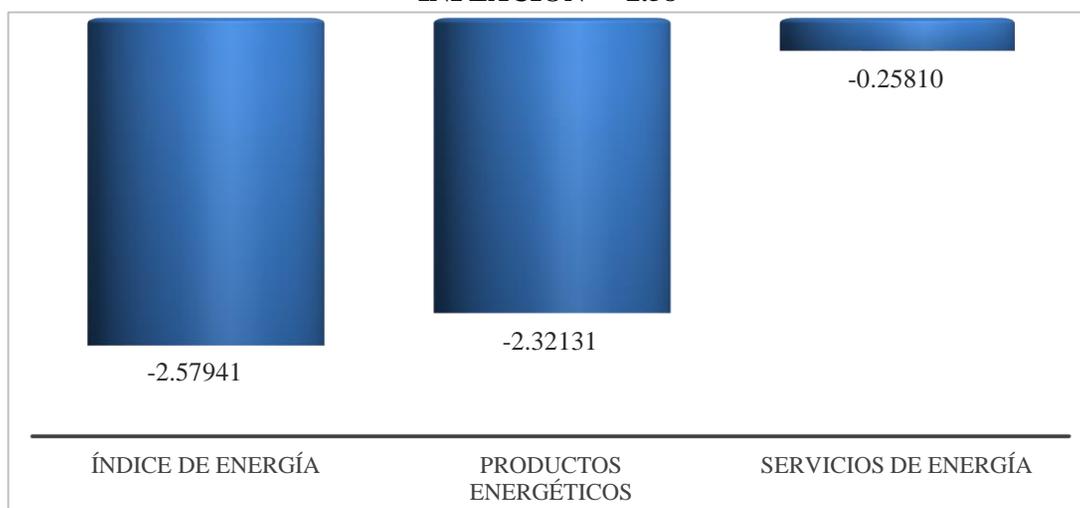
En lo correspondiente al índice de energía, en agosto de 2014, presentó una variación de -2.58%, como resultado de las bajas de los precios del grupo de productos energéticos (-2.32131 puntos porcentuales) y las bajas de los precios del grupo de servicios de energía (-0.25810 puntos porcentuales).

### PRINCIPALES INCIDENCIAS\* DEL ÍNDICE DE ENERGÍA<sup>1/</sup>

- Variación mensual -

Agosto 2014

INFLACIÓN = -2.58



\* Incidencia reponderada.

<sup>1/</sup> La incidencia se refiere a la contribución, en puntos porcentuales, de cada componente del indicador a la inflación del mismo índice. Ésta se calcula utilizando los reponderadores de cada subrubro y sus respectivas variaciones mensuales.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

## Principales incidencias del Índice Todos los Artículos Menos Alimentos y Energía

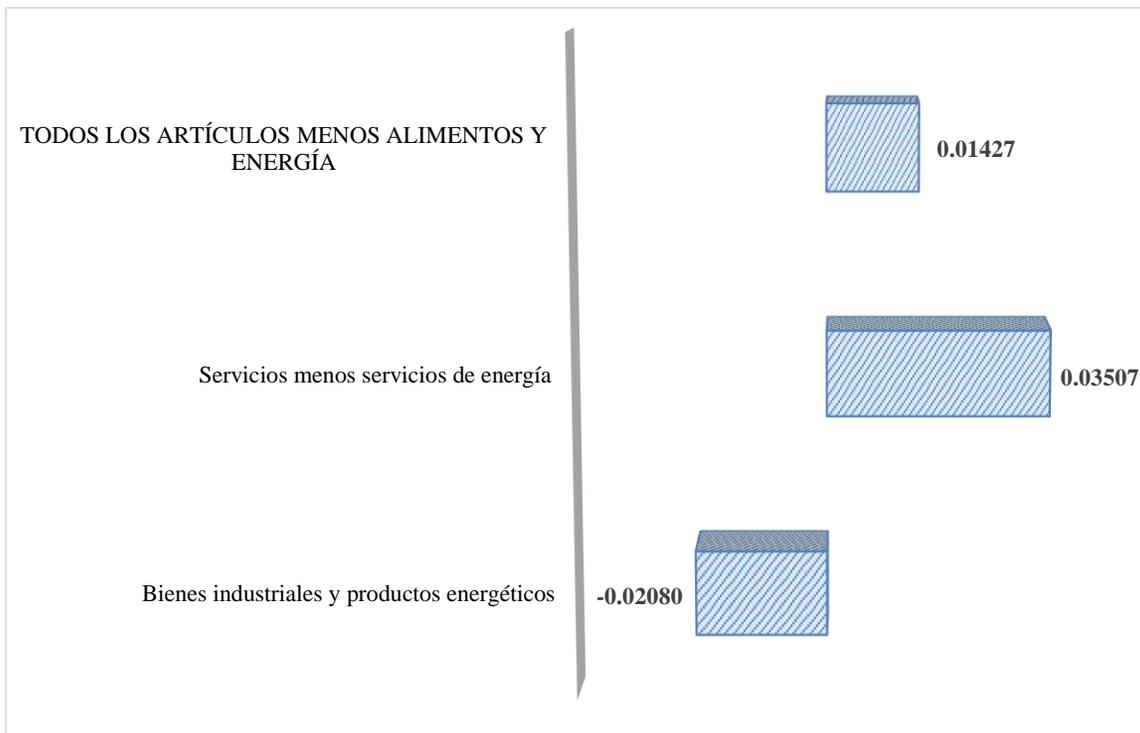
En agosto de 2014, los precios de todos los rubros excluyendo alimentos y energía presentó un aumento de 0.01%. Dicho comportamiento se debió, en gran medida, al comportamiento de precios del rubro de servicios menos servicios de energía (0.03507 puntos porcentuales); mientras que los precios de los bienes industriales y productos energéticos presentaron una incidencia de -0.02080 puntos porcentuales.

### PRINCIPALES INCIDENCIAS\* DEL ÍNDICE TODOS LOS ARTÍCULOS MENOS ALIMENTOS Y ENERGÍA<sup>1/</sup>

- Variación mensual -

Agosto 2014

INFLACIÓN = 0.01%



\* Incidencia reponderada.

<sup>1/</sup> La incidencia se refiere a la contribución, en puntos porcentuales, de cada componente del indicador a la inflación del mismo índice. Ésta se calcula utilizando los reponderadores de cada subrubro y sus respectivas variaciones mensuales.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

**CAMBIO PORCENTUAL EN EL IPC DE LOS CONSUMIDORES URBANOS DE  
LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA  
- Por ciento -**

CATEGORÍA DE GASTO	Cambio estacionalmente ajustado								
	Respecto al mes precedente							Variación Acumulada Ene. – ago. 2014	Variación Interanual Ago. 2013 a ago. 2014
	2014								
	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.		
TOTAL DE BIENES INCLUIDOS	<b>0.1</b>	<b>0.2</b>	<b>0.3</b>	<b>0.4</b>	<b>0.3</b>	<b>0.1</b>	<b>-0.2</b>	<b>1.2</b>	1.7
Alimentos y bebidas	0.4	0.4	0.4	0.4	0.0	0.3	0.3	2.3	2.6
Vivienda	0.2	0.4	0.0	0.3	0.1	0.2	0.1	1.8	2.6
Ropa	-0.3	0.3	0.0	0.3	0.5	0.2	-0.2	0.6	0.1
Transporte	-0.4	-0.4	1.1	0.6	1.0	-0.3	-1.5	-0.6	-0.4
Cuidado médico	0.3	0.2	0.3	0.3	0.1	0.2	0.0	1.7	2.1
Recreación	0.1	-0.1	0.2	0.0	0.1	-0.1	-0.4	0.0	0.0
Educación y comunicación	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.0	-0.1	0.8	1.5
Otros bienes y servicios	0.1	0.1	0.0	0.2	0.2	0.2	0.1	1.2	1.6
ÍNDICES ESPECIALES									
Energía	-0.5	-0.1	0.3	0.9	1.6	-0.3	-2.6	-0.2	0.3
Alimentos	0.4	0.4	0.4	0.5	0.1	0.4	0.2	2.4	2.7
Todos los artículos menos alimentos y energía	0.1	0.2	0.2	0.3	0.1	0.1	0.0	1.2	1.7

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

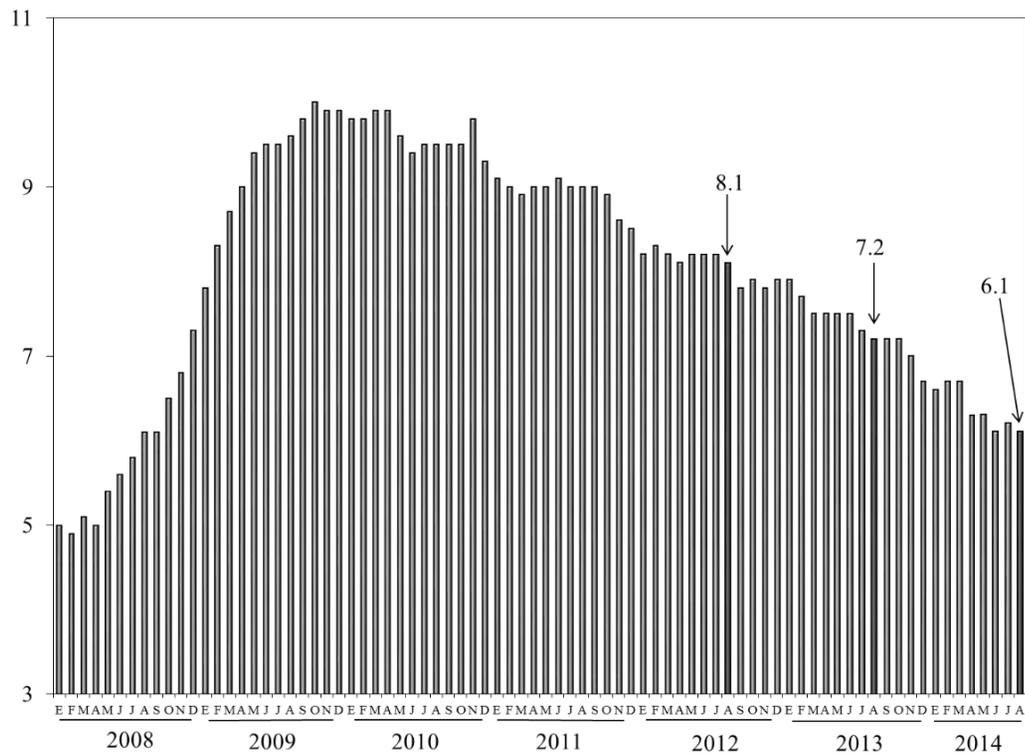
**Fuente de información:**

<http://www.bls.gov/news.release/cpi.nr0.htm>

## Empleo y desempleo (BLS)

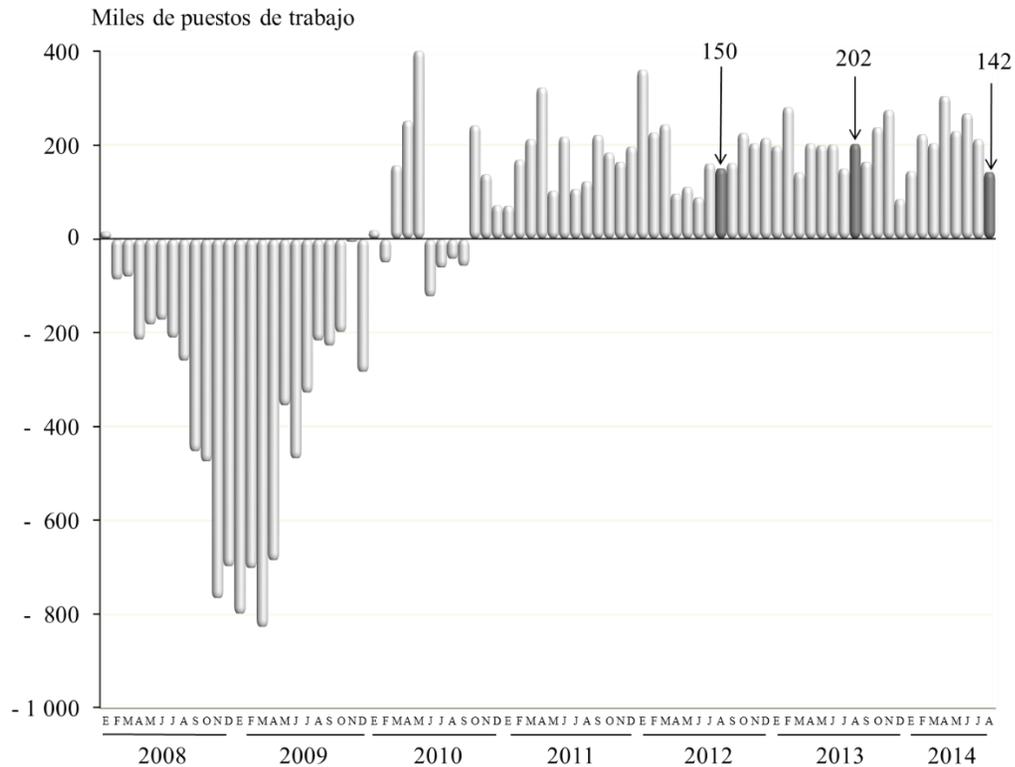
De acuerdo con información publicada el 5 de septiembre de 2014, el Buró de Estadísticas Laborales de Estados Unidos de Norteamérica (BLS por sus siglas en inglés) informó que en agosto del año en curso, el empleo de la nómina no agrícola aumentó en 142 mil puestos de trabajo; en consecuencia, la tasa de desocupación descendió 0.1 punto porcentual, al ubicarse en 6.1%. Los nuevos empleos se generaron principalmente en los servicios profesionales y empresariales, y en los servicios de cuidados de la salud.

**TASA DE DESEMPLEO EN LOS ESTADOS UNIDOS  
DE NORTEAMÉRICA**  
Enero de 2008 – agosto de 2014  
-Promedio mensual-



FUENTE: Departamento del Trabajo de los Estados Unidos de Norteamérica.

**VARIACIÓN MENSUAL DEL EMPLEO DESDE QUE INICIÓ  
LA RECESIÓN ECONÓMICA EN LOS ESTADOS  
UNIDOS DE NORTEAMÉRICA  
Enero de 2008 – agosto de 2014**



### Resultados de la Encuesta en Hogares

En agosto de 2014, el total de personas desempleadas fue de 9 millones 591 mil, cantidad menor a la de agosto de 2013 en 1 millón 665 mil personas, y en 80 mil personas a la del mes anterior. De igual forma, la tasa de desempleo disminuyó 1.1 puntos porcentuales con respecto al mismo mes del año anterior, al establecerse en 6.1 por ciento.

En agosto de 2014, la tasa de desempleo disminuyó ligeramente en dos de los principales grupos de trabajadores: el grupo de jóvenes y el de trabajadores hispanos (0.6 y 0.3 puntos porcentuales menos cada grupo), al registrar tasas de desocupación de 19.6 y 7.5%, respectivamente. Por su parte, las tasas de desempleo de las mujeres y de los hombres (5.7% cada uno), de los blancos (5.3%) y de los negros (11.4%) permanecieron sin cambios. Mientras que la tasa de desempleo de los asiáticos fue de 4.5% (sin ajuste estacional), cifra menor en 0.6 puntos porcentuales a la de un año antes.

**TASAS DE DESEMPLEO POR PRINCIPALES GRUPOS DE TRABAJADORES,  
POR EDAD Y POR NIVEL EDUCATIVO  
- Porcentajes -**

Grupo	2013	2014			Diferencia en puntos porcentuales Julio vs. agosto de 2014
	Agosto	Junio	Julio	Agosto	
<b>Todos los trabajadores mayores de 16 años de edad</b>	<b>7.2</b>	<b>6.1</b>	<b>6.2</b>	<b>6.1</b>	<b>-0.1</b>
Hombres adultos (mayores de 20 años)	7.0	5.7	5.7	5.7	0.0
Mujeres adultas (mayores de 20 años)	6.2	5.3	5.7	5.7	0.0
Adolescentes (de 16 a 19 años)	22.6	21.0	20.2	19.6	-0.6
Blancos	6.4	5.3	5.3	5.3	0.0
Negros o afroamericanos	12.9	10.7	11.4	11.4	0.0
Asiáticos (sin ajuste estacional)*	5.1	5.1	4.5	4.5	--
Hispano o de etnicidad latina	9.3	7.8	7.8	7.5	-0.3
Todos los trabajadores mayores de 25 años de edad	6.0	5.0	5.0	5.1	0.1
Menor a un diploma de escuela secundaria	11.3	9.1	9.6	9.1	-0.5
Graduados de secundaria	7.5	5.8	6.1	6.2	0.1
Preparatoria o grado similar	6.1	5.0	5.3	5.4	0.1
Con título de licenciatura y/o superior	3.5	3.3	3.1	3.2	0.1

Nota: Las personas cuyo origen étnico se identifica como hispano o latino pueden ser de cualquier raza.

\* No se muestra la variación mensual toda vez que los datos no están ajustados estacionalmente.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En agosto de 2014, el número de personas desocupadas de largo plazo, es decir, aquellas que han permanecido en esa situación por 27 semanas o más, disminuyó en 192 mil trabajadores al ubicarse en 2 millones 963 mil personas, cantidad que representa el 31.2% del total de desempleados. Con respecto al mismo mes del año anterior, disminuyó en 1 millón 306 mil el total de personas en esta condición.

En el mes de referencia, la fuerza laboral civil disminuyó en 64 mil personas y la tasa de participación de esa fuerza laboral se mantuvo estable en 62.8%. Por su parte, la relación empleo/población permaneció en 59.0% por tercer mes consecutivo, y en relación con el mismo mes del año anterior fue ligeramente superior en 0.4 puntos porcentuales.

El total de trabajadores que laboraron tiempo parcial por razones económicas<sup>10</sup> experimentó un descenso de 234 mil personas, con lo que el total se ubicó en 7 millones 277 mil trabajadores.

**SITUACIÓN DE LA FUERZA LABORAL**  
-Cifras en miles-

Grupo	2013	2014			Variación absoluta julio vs. agosto de 2014
	Agosto	Junio	Julio	Agosto	
Población civil no institucional	245 959	247 814	248 023	248 229	206
Fuerza laboral civil	155 435	155 694	156 023	155 959	-64
Tasa de participación (%)	63.2	62.8	62.9	62.8	-0.1
Empleados	144 179	146 221	146 352	146 368	16
Proporción empleo/población (%)	58.6	59.0	59.0	59.0	0.0
Desempleados	11 256	9 474	9 671	9 591	-80
Tasa de desempleo (%)	7.2	6.1	6.2	6.1	-0.1
No incluido en la Fuerza Laboral (Inactivos)	90 524	92 120	92 001	92 269	268

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

En relación con la población no incluida en la fuerza laboral, en agosto de 2014, el número de aquellos con disposición para trabajar fue de 2 millones 141 mil personas, cifra inferior a la del mismo mes del año anterior en 201 mil personas (datos sin ajuste estacional). Esta población, que no fue considerada en la fuerza laboral, estuvo disponible para trabajar y buscó empleo en algún momento en los últimos 12 meses; sin embargo, no fueron contabilizados como desempleados debido a que

<sup>10</sup> Se refiere a la población trabajadora que laboró tiempo parcial debido a que su jornada laboral fue reducida o porque no pudo encontrar un trabajo de tiempo completo.

no buscaron activamente un empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta.

**PERSONAS NO INCORPORADAS EN LA FUERZA LABORAL  
INACTIVOS DISPONIBLES PARA TRABAJAR  
-Cifras en miles, sin ajuste estacional-**

Categoría	2013	2014		
	Agosto	Junio	Julio	Agosto
Inactivos disponibles para trabajar	2 342	2 028	2 178	2 141
Inactivos desalentados	866	676	741	775

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Del segmento de personas inactivas con disposición para trabajar, pero que no buscaron empleo durante el mes de referencia, se observó que 775 mil de ellas fueron inactivos desalentados, cifra menor a la de un año antes en 91 mil personas (cantidades sin ajuste estacional). Los inactivos desalentados son personas que actualmente no buscan empleo porque consideran que no existen plazas de trabajo disponibles para ellos. Los restantes 1.4 millones de personas no incorporadas en la fuerza laboral no estaban disponibles para incorporarse a algún empleo durante las cuatro semanas previas al levantamiento de la encuesta, por atender compromisos escolares u otras responsabilidades familiares.

### **Resultados de la Encuesta en Establecimientos**

Como ya se señaló, el total de ocupados incluidos en la nómina no agrícola aumentó en 142 mil personas durante agosto de 2014. En los últimos 12 meses, el crecimiento mensual promedio fue de 212 mil trabajadores adicionales cada mes.

En agosto de 2014, los servicios profesionales y empresariales generaron 47 mil puestos de trabajo más. El crecimiento con respecto a igual mes de un año antes fue de 639 mil empleos. Al interior de este sector sobresalió la rama de administración de compañías y empresas con 8 mil trabajadores más. De igual forma, los servicios de administrativos y de soporte continuaron su tendencia creciente al incorporar 23 mil trabajadores; siguieron en importancia los servicios de ingeniería y arquitectura, y la de servicios en administración y consultoría técnica con 3 mil empleados más cada rama.

De igual forma, el sector de cuidados de la salud dio empleo a 34 mil trabajadores más en agosto, principalmente en la rama que incluye consultorios médicos y en la de hospitales, con 8 mil y 7 mil nuevos empleos cada una. Por otra parte, el sector de asistencia social incrementó su población ocupada en 9 mil trabajadores, con lo que superó en 104 mil empleados el nivel de un año antes.

Al interior del sector de recreación y hospedaje destacó la rama de preparación y servicio de alimentos y bebidas al continuar con una evolución positiva; en agosto dio empleo a 22 mil trabajadores más; así, esta rama incorporó a 289 mil trabajadores adicionales durante el último año.

La construcción registró en agosto un incremento en la población ocupada de 20 mil trabajadores. Al interior de esta industria sigue destacando la tendencia creciente de la rama de contratistas especializados (12 mil empleos) y la de construcción residencial (7 mil).

La industria manufacturera mantuvo sin cambios su nivel ocupacional, después del incremento de 28 mil empleos en julio pasado. Particularmente, la rama de vehículos de motor y sus partes acusó la pérdida de 5 mil empleos, cuando el mes pasado había crecido en 13 mil trabajadores.

La manufactura de autos despidió menos trabajadores de lo usual por reestructuración en la industria durante julio, y menos trabajadores de lo tradicional fueron recontratados en agosto. Por otra parte, en el sector manufacturero se puede apreciar que la rama de fabricación de computadoras y equipo periférico, y la rama de productos no minerales experimentaron un crecimiento de 3 mil empleos adicionales cada una; en tanto que la de instrumentos electrónicos suprimió 2 mil puestos de trabajo.

La población ocupada en el comercio al menudeo disminuyó en 8 mil trabajadores. Así, la compraventa de alimentos y bebidas canceló 17 mil empleos, lo que se explica por el impacto que produjo el trastorno de la cadena de tiendas de abarrotes en New England. En cambio, la rama de distribución de vehículos automotores y sus partes generó 5 mil empleos más.

Otros sectores importantes como son la minería y explotación forestal, el comercio al mayoreo, el transporte y almacenamiento, el de servicios informativos, las actividades financieras y el gobierno mostraron cambios poco relevantes en materia de empleo en el mes de referencia.

**EMPLEO POR INDUSTRIA SELECCIONADA**  
**-Variación mensual en miles-**

Sector, industria, rama	2013	2014		
	Agosto	Junio	Julio*	Agosto*
<b>Total del empleo no agrícola</b>	<b>202</b>	<b>267</b>	<b>212</b>	<b>142</b>
Total privado	180	260	213	134
1) Sector Industrial	17	34	67	22
Minería y explotación forestal	3	5	8	2
Construcción	6	8	31	20
Manufacturas	8	21	28	0
Bienes durables**	14	18	30	2
Industria automotriz y de autopartes	7.6	6.7	12.8	-4.6
Bienes no durables	-6	3	-2	-2
2) Sector Servicios Privados**	163	226	146	112
Comercio al mayoreo	10.4	12.9	6.0	6.5
Comercio al menudeo	29.4	35.4	20.9	-8.4
Transporte y almacenamiento	10.2	13.4	19.1	1.2
Servicios informativos	-28	11	5	-3
Actividades financieras	-4	19	10	7
Servicios profesionales y empresariales**	42	70	36	47
Servicios de apoyo temporal	17.1	15.0	9.7	13.0
Servicios educativos y de la salud**	64	48	33	37
Cuidados de la salud y asistencia social	57.8	33.7	40.1	42.7
Esparcimiento y hospedaje	34	21	12	15
Otros servicios	6	-5	2	8
3) Gobierno	22	7	-1	8

\* Preliminar

\*\* Incluye otras industrias no mostradas por separado.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica. Durante agosto, en relación con la semana laboral promedio para los trabajadores registrados en las nóminas privadas no agrícolas, ésta permaneció sin cambios en 34.5 horas, por sexto mes consecutivo. La semana laboral en la industria manufacturera aumentó 0.1 horas, al ubicarse en 41.0 horas; en tanto que el tiempo extra en esta industria fue similar al del mes anterior, es decir, de 3.4 horas. Asimismo, para los empleados en producción y trabajadores no supervisores en la nómina privada no agrícola, la semana laboral promedio mantuvo su nivel de 33.7 horas por sexto mes consecutivo.

En agosto de 2014, el ingreso promedio por hora para los empleados en el sector privado no agrícola fue de 24.53 dólares, cantidad superior en seis centavos a la del mes pasado. En los últimos 12 meses, este indicador se incrementó en 2.1%. Por su parte, el ingreso promedio por hora para los empleados en producción y trabajadores no supervisores del sector privado aumentó con respecto al mes anterior en seis centavos, ubicándose así en 20.68 dólares.

**HORAS E INGRESOS: TODOS LOS EMPLEADOS**  
**-Total privado-**

	2013	2014		
	Agosto	Junio	Julio*	Agosto*
Promedio de horas semanales	34.5	34.5	34.5	34.5
Ingreso promedio por hora (en dólares)	24.03	24.45	24.47	24.53
Ingreso promedio semanal (en dólares)	829.04	843.53	844.22	846.29

**HORAS E INGRESOS: PARA PRODUCCIÓN Y EMPLEADOS NO SUPERVISORES**  
**-Total privado-**

	2013	2014		
	Agosto	Junio	Julio*	Agosto*
Promedio de horas semanales	33.7	33.7	33.7	33.7
Ingreso promedio por hora (en dólares)	20.17	20.58	20.62	20.68
Ingreso promedio semanal (en dólares)	679.73	693.55	694.89	696.92

\* Preliminar

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales del Departamento del Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica.

Es oportuno señalar que el Buró de Estadísticas Laborales informó que las cifras del empleo total en las nóminas no agrícolas fueron revisadas y actualizadas; así, para el mes de junio, el movimiento fue de 298 mil a 267 mil, en tanto que las cifras de julio variaron de 209 mil a 212 mil plazas. Con estas revisiones, el crecimiento del empleo en junio y julio fue menor en 28 mil trabajadores al reportado previamente.

## INDICADORES DEL MERCADO LABORAL EN LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

Período	Mercado de trabajo				Horas, ingresos y productividad				Precios	
	Fuerza laboral civil <sup>1/</sup>	Desempleo <sup>2/</sup>	Tasa de desempleo <sup>2/</sup>	Empleos no agrícolas <sup>1/</sup>	Promedio de horas a la semana <sup>3/</sup>	Promedio de ingresos por hora <sup>3/</sup>	De costo por empleo <sup>4/</sup>	Productividad <sup>5/</sup> <sup>1/</sup>	Índice de precios al consumidor <sup>6/</sup>	Índice de precios al productor <sup>2/</sup>
<b>2012</b>										
Enero	154 328	12 650	8.2	133 188	33.8	19.58			0.3	0.4
Febrero	154 826	12 883	8.3	133 414	33.7	19.60	0.4	0.2	0.2	0.3
Marzo	154 811	12 732	8.2	133 657	33.7	19.65			0.3	0.2
Abril	154 565	12 603	8.2	133 753	33.7	19.70			0.2	0.2
Mayo	154 946	12 689	8.2	133 863	33.6	19.69	0.5	1.8	-0.1	-0.1
Junio	155 134	12 702	8.2	133 951	33.7	19.72			0.0	-0.2
Julio	154 970	12 698	8.2	134 111	33.7	19.76			0.0	0.0
Agosto	154 669	12 464	8.1	134 261	33.6	19.75	0.4	1.7	0.5	0.3
Septiembre	155 018	12 070	7.8	134 422	33.6	19.78			0.5	0.6
Octubre	155 507	12 138	7.8	134 647	33.6	19.80			0.2	0.2
Noviembre	155 279	12 045	7.8	134 850	33.7	19.85	0.4	-2.0	-0.2	0.0
Diciembre	155 485	12 273	7.9	135 064	33.7	19.89			0.0	0.1
<b>2013</b>										
Enero	155 699	12 315	7.9	135 261	33.6	19.95			0.1	0.1
Febrero	155 511	12 047	7.7	135 541	33.8	20.00	0.5	0.8	0.6	0.2
Marzo	155 099	11 706	7.5	135 682	33.8	20.02			-0.2	-0.1
Abril	155 359	11 683	7.5	135 885	33.7	20.04			-0.2	0.0
Mayo	155 609	11 690	7.5	136 084	33.7	20.06	0.4	0.5	0.2	-0.1
Junio	155 822	11 747	7.5	136 285	33.7	20.12			0.3	0.5
Julio	155 693	11 408	7.3	136 434	33.5	20.15			0.2	0.3
Agosto	154 435	11 256	7.2	136 636	33.7	20.17	0.5	3.6	0.1	-0.1
Septiembre	155 473	11 203	7.2	136 800	33.6	20.21			0.1	0.1
Octubre	154 625	11 140	7.2	137 037	33.6	20.25			0.0	0.3
Noviembre	155 284	10 841	7.0	137 311	33.7	20.30	0.5	3.3	0.1	0.0
Diciembre	154 937	10 351	6.7	137 395	33.5	20.35			0.2	0.0
<b>2014</b>										
Enero	155 460	10 236	6.6	137 539	33.6	20.39			0.1	0.3
Febrero	155 724	10 459	6.7	137 761	33.4	20.49	0.3	-4.5	0.1	0.2
Marzo	156 227	10 486	6.7	137 964	33.7	20.48			0.2	0.3
Abril	155 421	9 753	6.3	138 268	33.7	20.50			0.3	0.5 <sup>p/</sup>
Mayo	155 613	9 799	6.3	138 497	33.7	20.54	0.7	2.3 <sup>1/</sup>	0.4	-0.2 <sup>p/</sup>
Junio	155 694	9 474	6.1	138 764	33.7	20.58			0.3	0.4 <sup>p/</sup>
Julio	156 023	9 671	6.2	138 976 <sup>p/</sup>	33.7 <sup>p/</sup>	20.62 <sup>p/</sup>			0.1	0.1 <sup>p/</sup>
Agosto	155 959	9 591	6.1	139 118 <sup>p/</sup>	33.7 <sup>p/</sup>	20.68 <sup>p/</sup>	--	--	--	--

<sup>1/</sup> Ajuste estacional, en miles.

<sup>2/</sup> Ajuste estacional, en porcentaje.

<sup>3/</sup> Por producción y trabajadores no supervisores en empresas privadas no agrícolas, ajustado estacionalmente.

<sup>4/</sup> Compensación, todos los trabajadores civiles, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

<sup>5/</sup> Producto por hora, empresas no agrícolas, ajustado estacionalmente, cambio porcentual de los últimos tres meses.

<sup>6/</sup> Todos los conceptos, en promedio, de las ciudades de los Estados Unidos de Norteamérica, de todos los consumidores urbanos, ajustado estacionalmente, 1982-84=100, cambio porcentual mensual.

<sup>7/</sup> Bienes finales, ajustado estacionalmente, 1982=100, cambio porcentual mensual.

<sup>p/</sup> Cifras preliminares.

<sup>1/</sup> Cifras revisadas por la fuente.

FUENTE: Buró de Estadísticas Laborales (BLS) de los Estados Unidos de Norteamérica.

**Fuente de información:**

<http://www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf>

**Tasa de desempleo, julio de 2014 (OCDE)**

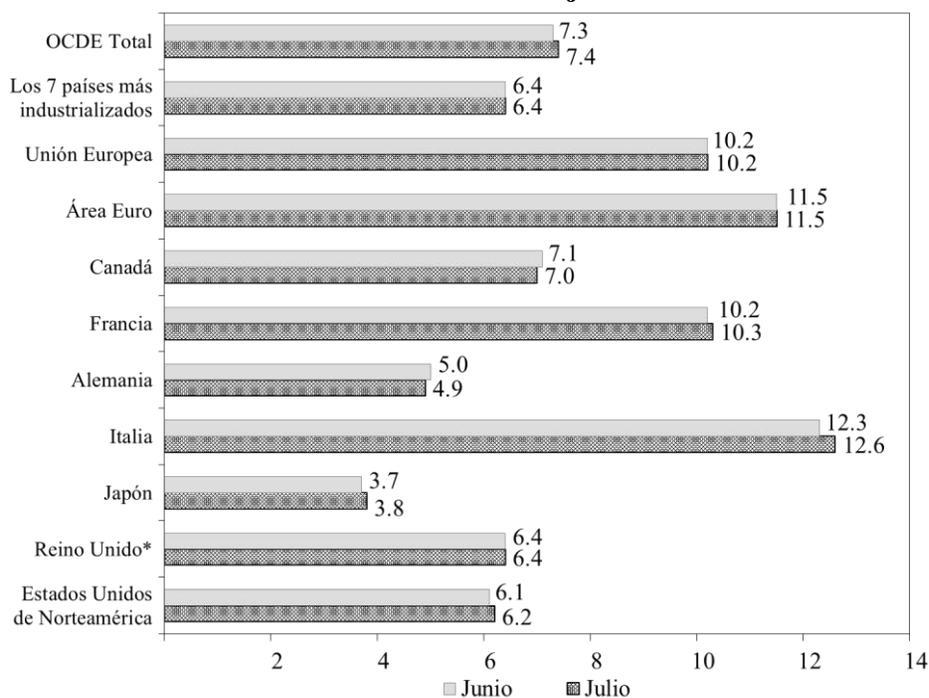
El 9 de septiembre del año en curso, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) difundió el análisis mensual sobre la evolución de los indicadores de desocupación de los países miembros de la misma. En el documento se informa que en julio de 2014, la tasa de desempleo que en promedio registraron los países que integran la OCDE se incrementó 0.1 punto porcentual, al ubicarse en 7.4%. De igual forma, señala que el total de personas desempleadas en los países pertenecientes a la organización fue de 44 millones 793 en el mes de referencia, nivel inferior en 5.1 millones al máximo alcanzado en abril de 2010, aunque superior en 10.2 millones de personas al observado en julio de 2008.

En la zona del euro, la tasa de desempleo permaneció sin cambios en 11.5% durante julio. En la mayoría de los países de esta región se observaron cambios poco significativos excepto en Italia, donde se incrementó 0.3 puntos porcentuales (su tasa se ubicó en 12.6%), y en Eslovenia, donde disminuyó 0.3 puntos porcentuales, así su tasa se ubicó en 9.8 por ciento.

El comportamiento de la tasa de desempleo, durante julio, en otros países integrantes de la OCDE fue el siguiente: aumentó 0.1 puntos porcentuales en Japón (ubicándose en 3.8%) y en Estados Unidos de Norteamérica (6.2%), en México se incrementó 0.3 puntos porcentuales (para una tasa de 5.2%) y 0.4 puntos porcentuales en Australia (6.4%). En cambio disminuyó 0.1 punto porcentual en Canadá (cuya tasa de desocupación se ubicó en 7.0%) y 0.2 puntos porcentuales en Corea (3.4%). Debe mencionarse que información reciente, a agosto de 2014, señala que la tasa de desempleo en Estados Unidos de Norteamérica disminuyó en 0.1 punto porcentual, al descender a 6.1%; en tanto que en Canadá el indicador de desempleo se mantuvo en 7.0 por ciento.

En julio de 2014, la tasa de desempleo de la OCDE para mujeres (7.5%) fue superior en 0.2 puntos porcentuales de la de los hombres (7.3%). Por otra parte, la tasa de desocupación de los jóvenes se estabilizó en 14.9%, lo que significó 2.4 puntos porcentuales más baja que la cifra históricamente más alta, registrada en octubre de 2009; sin embargo, este indicador aún supera en 1.9 puntos porcentuales al registrado en julio de 2008. De igual forma, la tasa de desocupación de los jóvenes se mantiene en niveles excepcionalmente elevados en varios países de la zona euro, particularmente en España (53.8%), Grecia (53.1% en mayo, que es el último dato disponible), Italia (42.9%), Portugal (35.5%) y República Eslovaca (31.7%).

**TASAS DE DESEMPLEO EN PAÍSES SELECCIONADOS**  
**Junio-julio de 2014**  
**-Cifras estacionalmente ajustadas-**



\* La información corresponde a los meses de abril y mayo de 2014.

FUENTE: OECD Harmonised Unemployment Rates (septiembre de 2014).

**TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\***  
**-Porcentaje de la PEA-**

	2011	2012	2013	2013		2014		2014					
				T3	T4	T1	T2	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>7.9</b>	<b>7.9</b>	<b>7.9</b>	<b>7.9</b>	<b>7.7</b>	<b>7.5</b>	<b>7.4</b>	<b>7.6</b>	<b>7.5</b>	<b>7.4</b>	<b>7.4</b>	<b>7.3</b>	<b>7.4</b>
<b>G7<sup>1/</sup></b>	<b>7.6</b>	<b>7.4</b>	<b>7.1</b>	<b>7.1</b>	<b>6.9</b>	<b>6.7</b>	<b>6.4</b>	<b>6.7</b>	<b>6.6</b>	<b>6.4</b>	<b>6.4</b>	<b>6.4</b>	<b>6.4</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>9.6</b>	<b>10.5</b>	<b>10.8</b>	<b>10.8</b>	<b>10.7</b>	<b>10.5</b>	<b>10.3</b>	<b>10.5</b>	<b>10.4</b>	<b>10.3</b>	<b>10.3</b>	<b>10.2</b>	<b>10.2</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>10.1</b>	<b>11.3</b>	<b>12.0</b>	<b>12.0</b>	<b>11.9</b>	<b>11.7</b>	<b>11.6</b>	<b>11.7</b>	<b>11.7</b>	<b>11.6</b>	<b>11.6</b>	<b>11.5</b>	<b>11.5</b>
Australia	5.1	5.2	5.7	5.7	5.8	6.0	5.9	6.0	5.8	5.8	5.9	6.0	6.4
Austria	4.1	4.4	4.9	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	4.9	4.9	5.0	5.0	4.9
Bélgica	7.2	7.6	8.5	8.5	8.5	8.4	8.5	8.4	8.4	8.5	8.5	8.5	8.5
Canadá <sup>2/</sup>	7.5	7.2	7.1	7.1	7.0	7.0	7.0	7.0	6.9	6.9	7.0	7.1	7.0
Chile	7.1	6.4	5.9	5.5	6.1	6.4	6.2	6.4	6.1	6.1	6.2	6.2	
República Checa	6.7	7.0	7.0	6.9	6.7	6.6	6.2	6.6	6.6	6.3	6.2	6.0	6.0
Dinamarca	7.6	7.5	7.0	7.0	6.9	6.8	6.4	6.9	6.5	6.4	6.4	6.5	6.6
Estonia	12.4	10.0	8.6	8.3	8.6	7.9	7.5	7.8	7.6	7.8	7.3	7.3	
Finlandia	7.8	7.7	8.2	8.1	8.3	8.4	8.6	8.4	8.4	8.5	8.7	8.6	8.7
Francia	9.2	9.8	10.3	10.3	10.2	10.2	10.2	10.2	10.2	10.1	10.2	10.2	10.3
Alemania	6.0	5.5	5.3	5.3	5.2	5.2	5.0	5.2	5.1	5.1	5.0	5.0	4.9
Grecia	17.9	24.5	27.5	27.8	27.6	27.3		27.3	27.3	27.3	27.2		
Hungría	11.0	10.9	10.2	10.1	9.2	8.0	8.1	7.9	7.9	8.0	8.1	8.1	
Islandia	7.1	6.0	5.4	5.3	4.8	5.4	5.1	4.4	5.7	5.1	4.9	5.2	4.4
Irlanda	14.7	14.7	13.1	12.8	12.2	12.0	11.7	12.1	11.9	11.8	11.7	11.6	11.5
Israel	5.6	6.9	6.2	6.0	5.8	5.8	6.1	5.8	5.8	5.8	6.0	6.5	6.2
Italia	8.4	10.7	12.2	12.3	12.5	12.5	12.5	12.6	12.4	12.5	12.6	12.3	12.6
Japón	4.6	4.4	4.0	4.0	3.9	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6	3.5	3.7	3.8
Corea	3.4	3.2	3.1	3.1	3.0	3.5	3.7	3.9	3.5	3.7	3.7	3.6	3.4
Luxemburgo	4.8	5.1	5.9	5.9	6.1	6.2	6.2	6.2	6.2	6.2	6.3	6.2	6.3
México	5.2	5.0	4.9	4.9	4.8	4.9	5.0	4.7	5.1	5.0	5.1	4.9	5.2
Países Bajos	4.5	5.3	6.7	7.0	7.0	7.2	7.0	7.3	7.2	7.2	7.0	6.8	6.7
Nueva Zelanda	6.5	6.9	6.2	6.1	6.0	5.9	5.6						
Noruega	3.3	3.2	3.5	3.5	3.5	3.5	3.3	3.5	3.4	3.4	3.2	3.3	
Polonia	9.7	10.1	10.3	10.3	10.0	9.8	9.2	9.8	9.6	9.4	9.2	9.1	9.0
Portugal	12.9	15.8	16.4	16.0	15.4	14.9	14.4	14.9	14.8	14.6	14.4	14.1	14.0
República Eslovaca	13.7	14.0	14.2	14.3	14.1	13.8	13.9	13.8	13.8	13.9	13.9	13.8	13.8
Eslovenia	8.2	8.9	10.1	9.9	9.7	10.2	10.2	10.2	10.3	10.3	10.2	10.1	9.8
España	21.4	24.8	26.1	26.1	25.8	25.3	24.7	25.2	25.1	24.9	24.7	24.6	24.5
Suecia	7.8	8.0	8.0	8.0	8.0	8.1	8.0	8.1	8.0	8.1	7.8	8.0	7.7
Suiza	4.0	4.2	4.4	4.7	4.1	4.8	4.4						
Turquía <sup>3/</sup>	8.8	8.2	8.7	9.0	8.7	9.0 <sup>3/</sup>							
Reino Unido	8.0	7.9	7.5	7.5	7.1	6.7		6.7	6.5	6.4	6.4		
Estados Unidos de N. <sup>4/</sup>	9.0	8.1	7.4	7.2	7.0	6.7	6.2	6.7	6.7	6.3	6.3	6.1	6.2

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

<sup>2/</sup> La tasa de desempleo para agosto de 2014 fue de 7.0 por ciento.

<sup>3/</sup> Debido a los cambios realizados por la encuesta de la Fuerza Laboral de Turquía, los datos a partir del primer trimestre de 2014 no son comparables con las cifras previas.

<sup>4/</sup> La tasa de desempleo para agosto de 2014 fue de 6.1 por ciento.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, Harmonised Unemployment Rates (9 de septiembre de 2014).

**TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\* POR GÉNERO**  
**-Porcentaje respecto de la PEA-**

	Mujeres						Hombres					
	2013	2014		2014			2013	2014		2014		
		T1	T2	May.	Jun.	Jul.		T1	T2	May.	Jun.	Jul.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>7.9</b>	<b>7.6</b>	<b>7.4</b>	<b>7.5</b>	<b>7.4</b>	<b>7.5</b>	<b>7.8</b>	<b>7.5</b>	<b>7.3</b>	<b>7.3</b>	<b>7.2</b>	<b>7.3</b>
<b>G7<sup>1/</sup></b>	<b>6.9</b>	<b>6.5</b>	<b>6.3</b>	<b>6.4</b>	<b>6.2</b>	<b>6.4</b>	<b>7.3</b>	<b>6.8</b>	<b>6.5</b>	<b>6.5</b>	<b>6.5</b>	<b>6.5</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>10.9</b>	<b>10.5</b>	<b>10.4</b>	<b>10.4</b>	<b>10.3</b>	<b>10.3</b>	<b>10.8</b>	<b>10.5</b>	<b>10.2</b>	<b>10.2</b>	<b>10.1</b>	<b>10.1</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>12.0</b>	<b>11.8</b>	<b>11.7</b>	<b>11.8</b>	<b>11.7</b>	<b>11.7</b>	<b>11.9</b>	<b>11.7</b>	<b>11.5</b>	<b>11.5</b>	<b>11.4</b>	<b>11.4</b>
Australia	5.6	6.2	6.0	6.0	6.0	6.3	5.7	5.8	5.9	5.8	6.1	6.4
Austria	4.9	5.0	4.8	4.9	4.8	4.5	5.0	4.9	5.1	5.0	5.2	5.2
Bélgica	8.2	7.7	7.9	7.9	7.9	7.9	8.7	9.0	9.0	9.0	9.0	9.1
Canadá	6.6	6.5	6.6	6.7	6.7	6.5	7.5	7.4	7.4	7.3	7.5	7.5
Chile	6.9	6.9	6.6	6.6	6.6		5.3	6.1	5.9	5.9	6.0	
República Checa	8.3	8.1	7.5	7.5	7.3	7.2	5.9	5.5	5.1	5.1	5.0	5.0
Dinamarca	7.3	7.3	6.9	7.0	7.0	7.3	6.7	6.4	6.0	5.9	6.0	5.9
Estonia	8.1	7.3	7.0	6.8	6.9		9.0	8.4	7.8	7.7	7.5	
Finlandia	7.5	7.8	8.0	8.1	8.0	8.0	8.8	9.0	9.2	9.2	9.3	9.2
Francia	10.2	9.9	9.7	9.7	9.7	9.7	10.3	10.5	10.6	10.6	10.7	10.8
Alemania	5.0	4.8	4.7	4.7	4.7	4.6	5.7	5.4	5.3	5.3	5.2	5.2
Grecia	31.4	30.8		31.1			24.5	24.5		24.2		
Hungría	10.2	8.3	8.2	8.2	8.2		10.2	7.7	7.9	8.0	8.0	
Islandia	5.1	5.0	5.4	6.4	4.9	4.1	5.7	5.8	4.8	3.6	5.4	4.7
Irlanda	10.7	10.0	9.5	9.5	9.4	9.3	15.0	13.7	13.5	13.5	13.4	13.3
Israel	6.3	5.8	6.2	6.2	6.3	6.1	6.2	5.8	6.0	5.7	6.6	6.3
Italia	13.1	13.5	13.7	14.0	13.8	13.9	11.5	11.8	11.6	11.6	11.3	11.6
Japón	3.7	3.4	3.4	3.4	3.5	3.7	4.3	3.8	3.8	3.7	3.8	3.8
Corea	2.9	3.5	3.8	3.9	3.6	3.6	3.3	3.6	3.6	3.6	3.5	3.3
Luxemburgo	6.3	6.6	6.6	6.6	6.6	6.6	5.6	5.9	5.9	6.0	5.9	6.0
<b>México</b>	<b>5.0</b>	<b>5.1</b>	<b>4.9</b>	<b>5.2</b>	<b>4.9</b>	<b>5.0</b>	<b>4.9</b>	<b>4.8</b>	<b>5.0</b>	<b>5.0</b>	<b>4.9</b>	<b>5.3</b>
Países Bajos	6.3	6.9	6.8	6.8	6.6	6.4	7.1	7.5	7.1	7.1	7.0	6.9
Nueva Zelanda	6.9	6.4	6.4				5.6	5.5	4.8			
Noruega	3.3	3.4	3.2	3.1	3.2		3.7	3.5	3.4	3.3	3.4	
Polonia	11.1	10.4	9.8	9.8	9.7	9.5	9.7	9.3	8.7	8.7	8.6	8.5
Portugal	16.6	15.0	14.8	14.8	14.7	14.7	16.3	14.8	14.0	14.0	13.5	13.3
República Eslovaca	14.5	13.8	13.9	14.0	13.9	13.9	14.0	13.9	13.8	13.8	13.7	13.7
Eslovenia	11.0	11.1	11.3	11.4	11.1	10.9	9.5	9.4	9.2	9.2	9.1	8.9
España	26.7	26.0	25.6	25.6	25.6	25.6	25.6	24.6	23.9	23.9	23.7	23.5
Suecia	7.8	7.8	7.7	7.5	7.5	7.6	8.2	8.3	8.2	8.0	8.4	7.9
Suiza	4.5	4.9	4.5				4.3	4.7	4.3			
Turquía	10.5	10.7 <sup>1/</sup>					8.0	8.2 <sup>1/</sup>				
Reino Unido	7.0	6.4		6.1			8.0	7.0		6.6		
Estados Unidos de N.	7.1	6.5	6.1	6.2	5.9	6.2	7.6	6.9	6.4	6.4	6.3	6.2

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, Harmonised Unemployment Rates (9 de septiembre de 2014).

**TASA DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\* POR EDAD**  
**-Porcentaje respecto de la PEA-**

	Jóvenes (15 a 24 años)						Adultos y trabajadores mayores (25 años y más)					
	2013	2014		2014			2013	2014		2014		
		T1	T2	May.	Jun.	Jul.		T1	T2	May.	Jun.	Jul.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>16.1</b>	<b>15.4</b>	<b>14.8</b>	<b>14.9</b>	<b>14.9</b>	<b>14.9</b>	<b>6.7</b>	<b>6.5</b>	<b>6.3</b>	<b>6.4</b>	<b>6.3</b>	<b>6.3</b>
<b>G7<sup>1/</sup></b>	<b>15.6</b>	<b>14.8</b>	<b>14.0</b>	<b>14.0</b>	<b>14.1</b>	<b>14.2</b>	<b>6.0</b>	<b>5.6</b>	<b>5.4</b>	<b>5.5</b>	<b>5.4</b>	<b>5.4</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>23.5</b>	<b>22.7</b>	<b>22.1</b>	<b>22.0</b>	<b>21.9</b>	<b>21.7</b>	<b>9.5</b>	<b>9.2</b>	<b>9.0</b>	<b>9.0</b>	<b>9.0</b>	<b>9.0</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>24.0</b>	<b>23.7</b>	<b>23.3</b>	<b>23.3</b>	<b>23.2</b>	<b>23.2</b>	<b>10.7</b>	<b>10.6</b>	<b>10.5</b>	<b>10.5</b>	<b>10.4</b>	<b>10.4</b>
Australia	12.2	12.6	13.4	13.5	13.6	14.1	4.3	4.6	4.4	4.4	4.5	4.8
Austria	9.2	10.0	9.4	9.3	9.4	9.3	4.3	4.2	4.3	4.3	4.3	4.2
Bélgica	23.7	24.1	23.3	23.3	23.2	23.2	7.1	7.0	7.2	7.2	7.2	7.2
Canadá	13.6	13.7	13.4	13.3	13.4	13.1	5.9	5.8	5.9	5.9	6.1	6.0
Chile	16.0	17.7	15.4	15.4	15.5		4.5	4.8	4.9	4.9	4.9	
República Checa	18.9	16.8	16.4	16.4	16.9	17.0	6.1	5.9	5.4	5.4	5.2	5.2
Dinamarca	13.0	13.4	12.6	12.9	12.7	13.0	5.9	5.6	5.4	5.3	5.4	5.4
Estonia	18.0	17.5	17.4	17.1	15.7		7.6	6.9	6.5	6.4	6.5	
Finlandia	19.7	20.5	20.3	20.1	20.2	20.3	6.5	6.7	6.9	7.1	7.0	7.0
Francia	24.8	23.7	22.6	22.5	22.5	22.5	8.7	8.8	8.9	8.9	9.0	9.0
Alemania	7.9	7.9	7.9	7.9	7.9	7.8	5.0	4.8	4.7	4.7	4.7	4.6
Grecia	58.4	56.5		53.1			25.4	25.3		25.4		
Hungría	27.0	21.2	20.7	20.7	21.3		8.9	7.0	7.1	7.1	7.1	
Islandia	10.8	10.8	8.8	6.2	9.2	10.5	4.3	4.3	4.3	4.6	4.3	3.2
Irlanda	26.7	26.1	25.0	25.0	25.0	25.1	11.6	10.6	10.4	10.4	10.3	10.2
Israel	10.5	9.2	9.4	8.8	11.0	14.9	5.4	5.1	4.9	5.1	4.7	4.7
Italia	40.0	42.6	43.4	43.0	43.7	42.9	10.3	10.5	10.4	10.4	10.4	
Japón	6.8	6.2	6.4	6.3	7.2	6.7	3.8	3.4	3.4	3.3	3.4	3.5
Corea	9.3	10.2	10.2	10.3	10.2	9.2	2.7	3.0	3.2	3.2	3.1	3.0
Luxemburgo	17.0	14.3	14.1	14.3	14.0	14.3	5.1	5.6	5.7	5.7	5.7	5.7
<b>México</b>	<b>9.5</b>	<b>9.6</b>	<b>9.8</b>	<b>10.2</b>	<b>9.5</b>	<b>9.2</b>	<b>3.9</b>	<b>3.8</b>	<b>3.9</b>	<b>3.9</b>	<b>3.8</b>	<b>4.3</b>
Países Bajos	11.0	11.3	10.8	10.8	10.5	10.4	5.9	6.5	6.3	6.3	6.1	6.0
Nueva Zelanda	15.8	15.4	14.2				4.4	4.1	4.0			
Noruega	9.1	8.1	7.7	7.4	7.6		2.6	2.7	2.6	2.5	2.6	
Polonia	27.3	25.5	23.9	23.9	23.5	23.2	8.8	8.3	7.9	7.9	7.8	7.7
Portugal	38.1	36.3	37.2	37.3	36.4	35.5	14.7	13.2	12.6	12.6	12.4	12.4
República Eslovaca	33.7	32.0	32.1	32.2	32.1	31.7	12.5	12.3	12.3	12.3	12.3	12.3
Eslovenia	21.7	22.3	22.1	22.1	22.1		9.2	9.3	9.3	9.3	9.3	9.2
España	55.5	54.0	53.2	53.1	53.4	53.8	23.8	23.0	22.6	22.6	22.4	22.3
Suecia	23.5	23.3	23.2	21.9	23.6	20.7	5.7	5.9	5.7	5.7	5.7	5.8
Suiza	8.5	9.3	7.7				3.7	4.1	3.9			
Turquía	17.0	15.5 <sup>1/</sup>					7.2	7.7 <sup>1/</sup>				
Reino Unido	20.5	18.6		17.0			5.4	4.8		4.7		
Estados Unidos de N.	15.5	14.4	13.1	13.2	13.3	13.6	6.1	5.5	5.1	5.2	5.0	5.0

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, Harmonised Unemployment Rates (9 de septiembre de 2014).

## NIVELES DE DESEMPLEO EN PAÍSES DE LA OCDE\*

-Miles de personas-

	2012	2013	2013	2014		2014			
			T4	T1	T2	Abr.	May.	Jun.	Jul.
<b>OCDE TOTAL</b>	<b>47 672</b>	<b>47 671</b>	<b>46 498</b>	<b>45 877</b>	<b>44 749</b>	<b>44 926</b>	<b>44 890</b>	<b>44 424</b>	<b>44 793</b>
<b>G7<sup>1/</sup></b>	<b>27 152</b>	<b>26 267</b>	<b>25 385</b>	<b>24 665</b>	<b>23 797</b>	<b>23 866</b>	<b>23 900</b>	<b>23 626</b>	<b>23 902</b>
<b>Unión Europea</b>	<b>25 411</b>	<b>26 418</b>	<b>26 044</b>	<b>25 601</b>	<b>25 071</b>	<b>25 210</b>	<b>25 113</b>	<b>24 891</b>	<b>24 850</b>
<b>Zona Euro</b>	<b>18 078</b>	<b>19 123</b>	<b>18 995</b>	<b>18 767</b>	<b>18 522</b>	<b>18 590</b>	<b>18 572</b>	<b>18 405</b>	<b>18 409</b>
Australia	625	688	707	730	730	718	725	745	789
Austria	189	215	220	218	219	216	219	221	217
Bélgica	369	417	419	417	422	420	422	423	425
Canadá	1 368	1 348	1 347	1 334	1 347	1 329	1 344	1 370	1 353
Chile	524	491	510	540	521	512	521	525	
República Checa	367	370	356	351	325	335	324	317	315
Dinamarca	219	203	199	196	186	185	185	188	190
Estonia	69	58	58	53	50	52	49	48	
Finlandia	207	219	222	225	230	227	232	231	232
Francia	2 858	3 007	2 995	2 995	2 987	2 971	2 984	3 007	3 026
Alemania	2 316	2 270	2 225	2 200	2 151	2 177	2 153	2 123	2 091
Grecia	1 195	1 330	1 331	1 301		1 306	1 309		
Hungría	476	446	405	358	361	356	364	362	
Islandia	11	10	9	10	9	9	9	10	8
Irlanda	316	282	263	258	251	253	252	249	247
Israel	247	228	214	219	229	216	225	245	233
Italia	2 746	3 113	3 196	3 208	3 187	3 182	3 229	3 151	3 220
Japón	2 848	2 651	2 560	2 370	2 377	2 360	2 330	2 440	2 480
Corea	820	807	791	933	972	995	976	944	909
Luxemburgo	13	15	16	16	16	16	16	16	16
<b>México</b>	<b>2 496</b>	<b>2 539</b>	<b>2 497</b>	<b>2 543</b>	<b>2 583</b>	<b>2 596</b>	<b>2 628</b>	<b>2 524</b>	<b>2 703</b>
Países Bajos	468	600	627	642	621	636	623	605	594
Nueva Zelanda	165	149	147	146	137				
Noruega	86	95	94	94	90	92	88	90	
Polonia	1 749	1 793	1 743	1 711	1 606	1 638	1 605	1 576	1 551
Portugal	836	855	800	768	744	756	744	731	722
República Eslovaca	378	386	382	376	375	376	376	373	373
Eslovenia	90	102	97	103	103	104	103	102	100
España	5 811	6 051	5 943	5 792	5 675	5 711	5 678	5 637	5 615
Suecia	402	410	410	417	411	419	402	412	402
Suiza	193	205	193	226	209				
Turquía	2 201	2 438	2 459	2 570 <sup>1/</sup>					
Reino Unido	2 511	2 418	2 286	2 164		2 094	2 061		
Estados Unidos de N.	12 506	11 460	10 777	10 394	9 675	9 753	9 799	9 474	9 671

<sup>1/</sup> G7 se refiere a los siete países más industrializados: Alemania, Canadá, Estados Unidos de Norteamérica, Francia, Japón, Italia y Reino Unido.

\* Cifras ajustadas estacionalmente.

FUENTE: OECD, Harmonised Unemployment Rates (9 de septiembre de 2014).

## Fuente de información:

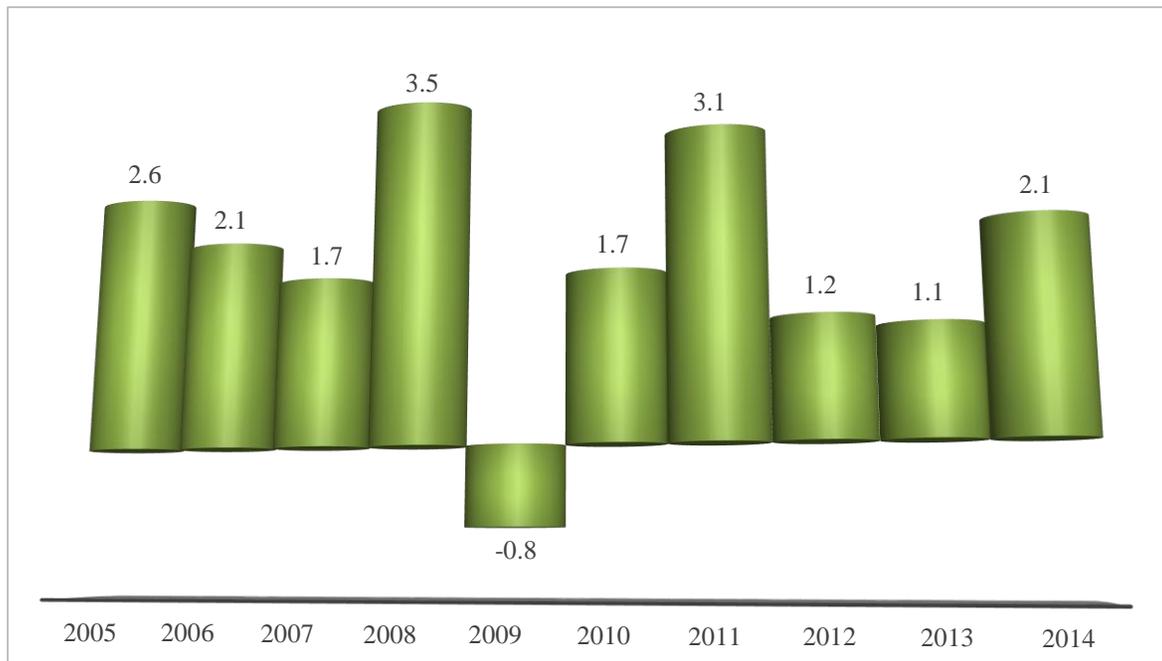
<http://www.oecd.org/std/labour-stats/HUR-Sept14.pdf>

## Economía de Canadá

### Variación interanual del IPC

En agosto de 2014, la variación interanual del Índice de Precios al Consumidor sin ajuste estacional fue de 2.1%, superior en 1.0 punto porcentual a la registrada hace un año (1.1%).

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR<sup>1/</sup>**  
**- Variaciones interanuales -**  
**Agosto**  
**2005 – 2014**  
**- Por ciento -**



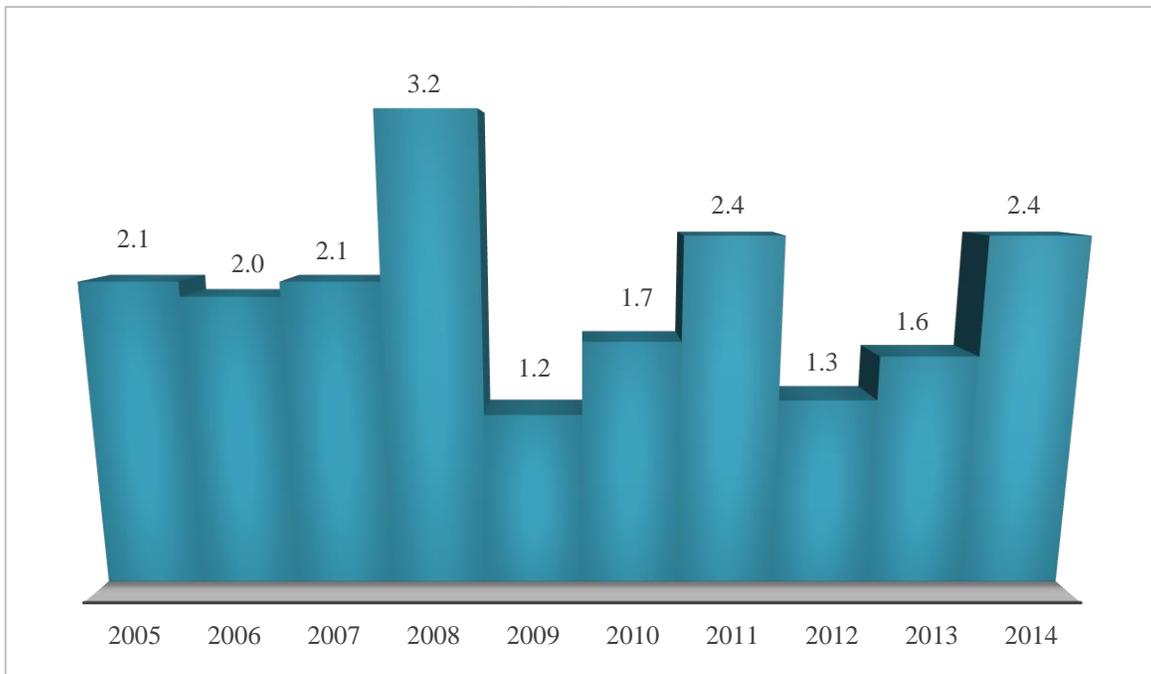
<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

## Variación acumulada del IPC

En los primeros ocho meses de 2014, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) sin ajuste estacional acumuló una variación de 2.4%, nivel superior en 0.8 puntos porcentuales al registrado en igual período de 2013, cuando fue de 1.6 por ciento.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR<sup>1/</sup>**  
**- Variaciones acumuladas -**  
**Enero - agosto**  
**2005 - 2014**  
**- Por ciento -**



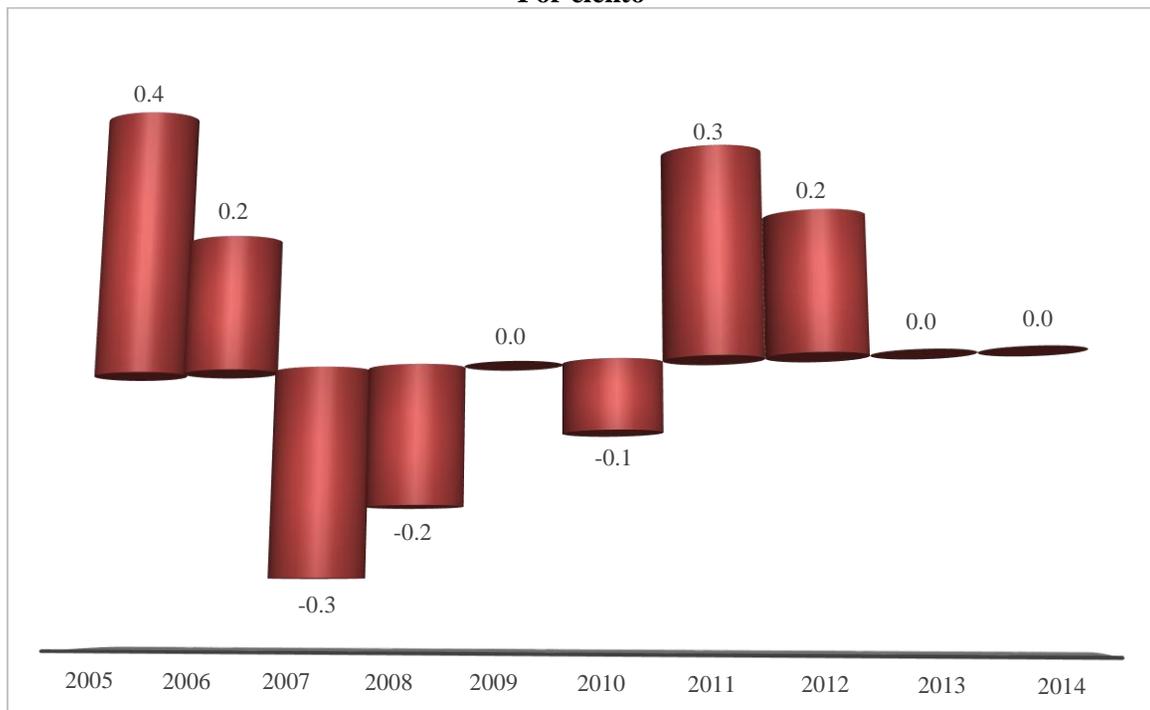
<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

## Variación mensual del IPC

El Índice de Precios al Consumidor (IPC) sin ajuste estacional mostró por segundo año consecutivo, en el mismo mes de agosto, una variación nula.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR<sup>1/</sup>**  
**- Variación mensual -**  
**Agosto**  
**2005 - 2014**  
**- Por ciento -**



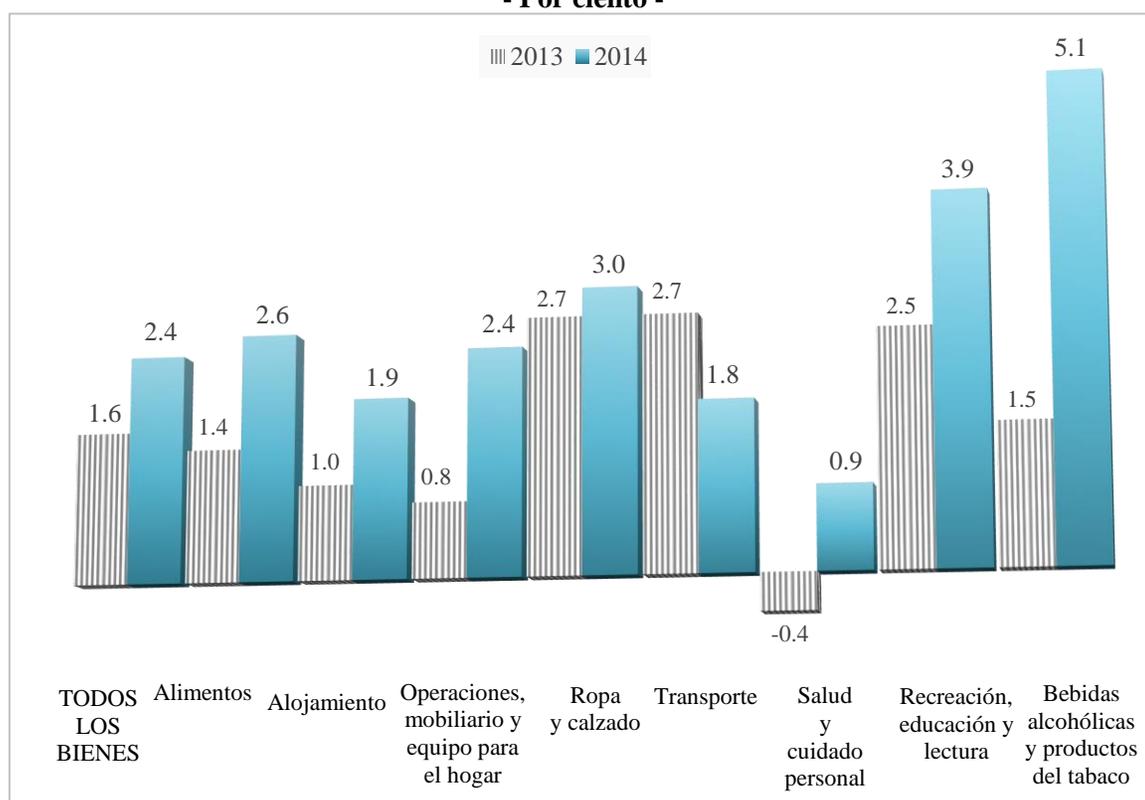
<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

## Comportamiento del IPC por rubro de gasto

En los primeros ocho meses de 2014, siete de los ocho rubros que integran el gasto familiar canadiense acumularon variaciones de precios mayores a las de igual ciclo de 2013; la mayor diferencia en puntos porcentuales se presentó en el rubro de Bebidas alcohólicas y productos del tabaco, al ubicarse 3.6 puntos porcentuales por arriba del nivel que alcanzó en el mismo período del año anterior.

### ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR<sup>1/</sup> - Variaciones acumuladas - Enero - agosto - Por ciento -



<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

**CAMBIO PORCENTUAL EN EL IPC DE CANADÁ <sup>1/</sup>**  
**- Por ciento -**

CATEGORÍA DE GASTO	Variación respecto al mes precedente								Variación Acumulada Ene. – ago. 2014	Variación Interanual Ago. 2013 a ago. 2014
	2014									
	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.		
TOTAL DE BIENES INCLUIDOS	<b>0.3</b>	<b>0.8</b>	<b>0.6</b>	<b>0.3</b>	<b>0.5</b>	<b>0.1</b>	<b>-0.2</b>	<b>0.0</b>	<b>2.4</b>	2.1
Alimentos	0.4	1.0	0.1	0.1	0.8	0.5	0.1	-0.4	2.6	2.2
Alojamiento	0.5	0.2	0.5	0.8	0.2	-0.3	0.3	-0.2	1.9	2.8
Operaciones, mobiliario y equipo para el hogar	0.0	0.5	0.3	-0.2	0.3	0.5	-0.1	1.0	2.4	3.0
Ropa y calzado	-0.2	2.0	3.3	1.1	-0.5	-1.9	-1.0	0.3	3.0	0.5
Transporte	0.5	1.2	0.7	0.4	0.4	0.3	-1.2	-0.5	1.8	1.2
Salud y cuidado personal	0.2	0.1	-0.3	0.7	0.3	-0.2	-0.1	0.3	0.9	0.9
Recreación, educación y lectura	-0.6	1.6	0.1	-0.3	1.5	0.4	0.6	0.5	3.9	1.4
Bebidas alcohólicas y productos del tabaco	-0.2	1.4	1.7	-0.1	0.8	0.3	0.3	0.9	5.1	5.7
<b>ÍNDICES ESPECIALES</b>										
Bienes	0.4	1.2	1.2	0.4	0.3	-0.1	-0.6	-0.3	2.5	1.7
Servicios	0.2	0.5	0.0	0.3	0.5	0.2	0.2	0.4	2.3	2.4
Todos los bienes excluyendo alimentos y energía	0.2	0.8	0.3	0.2	0.3	0.0	-0.2	0.4	2.0	2.0
Energía <sup>2/</sup>	0.8	1.5	2.8	2.4	0.9	0.2	-0.6	-2.1	5.9	3.3
IPC Core *	0.2	0.7	0.3	0.2	0.5	-0.1	-0.1	0.5	2.2	2.1

\* El Banco de Canadá elabora el Índice de Precios al Consumidor CORE y excluye del IPC los bienes y servicios que se ven afectados por los cambios en los impuestos indirectos y por los ocho componentes más volátiles: frutas, preparación para frutas y frutos secos; verduras y preparación de verduras; costos de interés hipotecario; gas natural; aceite combustible y otro combustible; gasolina; transporte suburbano; y productos para el tabaco y otros accesorios para fumadores.

<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

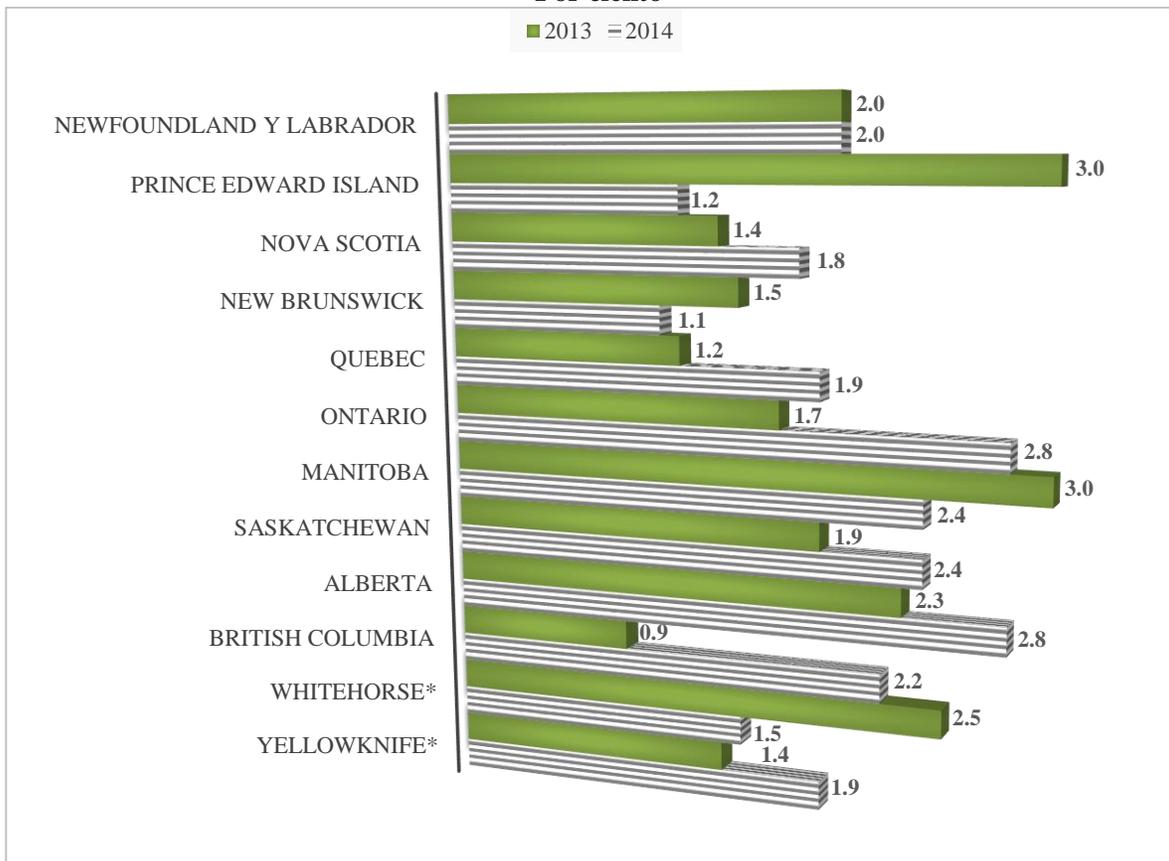
<sup>2/</sup> Energía, agregado especial, incluye electricidad, gas natural, aceite combustible y otros combustibles, como gasolina y combustible, piezas y suministros para vehículos recreativos.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

## Evolución de los precios por provincias

En el período enero-agosto de 2014, de las diez provincias que se contabilizan en el IPC, seis registraron variaciones superiores en términos de puntos porcentuales, a las observadas un año antes, sobresalió British Columbia (1.3 puntos porcentuales más). Mientras tanto, de las dos ciudades que integran al IPC, Yellowknife presentó una variación acumulada de 1.9%, cantidad superior en 0.5 puntos porcentuales, en contraste con el mismo lapso de un año antes (1.4%).

### ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR POR PROVINCIAS Y CIUDADES SELECCIONADAS<sup>1/</sup> - Variaciones acumuladas - Enero - agosto - Por ciento -



<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

\* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

**ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE LAS PROVINCIAS  
Y CIUDADES DE CANADÁ <sup>1/</sup>**  
**- Por ciento -**

PROVINCIAS Y CIUDADES	Variación mensual							Variación Acumulada Ene. – ago. 2014	Variación Interanual Ago. 2013 a ago. 2014
	2014								
	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.		
Newfoundland y Labrador	0.7	0.6	0.3	0.3	-0.1	-0.2	0.2	2.0	2.5
Prince Edward Island	0.7	0.6	-0.3	0.1	-0.1	-0.1	-0.2	1.2	1.2
Nova Scotia	0.8	0.4	0.2	0.3	-0.2	-0.2	0.1	1.8	1.9
New Brunswick	0.8	0.6	-0.1	0.2	-0.3	-0.1	0.1	1.1	1.5
Quebec	0.7	0.2	0.4	0.3	0.1	-0.2	0.1	1.9	1.6
Ontario	1.1	0.4	0.6	0.5	0.3	-0.3	0.0	2.8	2.5
Manitoba	0.7	0.6	0.2	0.6	-0.2	-0.2	-0.2	2.4	1.5
Saskatchewan	1.1	0.7	0.2	0.2	-0.2	0.0	0.1	2.4	2.7
Alberta	0.7	1.8	-0.7	0.5	-0.4	0.5	-0.2	2.8	2.6
British Columbia	0.8	0.5	0.3	0.6	0.1	-0.2	0.0	2.2	1.4
Whitehorse *	0.5	0.2	0.1	0.6	0.2	-0.1	-0.1	1.5	0.8
Yellowknife *	0.7	0.1	-0.2	0.8	0.1	-0.1	0.2	1.9	1.9

<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

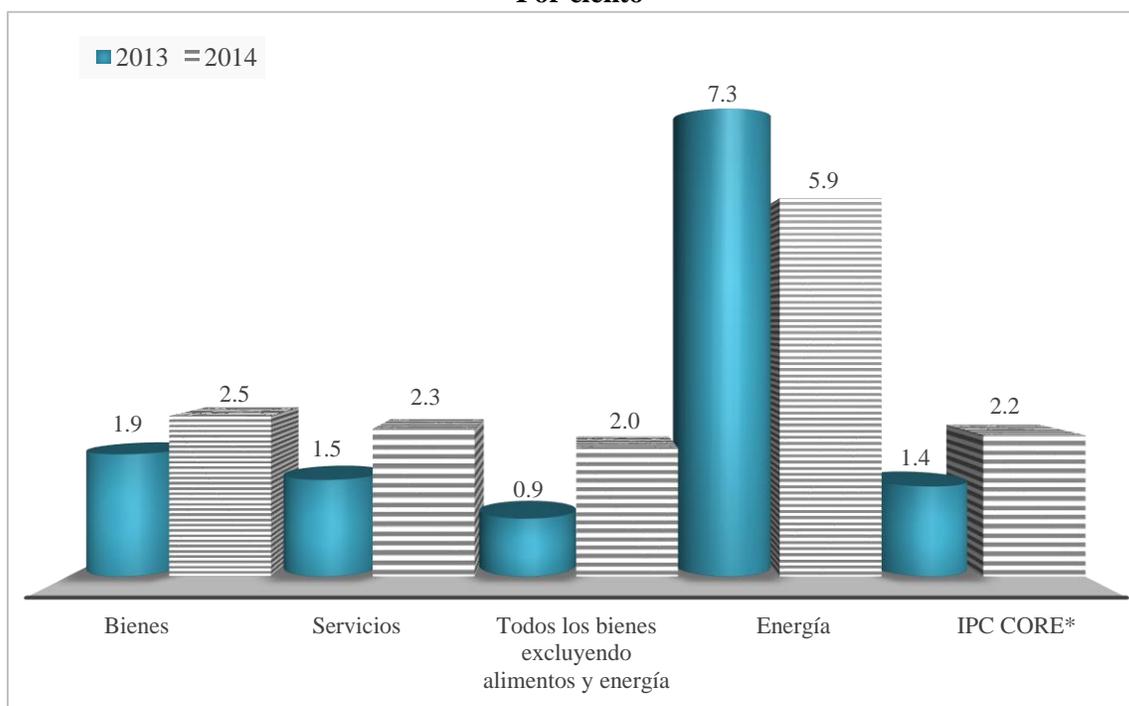
\* Ciudad.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

## Evolución de los precios de los índices especiales

De enero a agosto de 2014, cuatro de los cinco índices especiales que integran el IPC de Canadá acumularon variaciones de precios superiores a las presentadas en el mismo período de 2013; se distinguió el índice de todos los bienes excluyendo alimentos y energía, al mostrar una variación de 2.0%, cifra mayor en 1.1 puntos porcentuales a la observada en el mismo lapso de 2013 (0.9%).

### ÍNDICES ESPECIALES<sup>1/</sup> - Variaciones acumuladas - Enero - agosto - Por ciento -



<sup>1/</sup> Sin ajuste estacional.

\* El Banco de Canadá elabora el Índice de Precios al Consumidor CORE y excluye del IPC los bienes y servicios que se ven afectados por los cambios en los impuestos indirectos y por los ocho componentes más volátiles: frutas, preparación para frutas y frutos secos; verduras y preparación de verduras; costos de interés hipotecario; gas natural; aceite combustible y otro combustible; gasolina; transporte suburbano; y productos para el tabaco y otros accesorios para fumadores.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de Canadá.

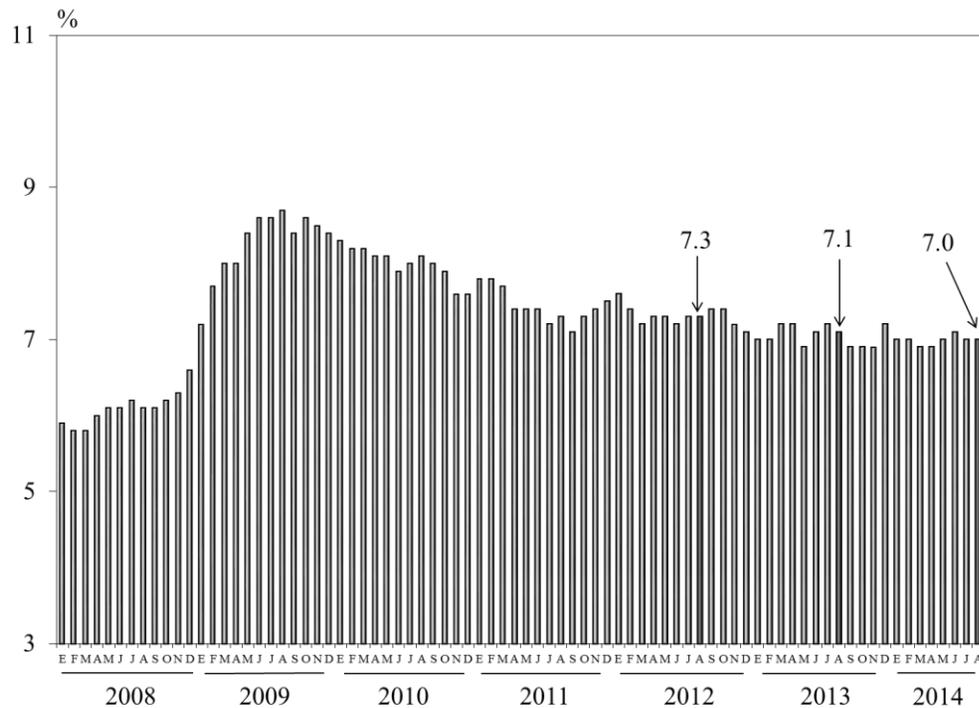
#### Fuente de información:

<http://www.statcan.gc.ca/subjects-sujets/cpi-ipc/cpi-ipc-eng.htm>

## Empleo y desempleo en Canadá

El 5 de septiembre de 2014, la División de Estadísticas Laborales de Canadá, con base en la Encuesta de la Fuerza Laboral (The Labor Force Survey), informó que en agosto de 2014, la población ocupada en esa nación presentó un ligero descenso de 11 mil trabajadores; sin embargo, la tasa de desocupación se mantuvo sin cambios en 7.0 por ciento.

**TASA DE DESEMPLEO EN CANADÁ**  
**Enero de 2008 – agosto de 2014**  
**-Promedio mensual-**



FUENTE: Statistics Canada.

El comportamiento interanual de la población ocupada, de agosto de 2013 al mismo mes de 2014, muestra que el total de trabajadores aumentó en 81 mil 300 trabajadores (0.5%), principalmente con empleos de tiempo parcial.

En el mismo lapso interanual se observó que el número de horas trabajadas no mostró cambios relevantes.

Por otra parte, durante agosto de 2014, los empleados en el sector privado redujeron su número en 111 mil 800 trabajadores (1.0%); mientras que los del sector público evidenciaron un incremento de 14 mil puestos de trabajo (0.4%). Asimismo, los trabajadores por su cuenta aumentaron en 86 mil 900 empleos. En cambio, los trabajadores asalariados acusaron la pérdida de 97 mil 800 empleos, en el lapso de un mes.

### **Evolución del empleo por sector de actividad económica**

Los sectores con el mayor crecimiento en materia de empleo durante agosto de 2014 fueron la construcción (24 mil 400 empleos adicionales); los servicios profesionales, científicos y técnicos (21 mil 300) y la administración pública (20 mil 500). En el período interanual destacaron el de servicios educativos (57 mil 300 trabajadores más), el de administración pública (47 mil 500) y el de servicios profesionales, científicos y técnicos (33 mil 900).

En agosto, los sectores de actividad económica que acusaron los descensos más pronunciados en su población ocupada fueron el comercio (26 mil 500 empleos menos); el transporte y almacenamiento (14 mil 700); y el de finanzas, seguros, bienes raíces y arrendamiento (13 mil 500). Durante el período interanual, los sectores que evidenciaron las mayores pérdidas fueron los servicios empresariales, construcción y otros servicios de soporte con 42 mil 200 empleos cancelados; el sector manufacturero, 29 mil 600; y la construcción, 29 mil 300 empleos menos.

## Evolución del empleo en las provincias canadienses

En agosto de 2014, de las 10 provincias canadienses seis presentaron incrementos en el número de trabajadores, los más relevantes se registraron en Quebec (4 mil 100 empleos adicionales), Nova Scotia (3 mil 900) y New Brunswick (3 mil 600). En el período interanual también sobresale la aportación al empleo de Alberta con 37 mil 800 nuevos trabajadores; le siguen en importancia Quebec con 20 mil 200; Ontario, 14 mil; y British Columbia con 13 mil 200 empleos adicionales.

Por el contrario, en agosto, las disminuciones más pronunciadas en términos absolutos se reportaron en Alberta y Ontario, con 13 mil 400 y 7 mil 900 trabajadores menos, respectivamente. En el lapso de los últimos doce meses, las que se constituyen como las únicas provincias que cancelaron empleos fueron Nova Scotia, y Newfoundland y Labrador con 9 mil y 7 mil 900 empleos menos cada una.

### TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO EN CANADÁ\* De julio a agosto de 2014 - Por ciento -

	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Julio 2014 (a)	Agosto 2014 (b)	Variación (b-a)	Julio 2014 (a)	Agosto 2014 (b)	Variación (b-a)
<b>Canadá</b>	<b>61.4</b>	<b>61.3</b>	<b>-0.1</b>	<b>7.0</b>	<b>7.0</b>	<b>0.0</b>
Newfoundland y Labrador	52.9	52.5	-0.4	12.4	13.5	1.1
Prince Edward Island	61.1	61.2	0.1	9.4	10.0	0.6
Nova Scotia	56.8	57.2	0.4	9.4	8.8	-0.6
New Brunswick	56.4	56.9	0.5	10.0	8.7	-1.3
Quebec	59.6	59.6	0.0	8.1	7.7	-0.4
Ontario	61.2	61.1	-0.1	7.5	7.4	-0.1
Manitoba	64.2	64.0	-0.2	5.3	5.5	0.2
Saskatchewan	67.2	67.1	-0.1	3.2	4.2	1.0
Alberta	69.4	68.8	-0.6	4.7	4.9	0.2
British Columbia	59.5	59.5	0.0	5.9	6.1	0.2

\* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: Statistics Canada.

## **El empleo por grupos de edad y sexo**

En agosto de 2014, los trabajadores de 15 a 24 años de edad mostraron un descenso en su población ocupada de 19 mil 500 personas, tanto hombres como mujeres; la tasa de desocupación (13.4%) aumentó en 0.3 puntos porcentuales. Al comparar su nivel ocupacional actual con el del mismo mes del año anterior se observó un retroceso de 2 mil 100 trabajadores (0.1%).

De igual forma, el empleo de mujeres de 25 a 54 años de edad acusó un retroceso de 18 mil puestos de trabajo en agosto, la tasa de desocupación de este grupo poblacional fue de 5.6%. En los últimos 12 meses, este grupo de trabajadoras disminuyó su número en 44 mil personas (0.8%).

Por el contrario, en agosto, los hombres de 25 a 54 años de edad experimentaron un aumento de puestos de trabajo de 36 mil, lo que propició que su tasa de desempleo disminuyera 0.2 puntos porcentuales, al ubicarse en 6.1%. De igual forma, durante el período interanual, estos trabajadores observaron un aumento en el número de ocupados de 40 mil (0.6%).

En agosto, el total de trabajadores con 55 años y más de edad evidenció cambios pocos significativos en materia de empleo, con una tasa de desocupación de 6.0%. El crecimiento que a lo largo de 12 meses acumuló este grupo de trabajadores asciende a 2.6%, es decir, a este grupo etario se incorporaron 88 mil trabajadores, incremento que se explica principalmente por el envejecimiento de la población.

**TASAS DE EMPLEO Y DESEMPLEO POR EDAD Y SEXO\***  
**De julio a agosto de 2014**  
**- Por ciento -**

Categoría	Tasa de Empleo			Tasa de Desempleo		
	Julio 2014 (a)	Agosto 2014 (b)	Variación (b-a)	Julio 2014 (a)	Agosto 2014 (b)	Variación (b-a)
<b>Ambos sexos, personas de 15 años de edad y más</b>	<b>61.4</b>	<b>61.3</b>	<b>-0.1</b>	<b>7.0</b>	<b>7.0</b>	<b>0.0</b>
Jóvenes de 15 a 24 años de edad	55.7	55.3	-0.4	13.1	13.4	0.3
Hombres de 25 años de edad y más	67.5	67.6	0.1	6.3	6.2	-0.1
Mujeres de 25 años de edad y más	57.7	57.4	-0.3	5.6	5.5	-0.1

\* Series ajustadas estacionalmente.

FUENTE: Statistics Canada.

### **El mercado laboral para estudiantes**

De mayo a agosto, la Encuesta de la Fuerza Laboral capta información del mercado laboral relativa a jóvenes de 15 a 24 años que asistieron tiempo completo a la escuela en marzo y tienen el propósito de volver a ella en otoño. Las cifras publicadas no están ajustadas estacionalmente, por lo que solamente se pueden realizar comparaciones interanuales.

La tasa de empleo para el verano (de mayo a agosto) de los estudiantes de 15 a 24 años de edad fue de 49.3%, porcentaje similar a la de cada verano, desde 2009. En cambio, la tasa ocupacional de los veranos de 2006 a 2008, antes de la crisis que afectara el mercado laboral, promedio un 54.1 por ciento.

En relación con el verano de 2013, la tasa de ocupación varió ligeramente para los estudiantes de 20 a 24 años de edad, al ubicarse en 66.6%; así como para los de 17 a 19 años (54.2%) y para aquellos de 5 a 16 años de edad (25.4%).

Por otra parte, en el verano de 2014, la desocupación para estudiantes con edades entre 20 a 24 años promedió 10.8%; en tanto que fue 16.6% para aquellos estudiantes de 17 a 19 años de edad y de 28.5% para los de 15 a 16 años de edad. Estas cifras son muy semejantes a las reportadas en el verano de 2013.

El número de horas promedio trabajadas por todos los estudiantes con edades de 15 a 24 años en el verano de 2014 fue de 23.5 horas por semana, mientras que en el verano previo fue de 23.7 horas semanales.

**Fuente de información:**

<http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/140905/dq140905a-eng.pdf>

### **México entrega la coordinación del espacio MIKTA a la República de Corea (SRE)**

El 1º de septiembre de 2014, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) comunicó que México hizo entrega de la coordinación del espacio MIKTA (México, Indonesia, Corea del Sur, Turquía y Australia) a la República de Corea, quien desarrollará esta tarea y coordinará las reuniones de cancilleres durante un año. México facilitó las consultas de este diálogo desde septiembre de 2013.

MIKTA es un espacio informal de diálogo en el que participan México, Indonesia, la República de Corea, Turquía y Australia. Su objetivo es fortalecer los vínculos que existen entre estos países, intercambiar puntos de vista, así como consultar y promover la coordinación en temas globales de interés común.

Durante el año en que México coordinó MIKTA se celebraron dos reuniones de cancilleres, la primera el 25 de septiembre de 2013, en Nueva York, Estados Unidos de Norteamérica, y la segunda el 13 y 14 de abril de 2014, en la Ciudad de México. Estas reuniones han permitido dialogar sobre temas de la agenda internacional y estrategias para fomentar las relaciones bilaterales así como formular una agenda de cooperación.

Los cancilleres MIKTA adoptaron las siguientes declaraciones:

- Comunicados conjuntos sobre las reuniones MIKTA.
- Declaración conjunta sobre la situación en la Península de Corea.
- Comunicado conjunto sobre el derribo del vuelo MH17 de Malaysia Airlines.
- Editorial conjunto titulado “MIKTA, una fuerza para el bien”.

Asimismo, en la Ciudad de México se realizó el primer seminario académico MIKTA, cuyas recomendaciones serán presentadas a los cancilleres en su próxima reunión, en el marco de la Asamblea General de Naciones Unidas en Nueva York, a fines de este mes.

De igual forma, a iniciativa de las embajadas de México en los países miembros del G20, se han programado seminarios de difusión sobre MIKTA con funcionarios gubernamentales y con académicos, a fin de dar información sobre este diálogo a la opinión pública internacional.

**Fuente de información:**

<http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/4711-374>

### **Análisis de la protección ante el desempleo en América Latina (CEPAL)**

El 5 de septiembre de 2014, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) publicó el documento “Análisis de la protección ante el desempleo en América Latina”. A continuación se incluye el contenido.

#### **Resumen**

La protección ante el desempleo en la región muestra dos características principales: instrumentos variados, muchas veces sobrepuestos y con escasa relación entre sí, y una eficacia parcial para asegurar beneficios que compensen la pérdida del salario y que apoyen la reinserción laboral de los cesantes.

Todos los casos analizados cuentan con indemnizaciones por despido, y muchos disponen de Cuentas de Ahorro Individual por Desempleo. Los Seguros de Desempleo en cambio, muestran una menor frecuencia en aquellos países que exhiben un ingreso por habitante igual o superior al de economías desarrolladas cuando estos sistemas fueron creados. En otras están muy cerca de implementarlos, bajo tal criterio.

La protección es incompleta pues no siempre asegura que un cesante dispondrá de beneficios monetarios (las indemnizaciones por despido se activan ante causales específicas); o cuando sí tiene el derecho, no existe garantía que los recursos sean suficientes para financiar la duración de la cesantía (cuentas de ahorro individual). Cuando existe un Seguro de Desempleo este objetivo, en general, logra ser mejor resguardado.

Además, tales instrumentos se aplican prácticamente al mismo segmento de asalariados formales privados, y al operar sobre bases contributivas sujetos a condiciones de elegibilidad, sus beneficiarios efectivos son solo una fracción de aquellos. Un contexto de alta rotación, con empleos de corta duración y transiciones hacia la inactividad o a empleos informales, debilita las posibilidades de obtener el derecho a las prestaciones; especialmente si son jóvenes o mujeres.

Si bien reformas recientes aplicadas, en curso o previstas para los próximos años constituyen avances objetivos, mejores diseños e integración entre instrumentos y con programas activos de mercados de trabajo fortalecidos, pueden arribar a mejores resultados. Del mismo modo que los nuevos estudios que analizan sus efectos ante la presencia de la informalidad, que concentra la mitad de los empleos en la región.

## **Introducción**

En este documento se analiza el estado actual de la protección ante el desempleo en la región, considerando la diversidad de instrumentos disponibles. Para ello se identifican sus orígenes y finalidades, se evalúan sus alcances, complementariedades y efectos esperados y, sobre dichas bases, se analizan los dispositivos de protección existentes en los países de la región.

El primer capítulo se destina al análisis del instrumental disponible en materia de protección ante el desempleo considerando los programas de indemnizaciones por años

de servicios, las cuentas individuales de ahorro por desempleo y los seguros de desempleo. En el segundo apartado se revisa la situación actual en esta materia entre los países, y algunos efectos en el funcionamiento de los mercados de trabajo y en la cobertura de beneficiarios, destacando la situación de las mujeres y jóvenes en particular.

En el tercer capítulo se discute el tema de la protección ante el desempleo en un contexto de alta informalidad en el empleo que caracteriza a América Latina, teniendo en cuenta un conjunto de estudios recientes que han comenzado aportar nueva y crucial evidencia para avanzar en esta materia. También se identifican los contenidos de nuevas iniciativas de reformas ya emprendidas (Colombia), en curso (México) y por desarrollar en los próximos años (Chile). Este estudio finaliza con un capítulo en el cual se desarrollan las principales conclusiones.

## **I. La protección ante el desempleo**

El funcionamiento de los países en condiciones de apertura comercial y financiera acentúa la exposición a shocks externos y fluctuaciones cíclicas de las actividades económicas, lo que ha elevado la probabilidad de enfrentar episodios de desempleo durante la vida laboral<sup>11</sup>, y también la importancia de contar con protección ante el evento de la cesantía<sup>12</sup>.

Las economías de mercado operan mediante continuos procesos de reasignación de factores productivos y una permanente creación y destrucción de puestos de trabajo. Así, algunos trabajadores son desplazados y pierden su empleo, lo que constituye una de las principales fuentes de incertidumbre para los afectados y sus familias. Sin mecanismos de protección adecuados, el desempleo puede dejar al hogar de un

---

<sup>11</sup> Para una discusión detallada de las causas del desempleo y de los factores que explican la vigencia de soluciones públicas de protección, véase Velásquez (2003).

<sup>12</sup> Véase Mazza, J. (2000).

trabajador cesante en una posición de alta vulnerabilidad<sup>13</sup>. En efecto, en el caso de América Latina la única fuente de ingresos para más del 70% de los trabajadores es su trabajo<sup>14</sup>, y para el caso de Chile se ha estimado que los ingresos de los hogares cuyo jefe está desempleado son alrededor de un 40% menores que si tuviese empleo<sup>15</sup>, lo que sugiere que el ajuste en el consumo es, en tales casos, significativo.

Lo anterior indica que para un grupo importante de trabajadores de América Latina, enfrentar la pérdida de un empleo, sin contar con protección o ayuda de terceros, es un shock catastrófico que pone en riesgo el estándar de vida de los hogares y que eleva la probabilidad de transitar a la pobreza.

### **A. Panorama global**

Una síntesis de la protección ante el desempleo la proporciona la Oficina Internacional del Trabajo (OIT)<sup>16</sup> al revisar los sistemas de apoyo a los ingresos de los desempleados en el mundo. Se constata que los beneficios de desempleo tienden a cubrir a trabajadores formales de economías de ingresos altos y torna irrelevante ante la necesidad de trabajar para sobrevivir.

De los 184 países estudiados, como se presenta en el cuadro siguiente, en sólo 42% de ellos operan programas establecidos por ley, los que regularmente cubren sólo una proporción minoritaria de la fuerza de trabajo. También se observa que la presencia de programas obligatorios de protección ante el desempleo es directamente proporcional con el nivel de ingreso de los países, ya que se constató que estos existen en 80% de los países de altos ingresos, en 54% de los ingresos altos-medios, en 35% de los países de ingreso medio-bajo, y sólo en 8% de los países de ingresos bajos, como se presenta en

---

<sup>13</sup> Fajnzylber y Repetto (2007).

<sup>14</sup> BID (2003).

<sup>15</sup> Cowan y Micco (2005).

<sup>16</sup> ILO (2010).

el cuadro: *Protección ante el desempleo, extensión de cobertura legal y efectiva, según países agrupados por niveles de ingresos.*

**TIPOS DE PROGRAMAS DE PROTECCIÓN ANTE EL DESEMPLEO,  
2008-2009, EN 184 PAÍSES**

Programas de desempleo establecidos por ley 78 países / 42%				Programas de desempleo convencionales 106 países / 58% Incluye 13 países (12% con provisiones limitadas de responsabilidad del empleador)
Programa principal	Seguro de desempleo (público) 64 países (82%)	Asistencia social 8 países (10%)	Fondo de provisiones 6 países (8%)	
Programa adicional	Asistencia social 17 países		Asistencia social 3 países	

FUENTE: ILO (2010).

Por su parte, la cobertura legal de la población protegida se sitúa cercana a un 70% de la fuerza de trabajo en economías de ingresos altos, ya sea mediante programas de naturaleza contributiva y no contributiva; y es especialmente alta en Europa y en América del Norte, con un 80%. En los países de ingresos altos-medios, ésta alcanza a algo menos de un 40% de la población activa; es menor a un 20% en los países de ingreso medio-bajo, y en los países de ingresos bajos no supera el 3%. En las economías de ingresos bajos, sólo una pequeña minoría está legalmente cubierta: algo más de un 20% en África del Norte, y menos de un 20% en Asia, América Latina y el Medio Este.

**PROTECCIÓN ANTE EL DESEMPLEO, EXTENSIÓN DE COBERTURA LEGAL  
Y EFECTIVA, SEGÚN PAÍSES AGRUPADOS POR NIVELES DE INGRESOS**

	Coberturas legal y efectiva	Niveles de ingresos				Total
		Bajos	Medios-Bajos	Medios-altos	Altos	
Cobertura legal	Existencia programas obligatorios, n° países (porcentaje de países en paréntesis)	5 (8)	17 (35)	20 (54)	36 (80)	78 (42)
	Programas contributivos y no contributivos (porcentaje de F. Trabajo)	2.9	18.1	38.4	69.2	30.6
	Programas contributivos obligatorios (porcentaje de F. Trabajo)	2.9	15.4	30.3	58.9	25.7
Cobertura efectiva (porcentaje total desempleados)	Total beneficiarios	1.3	3.6	10.4	38.8	12.9
	Beneficiarios de programas contributivos	1.3	3.6	9.8	31.3	10.9
	Beneficiarios de programas no contributivos	0.0	0.0	0.6	7.6	2.0
	No perceptores de beneficios de desempleo	98.7	96.3	89.1	60.9	86.9

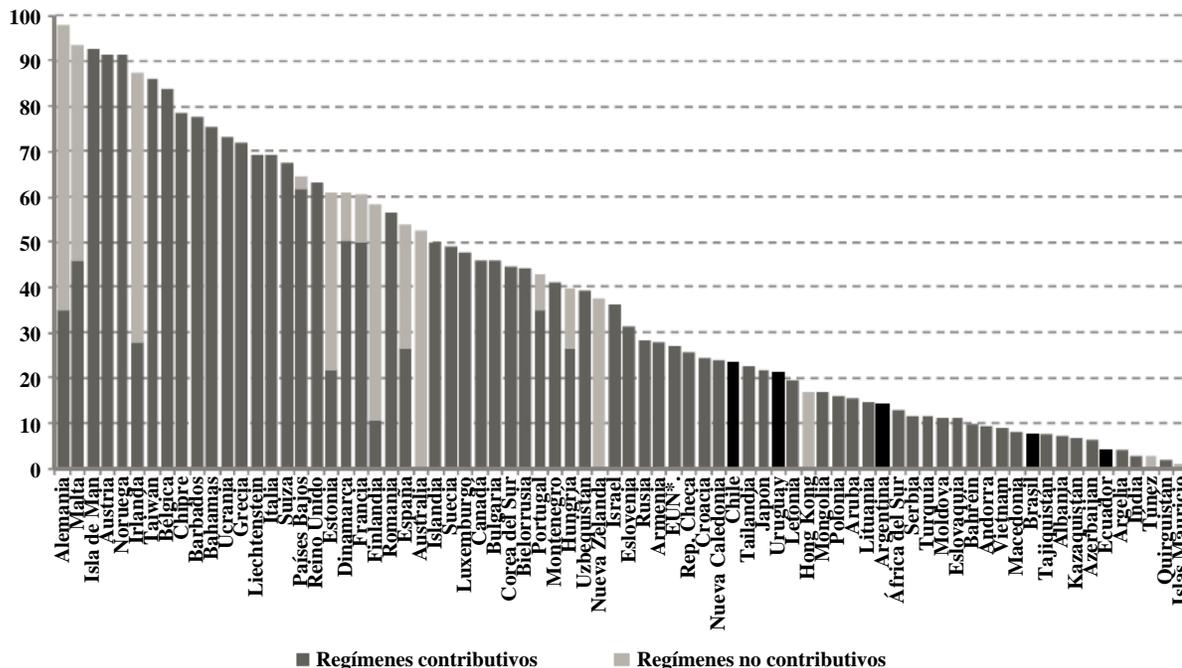
FUENTE: ILO (2010).

Si se considera la cobertura efectiva, el panorama a nivel mundial se presenta más restringido aún. En efecto, aún en países en los cuales la cobertura legal es alta, solo una minoría de los clasificados por las encuestas como desempleados está realmente percibiendo beneficios desde estos programas. Así, algo menos de un 40% percibe este tipo de beneficios en los países de altos ingresos, ya sea porque muchos de tales desempleados exhiben un desempleo de alta duración para los cuales los beneficios han expirado, o bien porque algunos se han incorporado recientemente al mercado de trabajo y no cumplen con las condiciones de elegibilidad. No obstante lo anterior, ello no implica que los desempleados sin cobertura de desempleo no esté percibiendo algún tipo de beneficio de apoyo al ingreso, ya que muchos de ellos califican en sus países para beneficios generales de asistencia social, los que incluyen a las familias de los desempleados como un grupo objetivo principal.

En Europa Occidental, un 50% de los desempleados recibe beneficios de programas contributivos, mientras que otro 25% los percibe desde programas no contributivos. Por su parte, la alta cobertura registrada en Australia se logra mediante un programa no contributivo o de asistencia ante el desempleo. Por sobre el promedio de cobertura efectiva le siguen América del Norte y Europa Central y del Este, donde cerca de un tercio y un cuarto respectivamente de los desempleados reciben beneficios desde esquemas contributivos. En América Latina, en cambio, esta proporción es algo menor a un 10%. Finalmente, las tasas de cobertura son más bajas en África, Asia y en el Medio Este, donde muchos programas de seguridad social contra el desempleo están aún en una etapa de discusión previa a su posible implementación.

En la gráfica siguiente se ilustra la cobertura ante el desempleo en un amplio conjunto de países de programas contributivos y no contributivos, considerando la proporción de desocupados que perciben una prestación por desempleo.

**DESEMPLEADOS QUE PERCIBEN UNA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO<sup>a/</sup>**  
**-En porcentajes del total de desempleados, último año disponible-**



a/ Se destacan en obscuro los países de América Latina.

EUN = Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: OIT (2014) "World Social Security Report 2012 / 2013", por publicar.

Se observa que predominan los esquemas de protección contributivos, así como importantes diferencias en cobertura, ya que países como Alemania se sitúan muy cercanos a la cobertura total mientras que existe un importante grupo de países en que ésta no supera el 20% del total de los desempleados. Por otra parte, si bien los esquemas no contributivos son minoritarios, donde éstos existen permiten alcanzar relativamente altas coberturas totales. Finalmente, para el caso de América Latina se evidencian pocos casos con mecanismos de protección, y con bajas coberturas alcanzadas.

La evidencia señalada indica también que, en general, la cobertura global de los programas de beneficios ante el desempleo es baja y que ésta se concentra en países de altos ingresos. Una de las razones de ello es la informalidad en el empleo en países de ingresos bajos, lo que le resta efectividad a los esquemas tradicionales de protección.

En tales casos, si bien las pérdidas de empleo también son consecuencias de los ciclos, reestructuraciones y ajustes económicos, la principal fuente de pobreza generalizada no es temporal sino que aparece asociada con un desempleo y subempleo estructurales. Así, las soluciones por la vía de esquemas tradicionales de protección ante la pérdida de un empleo requieren ser complementadas con políticas de apoyo al ingreso de trabajadores vulnerables e informales, normalmente excluidos de las redes de protección tradicionales<sup>17</sup>.

## **B. Principales modalidades de protección**

La protección ante el desempleo puede adoptar distintas modalidades, y típicamente se las ha asociado con la finalidad de amortiguar los costos financieros generados por la pérdida del empleo. Sin embargo, este enfoque es incompleto, pues no incluye a la reinserción laboral del trabajador cesante como la etapa final del proceso de protección ante la pérdida de la fuente de trabajo. Desde esta perspectiva, la búsqueda de empleo para la reinserción laboral del trabajador cesante adquiere al menos similar importancia que la propia compensación monetaria.

Para los efectos del análisis que sigue a continuación, éste es el enfoque que se utiliza pues se postula que un sistema completo de protección en esta materia es aquél en que se combinan diversos instrumentos para cumplir con las dos funciones principales señaladas.

### **1. Las indemnizaciones por despido<sup>18</sup>**

Estas instituciones existen en muchos países en el mundo y típicamente operan mediante pagos de suma alzada en efectivo a los trabajadores que, especialmente contra

---

<sup>17</sup> Desde este punto de vista, especial importancia adquiere la iniciativa del Piso de Protección Social que promueve la OIT y el sistema de Naciones Unidas. Sobre este punto véase Bertranou (2010) y Bertranou, Marinakis y Velásquez (2010).

<sup>18</sup> Basado en Holzmann, R., Pouget, Y., Vodopivec, M. y M. Weber (2011).

su voluntad, deben terminar su relación de trabajo con un empleador. El monto del beneficio usualmente está asociado con el número de años de antigüedad en el empleo y con el salario percibido por el trabajador.

La literatura disponible sobre esta materia sugiere la presencia de tres determinantes históricos que explican su surgimiento: a) la creación de códigos de trabajo y la ampliación de las materias por estos reguladas; b) una restructuración industrial temprana de gran escala desde finales del siglo XIX y presiones por alto desempleo en el período entre guerras, y c) la extensión del estado de bienestar después de la segunda guerra mundial.

Muchos de los sistemas de indemnización por despido se instalaron durante la restructuración industrial a gran escala, con disposiciones específicas y directamente negociadas entre la empresa y sus trabajadores, y a menudo fuera de las regulaciones existentes o de convenios colectivos. La evidencia muestra que con ello se buscó fortalecer el compromiso del empleado con el empleador y evitar, de este modo, los costos asociados al remplazo de personal y a su entrenamiento en funciones específicas de las empresas.

Las indemnizaciones por despido también pueden ser consideradas como una forma primitiva de protección social, ya que fueron incorporadas en muchos países con anterioridad a otros mecanismos, como un seguro de desempleo o una pensión por jubilación<sup>19</sup>. En las economías desarrolladas, la indemnización por despido no fue suprimida una vez que se establecieron beneficios de seguridad social. Y en la mayoría

---

<sup>19</sup> Hacia finales del siglo XIX tanto en Gran Bretaña, Estados Unidos de Norteamérica y en países de Europa continental, se consideraba el pago de daños y perjuicios si el término del contrato de trabajo era provocado por incumplimiento. En efecto, la indemnización por despido era concedida si el período de aviso de despido no era respetado por el empleador. En dicho período también adquieren importancia los asuntos de estabilidad en el empleo. Por ejemplo, en la década de 1870 y en Francia de los años 1880, un gran número de casos de despido en la industria ferroviaria derivaron en sentencias que pueden ser reconocidas como puntos de partida para el establecimiento de una indemnización. Véase Holzmann, R., Pouget, Y., Vodopivec, M. y M. Weber (2011) op cit.

de los países en desarrollo ésta sigue siendo un beneficio clave para la fuerza laboral formal, ya que la elegibilidad y acceso a los prestaciones por desempleo y retiro siguen siendo limitadas, pese a que inicialmente fueron consideradas como una medida legislativa transitoria<sup>20</sup>, la que se haría innecesaria con el desarrollo de una política de empleo y la vigencia de un amplio sistema de seguridad social, emulando a los países desarrollados.

En cuanto al alcance de la cobertura de beneficiarios, la mayoría de los países tiene sistemas de indemnizaciones obligatorios, aunque varía según el nivel de ingresos: la proporción más baja de indemnizaciones por despido obligatorias y el porcentaje más alto de convenios colectivos se registran en países de altos ingresos. En cambio, en los países de bajos ingresos el panorama es el inverso. Así, estos mecanismos son obligatorios en casi todos los países en transición y aproximadamente en el 90% de los países de África, Oriente Medio y América Latina.

Por su parte, en la mayoría de los países los programas de indemnización cubren principalmente al sector privado, lo que puede explicarse por el estatus especial de mayor protección que normalmente se aplica a los empleados públicos. Las mayores coberturas en dicho sector se obtienen en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde alcanza casi un 80%; mayor al 62% que se verifica en el caso de América Latina.

En cuanto a las contingencias elegibles (o eventos protegidos), se observa que la mayoría de los países con esquemas obligatorios basan las condiciones de elegibilidad en las contingencias tradicionales del despido y en razones económicas. Adicionalmente, también se considera la antigüedad del trabajador en la empresa o el

---

<sup>20</sup> Por ejemplo, la indemnización por despido era una obligación que llegaría a su fin con la promulgación de la legislación en materia de seguridad social (Costa Rica) o su sustitución con beneficios de un fondo de bienestar social (República Dominicana, Egipto, Líbano, Siria). Véase Herz (1954) citado en Holzmann et al (2011) op cit.

número mínimo de meses de empleo necesario para tener derecho al beneficio. En países de altos ingresos estos requisitos también son altos; una mediana de 33 meses y de 10 meses en países de bajos ingresos, y de sólo 3 meses en América Latina.

Para el caso del despido por razones económicas, la más importante de las causales que activan este mecanismo, el nivel del beneficio varía fuertemente entre los países y se relaciona inversamente con el nivel de ingresos. Así, los países de bajos ingresos ofrecen los más altos y países de ingresos más altos registran un nivel más bajo de generosidad. Si se comparan para un trabajador con un año de servicio, el beneficio promedio equivale a 2.2 semanas para países de ingresos altos y casi el doble (4.3 semanas) para países de bajos ingresos, aunque normalmente existen límites máximos asociados a un número de años de antigüedad<sup>21</sup>.

En materia de financiamiento, la evidencia indica que la mayoría de los países, y en el 100% de los de bajos ingresos, éste depende de los flujos internos de las empresas, ya que existen pocos casos en que se dispone la creación de reservas específicas, como en Japón y en Corea del Sur. Un pequeño número de países también ha establecido fondos de garantía pública para compensar, al menos en parte, las reclamaciones de indemnización por despido de trabajadores cuyos patrones son insolventes (por lo general, dichos fondos también compensan a trabajadores por salarios no pagados). Estos fondos garantizados normalmente son financiados por contribuciones de los empleadores y organizados a nivel nacional.

Finalmente, se obtiene que cerca de un 50% por ciento de los países grava totalmente estos beneficios; en casi el 40% de los de ingresos medios inferior y sólo en una pequeña proporción de los países de ingresos altos estos beneficios están exentos de tributación. El tratamiento fiscal es diverso según regiones. En las economías en transición, casi el

---

<sup>21</sup> Para una comparación adecuada entre países además habría que considerar la eficacia de la norma o el grado de cumplimiento efectivo de la misma.

90% de los beneficios tributan totalmente mientras que en América Latina sólo son gravados parcialmente.

## **2. Cuentas de ahorro individual por desempleo<sup>22</sup>**

La creación y expansión del estado del bienestar condujo a legislar programas de seguridad social para hacer frente a contingencias que beneficiaron a trabajadores del sector formal en todo el mundo. Sin embargo, el creciente aumento de la cobertura del seguro social enfrentó restricciones de financiamiento, y el seguro de desempleo no fue aplicado en países de ingresos bajos y medianos y con gran economía informal, lo que dio lugar a la expansión de programas más generosos de indemnizaciones por despido o esquemas similares para grupos más grandes de trabajadores. Las Cuentas de Ahorro como seguros de desempleo introducidas en América Latina pertenecen a este tipo de instituciones (véase Ferrer y Riddell, 2011).

Este tipo de mecanismo que opera a través de cuentas individuales o fondos centralizados está limitado a un número pequeño pero creciente de países de ingresos medios–altos. En estos países, las empresas (y a veces los propios trabajadores) están obligados por ley a depositar contribuciones para indemnizaciones por despido en cuentas individuales de ahorro de los trabajadores. Estos depósitos devengan intereses y se pagan como una suma global o en pagos mensuales, sujeto a condiciones de elegibilidad. Este es el caso de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Perú y Venezuela en América Latina.

Estas instituciones han sido consideradas como una alternativa a los sistemas de seguros de desempleo, ya que presentan la ventaja potencial de internalizar los costos de las prestaciones de desempleo en el propio trabajador y, por lo tanto, evitan problemas de riesgo moral tradicionalmente presentes en la mayoría de los programas de seguros. Sin

---

<sup>22</sup> Basado en Holzmann, R., Pouget, Y., Vodopivec, M. y M. Weber (2011).

embargo, presentan efectos no deseados ya que a menos que las cuentas de ahorros sean completas, es decir, que se conviertan en fondos de pensiones por jubilación, los trabajadores tendrán incentivos para abandonar la fuerza laboral antes de su retiro con el objetivo de reclamar sus ahorros acumulados<sup>23</sup>.

Más bien la atención principal se centra en sus ventajas frente a las indemnizaciones por despido, la forma más común de protección contra el desempleo en América Latina. Si bien las Cuentas de Ahorro Individual ofrecen algunas de las mismas ventajas que la indemnización por despido, la diferencia principal radica en que en el caso de estas últimas, los pagos sólo se realizan al final del contrato de trabajo y pueden alcanzar al momento de liquidación un tamaño considerable, lo que puede generar incentivos a las empresas para evitar su pago (Kluger, 2001). Tampoco existen normalmente requisitos legales para que las empresas mantengan suficientes reservas para apoyar el pago de esta obligación, lo que tiende a generar problemas de liquidez cuando las empresas necesitan hacer ajustes sustanciales en su dotación de trabajadores. En cambio las Cuentas de Ahorro no generan tales incentivos ya que su financiamiento se realiza en pagos periódicos.

Finalmente, una de las principales incertidumbres respecto de las Cuentas de Ahorro Individual se refiere a su capacidad para proporcionar suficiente cobertura y nivel de beneficios ante el evento del desempleo. Nada asegura que un trabajador cesante cuente con recursos suficientes para financiar la duración de su desempleo ni que cuente con un nivel de beneficios que le permita compensar adecuadamente la pérdida del salario. Por ello, este instrumento requiere ser concebido como una combinación de auto seguro con un seguro público para garantizar el financiamiento de un período de cesantía determinado.

---

<sup>23</sup> Orszag et al (1999) y Stigliz y Yun (2002) citados en Holzmann et al. 2011.

### 3. Seguros de desempleo<sup>24</sup>

El origen de los Seguros de Desempleo está vinculado con iniciativas de sindicatos, federaciones laborales y otros colectivos destinadas a establecer una forma básica de protección contra la inestabilidad del mercado laboral. En 1831 se constituyó el primer fondo sindical para el desempleo en Inglaterra, y hacia 1900 se habían establecido más de cien sindicatos con diferentes fondos, cubriendo a 1.2 millones de trabajadores<sup>25</sup>.

No fue hasta 1911 que se estableció el primer sistema nacional obligatorio de seguro de desempleo en Inglaterra, lo que marcó un cambio sustancial respecto de las acciones del estado concebidas hasta entonces, esencialmente como de apoyo a los pobres y porque además utilizó un sistema tripartito de financiamiento. La exigencia para los beneficiarios de contribuir al financiamiento de los programas, consolidó su derecho legal a las prestaciones<sup>26</sup>.

En los siguientes años, los esquemas de compensación por desempleo fueron adoptados en Austria, Alemania, Irlanda e Italia. En 1949, 22 países habían desarrollado algún tipo de seguro para proteger a los desempleados y 50 años después de la aprobación del primer régimen de compensación por desempleo obligatorio, todos los países europeos tenían alguna forma de seguro de desempleo operando. En la posguerra, 50 países más adoptaron este tipo de planes, y en 2005, aproximadamente 80 programas de beneficios de desempleo existían en el mundo<sup>27</sup>. En todo caso, el Seguro de Desempleo fue generalmente el último de los seguros sociales en ser adoptados; después de los de accidentes de trabajo, de enfermedad y de vejez.

---

<sup>24</sup> Basado en Holzmann, R., Pouget, Y., Vodopivec, M. y M. Weber (2011).

<sup>25</sup> Alber (1981) and I. Gibbon (1911) citados en Berg and Salerno (2008) op cit.

<sup>26</sup> Flora and Haidenheimer (1981) "The historical Core and Changing Boundaries of the Welfare State" citado en Berg and Salerno (2008).

<sup>27</sup> Tzannatos and Roddis (1998). "Unemployment Benefits" Social Protection Discussion Papers Series, N° 9813, World Bank.

Las recomendaciones y convenios de la Conferencia Internacional del trabajo (CIT) de la OIT también han influido en la decisión de los países para establecer programas de seguro de desempleo. En 1934, en medio de la gran depresión, la OIT adoptó el Convenio de Prestación de Desempleo (N° 44) el cual mandató a los países a establecer y mantener las prestaciones y subsidios a los trabajadores desempleados. Dicha Convención, sin embargo, incluyó una serie de excepciones importantes para los trabajadores domésticos, empleados de servicios públicos, jóvenes, trabajadores agrícolas y pescadores<sup>28</sup>.

#### **4. Asistencia al desempleo<sup>29</sup>**

La **asistencia de desempleo** es un programa de naturaleza no contributiva financiado con rentas generales, que normalmente busca apoyar a los trabajadores más vulnerables mediante el pago de un beneficio monetario sujeto a la verificación de ingresos. Algunos países les combinan con el seguro de desempleo, lo que permite brindar cobertura a los desempleados de largo plazo una vez que han agotado sus prestaciones del seguro de desempleo.

También es posible incluir en una definición más amplia a los **programas de empleo** como una medida de protección ante la cesantía. Estos se autofocalizan en grupos más vulnerables y suelen operar mediante el pago de salarios iguales o inferiores al salario mínimo. Si están bien organizados, desarrollan trabajos productivos y proporcionan habilidades laborales a los participantes; de lo contrario sólo sirven como una plataforma para distribuir transferencias monetarias en tiempos de crisis.

---

<sup>28</sup> A. Alcock (1971) History of the International Labour Organization. London, Macmillan, p. 108 citado en Berg y Salerno (2008).

<sup>29</sup> Basado en Holzmann, R., Pouget, Y., Vodopivec, M. y M. Weber (2011).

## II. La situación en América Latina

Una síntesis de la situación actual de la protección ante el desempleo considerando la existencia de los mecanismos señalados, se presenta en el cuadro siguiente<sup>30</sup> donde es posible advertir que las indemnizaciones por despido existen en todos los países considerados y confirman que es la institución más utilizada en la región.

**AMÉRICA LATINA: INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN ANTE EL DESEMPLEO**

Países	Indemnizaciones por despido	Cuentas de ahorro	Seguros de desempleo	Subsidios de desempleo
Argentina	X	X	X	
Bolivia (Estado Plurinacional de)	X			
Belice	X			
Brasil	X	X	X	
Chile	X	X	X	X
Colombia	X	X		
Costa Rica	X			
Ecuador	X	X	X	
El Salvador	X			
Guatemala	X			
Honduras	X			
México	X			X
Nicaragua	X			
Panamá	X	X		
Paraguay	X			
Perú	X	X		
República Dominicana	X			
Uruguay	X		X	
Venezuela (República Bolivariana de)	X	X	X	

FUENTE: Elaboración de la fuente.

Le siguen con menores frecuencias las cuentas de ahorro individual y los seguros de desempleo. Finalmente, también se inscriben los sistemas subsidios de desempleo, aún existentes en México (Distrito federal) y en Chile, aunque en este último caso se trata de una institución en extinción, a partir de la creación del Seguro de Cesantía en 2002.

<sup>30</sup> También existe en países industrializados y en desarrollo es el Pre-aviso de despido. El empleador debe notificar con anticipación (entre uno a dos meses en promedio) al trabajador que va a ser despedido, para que este disponga de tiempo para la búsqueda de un nuevo empleo. En algunos casos, la ley establece el número de horas diarias de trabajo de las que puede disponer. Si ello no ocurre, el empleador debe consignar el último mes trabajado como parte de los costos de despido.

Estos esquemas son no contributivos, financiados con rentas generales, que proporcionan beneficios de montos definidos por la autoridad y que están sujetos a la comprobación de la calidad de desempleados de los beneficiarios y a la ausencia de otros ingresos.

### **A. Indemnizaciones por despido**

Estas representan compromisos que las empresas tienen que pagar a los trabajadores en el evento de despido “*sin causa justa*” o por “*necesidades de la empresa*”<sup>31</sup>, y son los códigos del trabajo los que establecen las circunstancias bajo los cuales éstos pueden ser así considerados. Sus beneficios deben ser cancelados por una sola vez al término de la relación laboral, y su monto depende de antigüedad en el empleo y del salario previo, como se presenta en el cuadro siguiente.

Las legislaciones sobre la materia coinciden con la introducción creación de los códigos laborales en varios países de América Latina. La primera mención de la legislación sobre indemnización por despido aplicable a trabajadores asalariados se produjo en México (1917), más tarde en Bolivia (1924 y 1925), Chile (1924), Argentina (1930), Colombia (1934), El Salvador (1935), Perú (1924, 1925, 1930), Venezuela (1936) y Uruguay (1944). Desde entonces, la protección del empleo aparece como la motivación de la indemnización por despido, o bien un castigo por despidos no justificados por una inconducta del trabajador.

---

<sup>31</sup> Se alude a causales que generan el término del contrato sin que medie responsabilidad del trabajador en ello. En esta categoría también se incluyen otros eventos; como fuerza mayor, denuncia del trabajador fundada en causa justa, quiebra de la empresa, incapacidad del empresario que deriven en la extinción del contrato. Se trata en definitiva de causas ajenas a la voluntad del trabajador. En cambio, una causa “justificada” es la que se genera por conductas indebidas del trabajador o por la decisión de renunciar a su puesto de trabajo, y en tales casos no existe el derecho a beneficios.

## INDEMNIZACIONES POR DESPIDO EN PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

País	Base legal	Cobertura	Contingencias elegibles	Beneficios por razones económicas (semanas)		Financiamiento	Nivel de ingresos
				Primer año	A los 10 años		
Argentina	Obligatorio	Sector privado, excluidos trabajadores agrícolas y domésticos	Razones económicas	4.3	43.3	Recursos internos	Medio alto
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Obligatorio	Sector privado, excluidos trabajadores agrícolas	Despido y razones económicas	---	---	Recursos internos	Medio bajo
Brasil	Obligatorio	Sector privado, excluidos trabajadores agrícolas y domésticos	Despido, razones económicas, quiebra, incapacidad, vejez y fin del servicio	1.7	16.6	Cuentas individuales externas	Medio alto
Chile	Obligatorio y acuerdos colectivos	Sector privado, excluidos trabajadores domésticos y personal de confianza	Razones económicas	4.3	43.3	Recursos internos y cuentas individuales <sup>a/</sup>	Medio alto
Colombia	Obligatorio	Sector privado	Despido y razones económicas	4.3	30.0	Cuentas individuales	Medio alto
Ecuador	Obligatorio	Sectores público y privado	Despido y razones económicas	14.1	54.2	Recursos internos	Medio bajo
El Salvador	Obligatorio	---	Razones económicas	4.3	42.9	Recursos internos	Medio bajo
Guatemala	Obligatorio	---	Despido y razones económicas	5.1	50.6	Recursos internos	Medio bajo
México	Obligatorio	Sector privado	Despido y razones económicas	14.6	30.0	Recursos internos	Medio alto
Nicaragua	Obligatorio	Sectores público y privado	Despido, razones económicas y fin del servicio	4.3	21.7	Recursos internos	Medio bajo
Panamá	Obligatorio	Sector privado excluidos miembros de cooperativas	Razones económicas	4.0	34.0	Recursos internos	Medio alto
Paraguay	Obligatorio	---	Razones económicas	2.1	42.9	Recursos internos	Medio bajo
Perú	Obligatorio	Sector privado	Razones económicas y fin del servicio	2.9	17.1	Cuentas individuales	Medio alto
República Dominicana	Obligatorio y acuerdos colectivos	Sectores público y privado	Despido, razones económicas y vejez	3.8	41.8	Recursos internos	Medio alto
Uruguay	Obligatorio	Sectores público y privado	Despido y razones económicas	5.2	31.2	Recursos internos	Medio alto
Venezuela (República Bolivariana de)	Obligatorio	Sector privado, excluidas empresas < 10 trabajadores y trabajadores domésticos	Despido, razones económicas y vejez	4.0	45.4	Provisiones internas y cuentas individuales	Medio alto

<sup>a/</sup> Cuentas individuales ya sea por Pacto de Indemnización Sustitutiva si existe y cuenta de ahorro individual por cesantía.

FUENTE: Elaboración de la fuente según Holzman et al 2011.

Se trata de programas obligatorios, no obstante que por la vía de acuerdos las partes pacten otras modalidades reguladas o mayores beneficios a los establecidos por la ley<sup>32</sup>, y la cobertura de sus beneficiarios corresponde fundamentalmente a asalariados del sector privado. También se consideran excepciones que suelen incluir a trabajadores agrícolas y del servicio doméstico, entre otros.

Los eventos cubiertos son fundamentalmente el despido por diversas causas económicas, no obstante que en algunos casos también se proveen por la causal de vejez. A su vez, el monto del beneficio se determina en función de las remuneraciones percibidas y de la antigüedad en el empleo del trabajador, aunque existen países en los que se establece un límite máximo de beneficios como en Chile, Perú y Venezuela.

---

<sup>32</sup> En Chile, por ejemplo, existe el Pacto de Indemnización Sustitutiva mediante el cual las partes podrán, a contar del inicio del séptimo año de la relación laboral, sustituir la indemnización que allí se establece por una indemnización a todo evento, esto es, pagadera con motivo de la terminación del contrato de trabajo, cualquiera que sea la causa que la origine, exclusivamente en lo que se refiera al lapso posterior a los primeros seis años de servicios y hasta el término del undécimo año de la relación laboral. Este Pacto deberá constar por escrito y el aporte no podrá ser inferior al equivalente a un 4.11% de las remuneraciones mensuales de naturaleza imponible que devengue el trabajador a partir de la fecha del acuerdo. En todo caso, se trata de un instrumento escasamente utilizado. Véase Código del Trabajo (2014).

Estos beneficios son financiados típicamente con recursos internos de las empresas, y en algunos casos se registra la constitución de cuentas externas para tales efectos como en Brasil (en el Fondo de Garantía por Tiempo de Servicios), en Chile (porción de la cotización del empleador a la Cuenta Individual por Desempleo del trabajador es imputable al pago de las indemnizaciones por despido), en Perú (Compensación por Tiempo de Servicios, CTS) y en Venezuela R.B.<sup>33</sup> (opcional para el trabajador entre mantenerlas en la empresa o crear una cuenta individual).

Adicionalmente, la información muestra que la indemnización opera sobre la base de una relación asalariada y formal, y supone además que el trabajador registra una relativa estabilidad en su ocupación, por lo que se aplican fundamentalmente cuando existe un contrato de trabajo de carácter indefinido. En todo caso, desde el punto de vista del alcance de la protección brindada por este instrumento, se trata de uno parcial o incompleto en los términos definidos inicialmente, tanto porque no busca asegurar la cobertura de un período de desempleo definido ni se vinculan con políticas activas de mercados de trabajo.

## **B. Cuentas de ahorro individual por desempleo**

En América Latina durante las últimas décadas se han verificado iniciativas que han buscado crear mecanismos de aprovisionamiento y pagos a todo evento mediante la

---

<sup>33</sup> En el caso de Venezuela se han registrado cambios en las regulaciones en la materia. Por una parte, existe el Decreto de Inamovilidad Laboral que ampara a casi todos los trabajadores, y de acuerdo con éste los trabajadores amparados no pueden ser despedidos, desmejorados ni trasladados de sus puestos sin justa causa, previamente calificada por el Inspector del Trabajo respectivo. Además existe la “estabilidad laboral”, que es el derecho que tiene todo trabajador a permanecer en su puesto de trabajo so pena de que el patrono tenga que reenganchar al trabajador en su puesto de trabajo para el caso de que lo haya despedido sin justa causa y pagarle adicionalmente las indemnizaciones correspondientes (pago de salarios caídos o pago doble de prestaciones sociales, Arts. 85, 86 y 92 de la LOTTT.) Para el caso de la indemnización por término de la relación de trabajo por causas ajenas al trabajador el Art. 92 expresa que en caso de terminación de la relación de trabajo por causas ajenas a la voluntad del trabajador o trabajadora, o en los casos de despido sin razones que lo justifiquen cuando el trabajador o la trabajadora manifestaran su voluntad de no interponer el procedimiento para solicitar el reenganche, el patrono o patrona deberá pagarle una indemnización equivalente al monto que le corresponde por las prestaciones sociales. Este derecho lo adquieren los trabajadores contratados por tiempo indeterminado a partir del primer mes de trabajo e implica que los beneficios estimados en el Cuadro: *Indemnizaciones por despido en países de América Latina* se duplican en tales circunstancias. LOTTT (2014).

creación de cuentas de ahorro individual las que, como se señaló con anterioridad, surgieron con la finalidad de mejorar los beneficios derivados de las indemnizaciones, en un contexto de bajo alcance y desarrollo de la seguridad social. Las Cuentas se financian mediante depósitos periódicos que deben efectuar trabajadores o empleadores, y una vez que se produce el término de la relación de trabajo, el trabajador puede retirar el saldo acumulado.

Estas instituciones implementadas en años recientes en Chile, Colombia y Ecuador y que se presentan en el cuadro siguiente, se agregan a los regímenes ya existentes en Argentina, Brasil, Panamá, Perú y Venezuela. En Argentina, se aplican en la rama de la construcción a partir de un Convenio Colectivo que establece que el empleador debe efectuar contribuciones mensuales de un 12% del salario (en el primer año) y de 8% (en los años siguientes), las que son depositadas en cuentas individuales en instituciones bancarias. En Brasil, por su parte, se establece que las contribuciones al Fondo de Garantía Salarial por Tiempo de Servicios (equivalentes a un 8% de la remuneración mensual) se realicen en cuentas individuales, a los que se agrega una compensación adicional (entre un 10 a un 40% del saldo acumulado) cuando el despido es generado “sin causa justa”.

## AMÉRICA LATINA: CUENTAS DE AHORRO INDIVIDUAL POR DESEMPLEO

País y año de creación	Cobertura	Contribuciones	Condiciones de elegibilidad	Beneficios	Otros beneficios	Administración
Argentina (1975)	Trabajadores de la construcción	Empleador: 12-8% salario	Despidos	Saldo	-	Instituciones bancarias
Brasil (1989)	Trabajadores dependientes no cubiertos por otro instrumento	Empleador: 8% salario	En función de causa de despido	Saldo	Retiros parciales para vivienda o salud	Gobierno
Chile (2002)	Trabajadores dependientes	Empleados: 0.6% y Empleador: 1.6% del salario	12 contribuciones y a todo evento	Saldo y causal	-	Administradora Fondo Cesantía
Colombia (1990)	Trabajadores dependientes	Empleador: 9.3% del salario	Despidos	Saldo	Retiros parciales puede garantizar préstamos de vivienda	Administradora Fondo Cesantía
Costa Rica	Trabajadores dependientes	Empleador: 1.0% y trabajador 2% del salario	A todo evento	Saldo	Retiros voluntarios cada 5 años de relación de trabajo continúa	
Ecuador (2001)	Trabajadores dependientes	Empleador 1% y trabajador 2% del salario	Mínimo 24 contribuciones y 60 días de carencia	Saldo de la cuenta, mínimo 2 salarios previos	-	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)
Panamá (1972)	Trabajadores dependientes	Empleador: 1 salario por año + 5% compensación y Empleado: voluntario	Compensación adicional según causa	Saldo	Retiros parciales para vivienda, educación o salud	Aseguradora
Perú (1991)	Trabajadores dependientes no cubiertos por otro instrumento	Empleador: 2 depósitos de medio salario	Despidos	Saldo	50% retiro y otros adicionales autorizados ocasionalmente	Instituciones bancarias
Venezuela (República Bolivariana de) (1997)	Trabajadores dependientes	Empleador: 5 días salario aumenta con antigüedad a máximo de 30 días de salario al año	3 meses de antigüedad	Saldo	-	Instituciones financieras o empleador

FUENTE: A. y W. Craig Riddell (2011).

El régimen de cuentas de ahorro individual por desempleo en Panamá, por ejemplo, se remonta a 1972, y estableció un depósito trimestral equivalente al monto de las indemnizaciones (una semana de remuneraciones por año trabajado) más un 5%. También se establece que el trabajador pueda efectuar depósitos en dichas cuentas, las que al mismo tiempo sirven como colateral para préstamos hipotecarios, y son administradas por bancos y otras instituciones financieras.

En Perú, la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) se estableció en 1991 como un fondo individual que debía ser financiado por el empleador con depósitos equivalentes a un 50% del salario cada seis meses, y el trabajador elegía la institución financiera para depositar sus fondos. Entonces se estableció que los trabajadores podían

retirar el equivalente a un 50% del saldo acumulado en situaciones de emergencia, y utilizar un porcentaje equivalente como colateral de préstamos. Sin embargo, desde 2002 el Gobierno autorizó el retiro de la totalidad de los fondos, en primera instancia para cancelar deudas con el sector financiero, y posteriormente el mantenimiento de dicha medida se justificó para estimular la demanda, lo que ha distorsionado su finalidad original.

En el caso de Venezuela, la institución de las cuentas individuales se remonta a 1977, y se establece como una de las modalidades para disponer de las indemnizaciones por años de servicio. En efecto, la legislación establece que el trabajador puede optar por una cuenta individual donde el empleador depositará sus aportes (también existe la alternativa de mantenerlos en la empresa), y los fondos se beneficiarán del retorno de mercado. Si la opción es mantenerlos en la empresa, el empleador debe garantizar una tasa de retorno establecida por el Banco Central.

Las cuentas individuales en Colombia, por su parte, fueron establecidas a partir de 1990 como una forma de modificar el sistema de indemnizaciones prevaleciente. En este caso, se estableció que el empleador depositara en la cuenta individual el equivalente a algo más que un mes de salario por año de trabajo (9.3%), y se permitió que los trabajadores que se regían por el sistema de indemnizaciones previo, se cambiaran al nuevo sistema. La norma general prevé que los retiros se efectúen una vez terminada la relación de trabajo, no obstante que se autorizan retiros parciales para financiar gastos de educación, vivienda y servir de garantías frente a créditos hipotecarios. La administración de los fondos se confía a las Administradoras de Fondos de Cesantía, de giro exclusivo, y que son supervisadas por la Superintendencia de Bancos.

En Costa Rica en el año 2000 y como parte de una reforma sobre el sistema de pensiones, se aprobó la Ley de Protección al Trabajador (LPT), que transformó parcialmente el auxilio de cesantía (indemnizaciones por despido) al establecer un

sistema de cuentas individuales de ahorro de los trabajadores<sup>34</sup>. La ley crea un Fondo de Capitalización Laboral (FCL) que se financia con un 3% sobre los salarios, cargado a los empleadores. Este 3% proviene del auxilio de cesantía, que se mantiene como indemnización contra el despido sin causa justa, pero reduce o modifica la magnitud de la indemnización y su cálculo según la antigüedad. Pese a que hay ahorros para el empleador en el auxilio de cesantía, el paso de una expectativa de derecho a una aportación efectiva mensual de 3% y sin límite de tiempo, implica en la práctica una carga social adicional creada para financiar este Fondo.

La mitad de este Fondo (1.5% del salario), más su rendimiento neto de la comisión por gastos administrativos, se destina a un ahorro individual de los trabajadores<sup>35</sup>. Los trabajadores pueden disponer de este ahorro en caso de extinción de la relación laboral o cada cinco años de relación laboral continua. Si el trabajador fallece, los ahorros se entregan a sus beneficiarios.

Cuando se acaba la relación laboral por cualquier causa, el trabajador tiene derecho a disponer de los ahorros, el que se entrega en un único pago. Además, los ahorros pueden ser retirados por los trabajadores cada cinco años de una relación laboral continua, lo que provoca que los trabajadores agoten el ahorro periódicamente y que dispongan solo de una pequeña reserva en el caso de perder su empleo.

La experiencia de Ecuador por su parte, es también de las relativamente más recientes, junto con la nueva ley de Seguridad Social de 2001, que regula el Seguro Social, y que establece un sistema mixto de seguro de desempleo. Para quienes tienen hasta 40 años de edad se han de incorporar al sistema de cuentas individuales, al que contribuye el trabajador con un 2% del salario y el empleador con un 1% de la remuneración, al mes. El trabajador, por su parte, debe tener un saldo equivalente a 24 meses de

---

<sup>34</sup> Basado en Weller, J. (Compilador), 2009.

<sup>35</sup> La otra mitad del Fondo de Capitalización Laboral se utiliza para constituir un régimen obligatorio de pensiones complementarias (ROP), concebido como un segundo pilar del sistema y complementario al régimen general.

contribuciones en su cuenta individual y 60 días de carencia para tener derecho a retirar los fondos, y en caso de retiro, enfermedad o muerte, se le autoriza a girar la totalidad del saldo disponible.

Finalmente, en Chile, a partir de 2002, las Cuentas Individuales fueron incorporadas en el diseño del Seguro de Cesantía, en el cual se combinan con un Fondo de Reparto (Fondo de Cesantía Solidario), en una relación funcional para financiar beneficios ante el evento de la cesantía, cuando ésta ha sido generada por un despido por razones económicas. Este nuevo modelo también se vincula parcialmente con el régimen de indemnizaciones por despido, puesto que las cotizaciones de cargo del empleador que se destinan a la cuenta individual del trabajador, son imputadas al momento de su pago efectivo.

Desde el punto de vista de su diseño también se trata de una solución parcial de protección ante el desempleo, pues su financiamiento no está condicionado a financiar un período no definido de cesantía ni aparecen vinculadas a las políticas activas.

No obstante lo anterior, las experiencias de Ecuador y de Chile especialmente, en los cuales las Cuentas Individuales están integradas con otros programas como un Fondo de Reparto para el desempleo y con las indemnizaciones por despido, se presentan como alternativas para mejorar su eficacia ya sea en cuanto a la relevancia de los montos de los beneficios así como para incorporar a un conjunto más amplio de asalariados con diversidad de contratos. Dicha integración también puede facilitar aquélla con las políticas activas.

### **C. Los seguros de desempleo**

Los países que cuentan con un seguro de desempleo son Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Uruguay y Venezuela. Pese a que durante los años noventa, una serie de países de la Región priorizaron el desarrollo de procesos de reformas tanto en los ámbitos

laborales como en los sistemas de seguridad social, en especial en el ámbito de las pensiones, reformas sustanciales en los programas de protección ante el desempleo han tenido una importancia secundaria en la agenda de transformaciones de las instituciones públicas. En efecto, estos han tendido a mantener su estructura original, y sólo a partir de 2000, es posible observar desde modificaciones paramétricas en Uruguay a estructurales en Chile. En el cuadro siguiente, se resumen sus principales características.

#### SEGUROS DE DESEMPLEO EN AMÉRICA LATINA

País	Tipo de programa	Con aportes de:			Beneficios		Condiciones de elegibilidad
		Trabajador	Empleador	Estado	Tasa de reemplazo	Duración (meses)	
Argentina	Seguro de desempleo obligatorio	0%	0.89-1.11%	Financia los déficit	50% en primeros 4 meses; 42.5% entre meses 5° y 8°, y 37.5% en los meses 9° a 12°	Hasta 12 meses	Registro agencia de empleo, disposición a trabajar y cesantía involuntaria. Con mínimo 12 cotizaciones
Brasil	Sistema de seguro social	0%	0%	Todo el funcionamiento del FGTS.	80-50% salario medio, según tramos de ingresos	Si ha cotizado: 3 pagos si 6 a 11 cotizaciones. 4 pagos, si 12 a 23 meses, y 5 pagos si hasta 24 meses de cotizaciones	Empleo previo por mínimo 6 meses, desempleo involuntario y no tener rentas suficientes de otras fuentes
Chile	Seguro obligatorio mixto: fondo solidario con cuentas individuales	0.6% a la Cuenta Individual por Cesantía.	2.4% (1.6% a cuentas individuales y 0.8% al Fondo Solidario)	Aportes de MMUS\$ 12 anuales desde rentas generales.	Tasas decrecientes desde 50 a 30%, si ahorro en cuentas es insuficiente, se recurre al Fondo Solidario	Hasta 5 meses	12 cotizaciones en 24 meses y las tres últimas con un mismo empleador
Ecuador	Sistema de seguro social			Todos los beneficios del Régimen Solidario de Cesantía.	Suma fija: hasta el valor de 2 canasta básicas familiares	-	Despido sin justa causa, 24 cotizaciones y 60 días de carencia
Uruguay	Sistema de seguro social	Sí, no se puede separar de la cotización general de 12.5%.	Sí, no se puede separar de la cotización general de 12.5%.	Financia los déficit	Desde 66 a 40%, y existe suplemento de 20% por cargas familiares	6 meses	6 meses de cotizaciones y desempleo involuntario
Venezuela (República Bolivariana de)	Seguro de desempleo obligatorio	0.5 y 2.5% si es trabajador no dependiente	2.0%	Subsidios diversos	60% salario medio más asistencia médica por 26 semanas	5 meses	12 meses de cotizaciones en los últimos 24 meses y estar disponible para trabajar

FUENTE: Elaboración de la fuente.

Se trata de sistemas que operan con un *diseño de reparto* y con una *lógica contributiva*, ya que su financiamiento proviene fundamentalmente de aportes mensuales de los cotizantes. Éste es el caso de los Seguros de Desempleo en Argentina, Venezuela y Uruguay.

Modalidades distintas son los casos de Chile y Ecuador, ya que presentan estructuras mixtas. En efecto, en Chile, el sistema considera dos componentes integrados: un Fondo de Cesantía Solidario, que puede complementar los recursos existentes en las cuentas individuales de cesantía para financiar el pago de un programa de beneficios definidos, en el caso del despido sin justa causa. En Ecuador, por su parte, existe un Fondo de Cesantía (constituido por las cuentas individuales señaladas en el apartado anterior) y un Régimen Solidario de Cesantía financiado por el Estado con cargo al Presupuesto General.

Este último subsidia al afiliado siempre que éste haya sido despedido y que el fondo acumulado en la cuenta individual de cesantía sea inferior al doble de la remuneración que percibía el afiliado en el último mes anterior a la fecha del cese de la relación de trabajo<sup>36</sup>. La cuantía del beneficio concedido en este régimen está acotada al valor equivalente a dos canastas básicas familiares determinadas por el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos.

En cambio, en Brasil, el Seguro de Desempleo es un programa no contributivo, financiado con rentas generales a través de Fondo de Amparo al Trabajador (FAT), pero que opera en paralelo con el componente de ahorro en cuentas individuales operado por el Fondo de Garantía por Tiempo de Servicios (FGTS), señalado anteriormente.

---

<sup>36</sup> “Solo podrán acogerse al Régimen Solidario de Cesantía, los trabajadores del sector privado que presenten una certificación del inspector de trabajo de su jurisdicción, de haber sido despedidos de su puesto de trabajo, la cual será emitida por esta autoridad en un término máximo de ocho días, y los servidores públicos que presenten el documento de terminación unilateral del empleador de la relación de trabajo, excepto en el caso de que la separación del cargo o puesto haya sido por razones disciplinarias, situación en la que no aplica el beneficio, sin perjuicio de las acciones a las que tengan derecho para revertir sus efectos jurídicos”. Cámara de Comercio de Quito (2013).

Finalmente, el régimen uruguayo es financiado por la vía de rentas generales, y los aportes para estos fines se encuentran incorporados en una contribución global para la seguridad social, y por ello no es directa la relación entre beneficios y costos del Seguro, y sus efectos sobre el mercado del trabajo<sup>37</sup>.

La participación del Estado está presente en todos los casos aunque varía la modalidad; directa como en el caso uruguayo y en Brasil; aportando los recursos necesarios para cubrir los déficit en Argentina y Venezuela R.B.; subsidios en Ecuador y Chile, con un aporte definido anual al Fondo de Cesantía Solidario.

Los trabajadores típicamente protegidos son asalariados formales y, especialmente, con contratos de duración indefinida. No obstante lo anterior, su cobertura se ha ido ampliando hacia otros grupos de beneficiarios, tales como los trabajadores rurales, agrícolas, de la construcción y con contratos eventuales. Esta es una tendencia que se ha venido acentuado en los últimos años.

También se observa que en tres de los seis países con este tipo de programas; Argentina, Brasil y Chile, los dependientes del sector público están excluidos de su cobertura. Tales trabajadores suelen contar con estatutos especiales que consideran mecanismos particulares de estabilidad en el empleo y de compensaciones en los casos de despido. Se trata en todo caso, de aquellos trabajadores que corresponden a la planta del sector, y no aquellos que han sido contratados bajo otras modalidades y que pudieran ser asimilables a categorías de asalariados privados por sus características contractuales.

En cuanto a la estructura de los beneficios, normalmente éstos se definen como una proporción del salario percibido en el empleo previo al evento de la cesantía. Como es posible observar, este criterio es el que prevalece en los casos identificados, y normalmente también se establecen montos mínimos y máximos con el objetivo de

---

<sup>37</sup> Al respecto véase Velásquez (2005), en el cual se estimó la tasa implícita de cotización del Seguro de Desempleo en Uruguay.

focalizar la suficiencia de las prestaciones entre los cotizantes de ingresos bajos, y optimizar los subsidios cruzados, cuando existe un sistema de reparto.

Por último, para determinar la duración del período de prestaciones por desempleo se suele adoptar la duración media de la cesantía. Durante dicho período, el monto de las prestaciones seguirá un patrón decreciente con el fin de incentivar la búsqueda de un nuevo empleo, y la calificación de beneficiario estará condicionada tanto a la existencia de contribuciones previas, así como a que el beneficiario mantenga su condición de cesante, y muestre esfuerzos verificables para encontrar un nuevo empleo. De los casos existentes, la excepción es Ecuador, en el cual se establece solamente un único pago.

### **1. Seguros de desempleo y nivel de ingresos**

Una de las principales críticas sobre la adecuación de los seguros de desempleo en los países en desarrollo, es que muchos trabajadores no se benefician del sistema pues trabajan en condiciones de informalidad, en la agricultura o en actividades de servicios urbanos. Sin embargo, la evidencia disponible muestra que en muchos de los actuales países industrializados cuando crearon los seguros de desempleo, una gran parte de la fuerza de trabajo estaba empleada en la agricultura y debido a exenciones en las legislaciones tales trabajadores no se beneficiaron de los programas entonces creados<sup>38</sup>.

También se afirma que programas de esta naturaleza beneficiarían a quienes requerirían menos asistencia que los trabajadores informales y los pobres, sin embargo, es discutible que un seguro de desempleo perjudique a los no asegurados, especialmente si el financiamiento proviene de los propios trabajadores y los empleadores. Más bien, la evidencia disponible sugiere que benefician relativamente más a trabajadores de menores ingresos y menos calificados y que, en todo caso, para otorgar asistencia a los más pobres existen otros instrumentos de política pública. En cambio, si se busca

---

<sup>38</sup> Esta discusión se extrae de Berg, J. and M. Salerno (2008) op cit.

desalentar a trabajadores calificados de aceptar un empleo que esté por debajo de su perfil de habilidades, un esquema de seguro de desempleo es sin duda apropiado.

Se ha argumentado que este tipo de programas eleva el costo de mano de obra y amortigua así la creación de empleos formales, afectando negativamente a los trabajadores informales. La evidencia al respecto no es concluyente, y en los casos en que este efecto se ha verificado, su magnitud suele resultar poco significativa<sup>39</sup> y en definitiva tales efectos dependerán de las características específicas de diseño y de operación de los programas evaluados. Son estos aspectos los que no suelen estar adecuadamente reflejados en los modelos de estimación.

Finalmente, también se alude a que los países en desarrollo no tendrían la capacidad para administrar en forma eficiente este tipo de programas, lo cual también es discutible pues existen muchos países en desarrollo de ingresos medios que administran sistemas de pensiones, seguros de accidentes y otros sistemas de igual o mayor complejidad que un seguro de desempleo. En todo caso, si esta debilidad existiera ello puede ser abordado con programas de asistencia técnica.

Este conjunto de argumentos señalados, pese a que capturan solo parcialmente posibles restricciones para instalar los programas de seguros de desempleo en la región, normalmente terminan por desalentar la toma de decisiones sobre la materia, en un contexto donde además siempre se presentan urgencias de corto plazo. Además, la

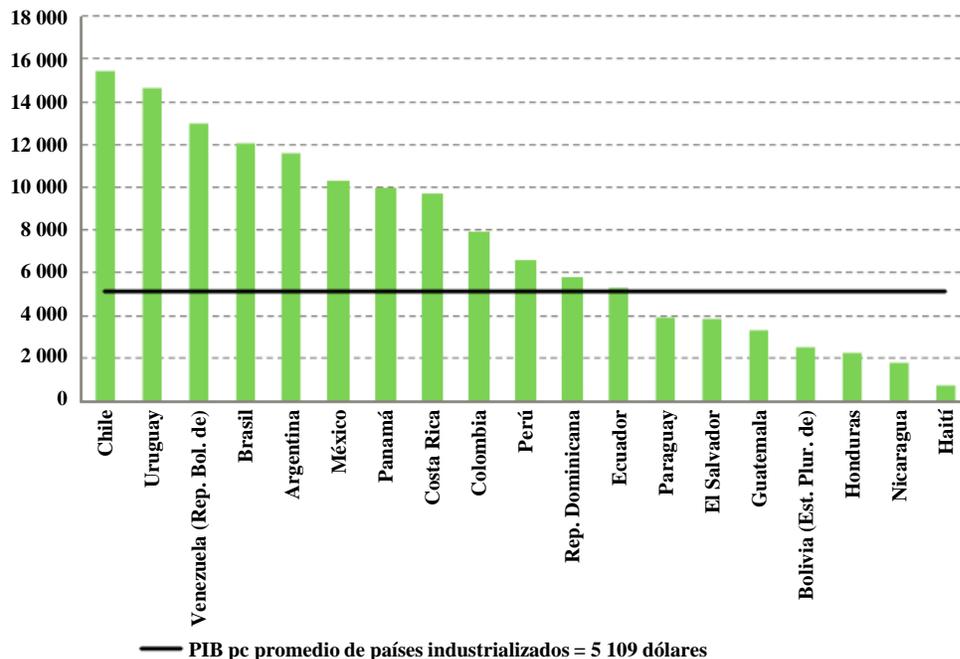
---

<sup>39</sup> Una síntesis de la discusión sobre los efectos potenciales de los seguros de desempleo en los mercados de trabajo y su respaldo empírico, se presenta en Velásquez (2003) donde se revisa un conjunto de estudios que incluyen el análisis de efectos en los mercados de trabajo a partir de modelo de búsqueda, y otros potenciales efectos sobre el rendimiento y la disciplina laboral; sobre el desempleo a partir de la noción de que al disminuir el costo de perder el empleo, y el beneficio de encontrarlo —para quienes tienen el derecho de percibir sus prestaciones—, se tendería a inducir el aumento de la tasa y de la duración de éste. También sobre el desempleo de larga duración, sobre el empleo y sobre el rendimiento y la disciplina laboral. La conclusión principal es la evidencia disponible no permite arribar a conclusiones definitivas, sí contribuye a poner en evidencia sus posibles debilidades, y acentúa la necesidad de que la operación de estos sistemas se enmarque en esquemas cuidadosamente diseñados; con beneficios moderados y decrecientes; con incentivos correctos que no generen distorsiones en el funcionamiento de los mercados; y con esquemas de financiamiento que permitan asegurar el equilibrio en el tiempo. Y que la distinción entre un seguro y un programa de asistencia, también resulta crucial para identificar los posibles efectos en las conductas de los distintos agentes.

evidencia muestra que este tipo de programas ha sido el último en implementarse entre los diversos instrumentos de protección social.

La evidencia también señala que al momento de su creación, los países industrializados exhibían un nivel de Producto Interno Bruto (PIB) per cápita similar al de muchos de los países en desarrollo de ingreso medio de hoy. En efecto, Berg y Salerno (2008) obtienen que el PIB per cápita de los países industrializados al momento de adoptar un seguro de desempleo, medido en dólares de 2001, para 35 países, era de 3 mil 941 dólares. Si dicho ingreso se actualiza a dólares de 2012 (tomando como inflator al Índice de Precios al Consumidor, IPC, de Estado Unidos de Norteamérica), es posible comparar dicho nivel de PIB de referencia con el PIB per cápita de los países de América Latina en dicho año. Este ejercicio se ilustra en la gráfica siguiente.

**PIB PER CÁPITA DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA EN 2012 Y DE PAÍSES INDUSTRIALIZADOS AL ADOPTAR UN SEGURO DE DESEMPLEO**  
-En dólares de 2012-



FUENTE: Elaboración de la fuente a partir de Berg y Salerno (2008) y FMI (2013).

La comparación muestra que, en general, los países de América Latina que cuentan con un seguro de desempleo que registran un PIB per cápita superior al de los países industrializados cuando instalaron estos programas, y que aquellos que aún no superan dicho estándar, en general, aún no disponen de éstos. Ecuador es el país que cumple en el límite con esta característica.

Sin embargo, hay un conjunto de países que pese a haber alcanzado un PIB per cápita superior al de referencia, no cuentan en la actualidad con un seguro de desempleo, como es el caso de México, Panamá, Costa Rica, Colombia, Perú y República Dominicana, aunque se han advertido esfuerzos por implementarlos. En efecto, en México se acaba de aprobar la iniciativa que lo crea; en Colombia se buscó su implementación en 2013, aunque ello sólo derivó en un perfeccionamiento del actual “sistema de cesantías”, y tanto en Perú como en República Dominicana se han registrado intentos en años anteriores para lograr su implementación.

## **2. Cobertura de la protección**

Típicamente estos programas protegen a trabajadores asalariados formales y normalmente con contratos de duración indefinida del sector privado, no obstante que en los últimos años se han registrado iniciativas para aumentar su alcance hacia otros grupos de beneficiarios, tales como los trabajadores rurales, agrícolas, de la construcción y con contratos eventuales<sup>40</sup>.

En efecto, en Argentina, a partir de 2004, la cobertura se ha extendido hacia los trabajadores agrícolas temporales y ocasionales; del mismo modo que en Brasil. En Uruguay se han agregado los trabajadores domésticos, y en el caso de Chile, el sistema

---

<sup>40</sup> Véase Velásquez (2009).

estableció un régimen especial para los trabajadores contratados a plazo o por obra o faena determinada.

El ajuste dispuesto para cubrir el financiamiento de las prestaciones asociadas con dichos grupos de beneficiarios, normalmente deriva en adaptar las condiciones de elegibilidad, así como en el monto de los beneficios, con el fin de lograr la mayor correspondencia posible entre los ingresos y gastos. En Venezuela, desde 2005 se ha incluido en la población protegida a trabajadores independientes, los que trabajan en el empleo doméstico y los trabajadores a domicilio, entre otros, estableciendo como incentivo un subsidio estatal de un 50% de la cotización.

En los últimos años, también se han implementado nuevas reformas que buscaron fortalecer la protección, en el marco de la última crisis financiera de la década pasada. En Brasil, entre 2008 y 2009, se extendieron beneficios por dos meses a trabajadores despedidos en la minería y en la siderurgia. En Chile, la reforma de 2009 permitió activar dos pagos adicionales cuando la tasa de desempleo superara su tendencia de los últimos cuatro años, además de incluir a trabajadores contratados a plazo, y otorgar nuevas prestaciones a beneficiarios de programas de retención de mano de obra.

En Uruguay, pese a que en su reciente reforma de 2008 se estableció la extensión del subsidio ante una recesión, éste no se activó al no verificarse los dos trimestres consecutivos de crecimiento negativo que la definen. En cambio, se verificó un mayor uso de la fórmula de la suspensión del trabajador, mediante la cual las empresas pueden enviar a trabajadores al seguro de desempleo por un máximo de seis meses cuando están atravesando dificultades, sin tener que cesar el vínculo laboral, y con la posibilidad de reintegrarlos cuando la situación se revierte.

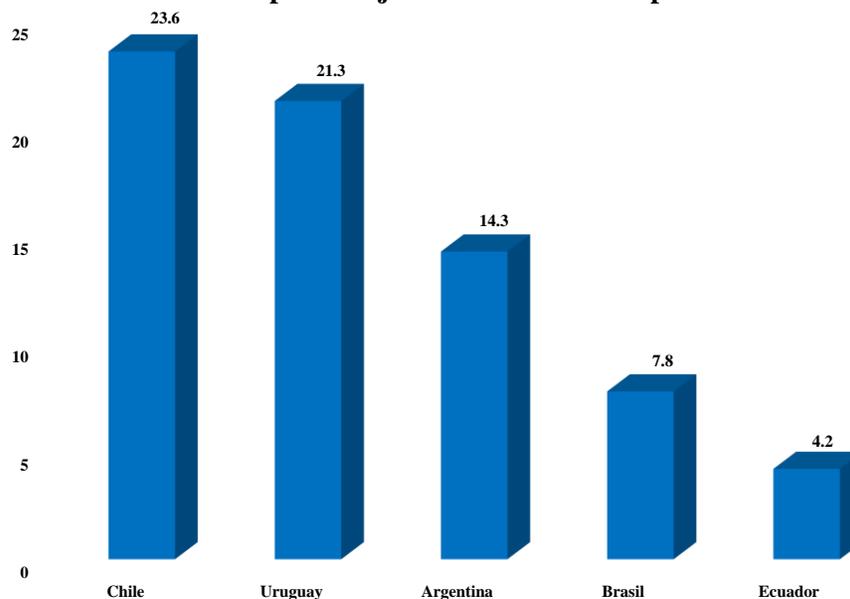
El aumento de la cobertura del Seguro de Desempleo en Brasil durante la crisis fue moderado pues la ampliación del seguro tuvo un menor alcance ya que sólo se aplicó en sectores económicos específicos. En Argentina, si bien la cobertura creció durante

el 2009, también lo hizo en forma moderada. Esto estaría explicado porque los esfuerzos se orientaron a aumentar la cobertura de los programas no contributivos (por ejemplo, el Seguro de Capacitación y Empleo), y por la prioridad que se otorgó a mecanismos de retención en el empleo a través de subsidios en el marco del Programa de Recuperación Productivo (REPRO) para evitar despidos. En este caso, el énfasis ha sido puesto en el tránsito hacia políticas activas con acento en el desarrollo económico regional y con base en los municipios a través de la conformación de una amplia red de servicios públicos de empleo.

También para aumentar la cobertura de beneficiarios se han considerado tratamientos especiales para grupos determinados, como en Chile, al incorporar a los trabajadores con contrato a plazo a los beneficios del Fondo de Cesantía Solidario y, en Uruguay, aumentando la duración de los beneficios para los mayores de 50 años. En Argentina, la cobertura se extendió a los trabajadores agrícolas en 2004, complementando la protección a los trabajadores de la construcción que se había dispuesto en el año 2000. En Brasil, el seguro de desempleo también se paga a trabajadores de la pesca artesanal y trabajadores rescatados del trabajo forzoso (se trata de beneficios no contributivos), y además se ha incluido desde 2000 a las trabajadoras domésticas si el empleador ha contribuido voluntariamente al Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio.

En la gráfica siguiente se presenta un indicador de cobertura de programas de seguros de desempleo de la región, considerando la relación entre los beneficiarios que reciben prestaciones respecto del total de desocupados. Hay que considerar, en todo caso, que se trata de programas distintos, y que disponen de diferentes normas de elegibilidad y de monto y duración de los beneficios.

**COBERTURA DE BENEFICIARIOS DE LOS SEGUROS DE DESEMPLEO<sup>a/</sup>  
EN AMÉRICA LATINA  
-En porcentajes del total de desocupados-**



<sup>a/</sup> Los indicadores corresponden a 2011(Chile), 2009 (Brasil y Uruguay), 2008 (Argentina) y 2005 (Ecuador).  
FUENTE: OIT (2013).

Los resultados presentados muestran que la cobertura obtenida por estos sistemas es baja. Y a ello contribuyen tres factores principales. El primero se vincula con las especificaciones de diseño de los propios programas, ya que en estos sistemas la condición de beneficiario está vinculada, entre otras, con la causal que genera el término del contrato (normalmente el despido por razones económicas), y por la existencia de un mínimo de aportes previos a éste, de modo que sólo una fracción de los potenciales beneficiarios tendrá el derecho a las prestaciones. Además, quienes mantengan su condición de desempleados pero hayan agotado el período cubierto por éstas, también quedarán excluidos de su cobertura.

Una segunda explicación, se refiere a las características de los mercados de trabajo de la región y en particular con la alta proporción de empleo informal existente. Cerca de

la mitad de los ocupados se desempeñan en empleos informales<sup>41</sup>, lo cual se constituye una significativa restricción para cubrir al total de los desempleados. Además, la existencia de transiciones entre empleos formales e informales afecta la densidad de los aportes previos requeridos, aún para aquellos que cuenten con un contrato formal al momento de enfrentar el evento del despido.

En tercer término, la región exhibe también una alta tasa de rotación en los empleos, de modo que la antigüedad requerida para acceder a los beneficios del sistema se logra en tiempos mayores que los que registran continuidad en un mismo puesto de trabajo, lo que tiende a reducir la cobertura a aquellos que se desempeñan con contratos de corta duración.

No obstante lo anterior, la insuficiencia señalada en materia de cobertura es mayor para determinados grupos de trabajadores, como mujeres y jóvenes. En efecto, estos típicamente exhiben tasas de desempleo más altas que los hombres y adultos, respectivamente; suelen presentar mayores índices de rotación laboral y mayores grados de informalidad en el empleo. Así, las condiciones que explican la baja cobertura de estos sistemas se agudizan para estos grupos.

En efecto, si se considera el caso del Seguro de Cesantía de Chile, por ejemplo, el que ha alcanzado una alta cobertura de afiliados entre el total de los asalariados (un 76.8% respecto del total de los asalariados en diciembre de 2012), se observa que la cobertura del sistema para el grupo de mujeres es significativamente inferior que la registrada para el caso de los hombres: un 19.3% versus un 36.8%, respectivamente para 2013, como se presenta en el cuadro siguiente.

---

<sup>41</sup> OIT 2013b.

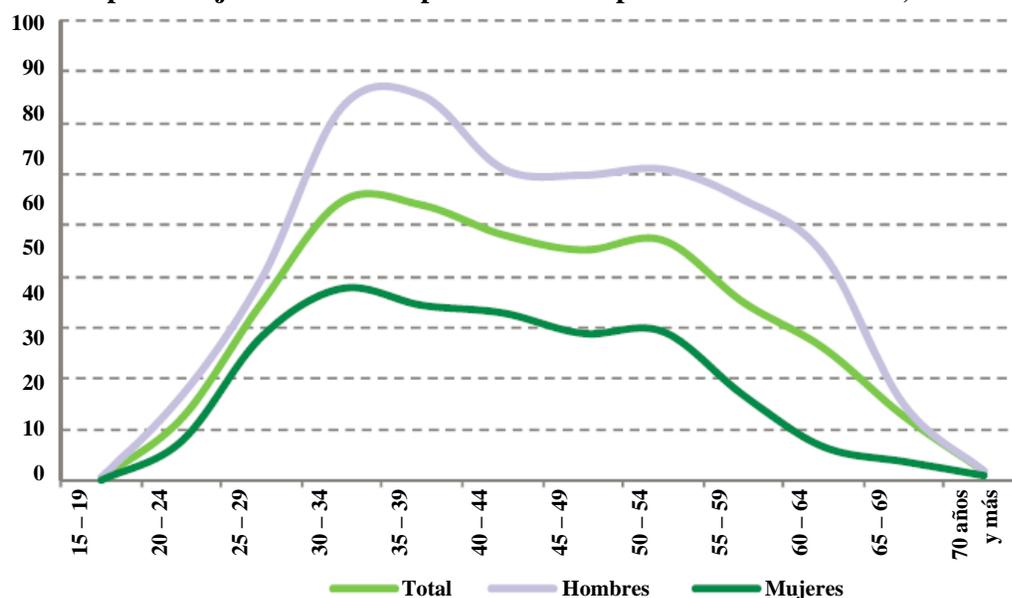
**CHILE: COBERTURA DE SEGURO DE CESANTÍA, POR SEXO Y EDAD, 2013**  
**-En porcentajes de los desempleados de cada grupo-**

	Jóvenes	Adultos	Total
Hombres	9.7	55.0	36.8
Mujeres	5.3	22.3	19.3
Total	7.6	42.9	28.5

FUENTE: Elaboración de la fuente según Superintendencia de Pensiones (2014) e INE (2014).

Adicionalmente, si se considera la distribución de la cobertura de los beneficiarios según tramos de edad, como se ilustra en la gráfica siguiente, es posible observar que ésta aumenta hasta las edades medias de los ocupados y comienza a descender en edades adultas, siguiendo un comportamiento similar para hombres y mujeres.

**CHILE: COBERTURA DEL SEGURO DE CESANTÍA, SEGÚN SEXO Y EDAD**  
**-En porcentajes de los desocupados de los respectivos tramos etarios, 2013-**



FUENTE: Elaboración de la fuente según Superintendencia de Pensiones (2014) e INE (2014).

### 3. Integración con políticas activas

La efectividad de la protección ante el desempleo puede ser potenciada al concebirla como el resultado de una combinación entre políticas pasivas y activas de mercados de

trabajo. Se trata de transitar desde regímenes pasivos, orientados exclusivamente a sustituir ingresos a los desempleados, hacia una combinación de éstos con medidas que apoyen a sus beneficiarios en la búsqueda de un nuevo empleo o bien que mejoren su empleabilidad mediante la capacitación laboral. Esta combinación presenta el potencial de lograr resultados mayores que los posibles de obtener con cada instrumento individualmente considerado; y su óptima combinación dependerá de las características económicas e institucionales de cada país.

En efecto, tanto los servicios de empleo y de capacitación laboral favorecen la movilidad cuantitativa y cualitativa de los recursos humanos y un esquema que les integre con un instrumental eficiente de protección al desempleado, puede contribuir significativamente a fortalecer la capacidad de adaptación de las economías, mejorar la calidad de búsqueda de un nuevo empleo, reducir los costos de la reinserción laboral en ocupaciones productivas y contribuir a evitar transiciones no deseadas hacia empleos informales.

Los seguros de desempleo identificados en la región en el cuadro: *Seguros de desempleo en América Latina*, establecen vínculos con las políticas activas al establecer condiciones adicionales a las causales protegidas para acceder a los beneficios monetarios, condicionándolos a la disposición a trabajar del cesante. Es una práctica habitual requerir la inscripción de los beneficiarios en agencias de empleo. Si el trabajador rechaza ofertas de empleo adecuadas, ya no se considera que esté en situación de desempleo involuntario, y por lo tanto es descalificado del pago de beneficios. El concepto de “empleo adecuado” descansa en la calificación administrativa de las razones del trabajador para rechazar las ofertas de empleo.

Así, se advierte que, salvo en el caso de Ecuador, existe un vínculo explícito entre las instituciones de protección ante el desempleo y las políticas activas. En Argentina, el Seguro de Desempleo estimula la búsqueda de un nuevo empleo ya que entre las

obligaciones de sus beneficiarios se establece la de “aceptar los empleos adecuados que les sean ofrecidos por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y asistir a las acciones de formación para las que sean convocados”<sup>42</sup>. Adicionalmente, el Seguro de Capacitación y Empleo<sup>43</sup> incorpora, entre otros, a los trabajadores de 40 o más años que al término de la percepción de la totalidad de las prestaciones económicas contributivas por desempleo, continúen en situación de desempleados. Su permanencia, en todo caso, está condicionada a que el asegurado concurra como mínimo dos veces por mes a la Oficina de Empleo Municipal para informar de los avances en su búsqueda de trabajo y actualizar su historia laboral; participar de la mayor cantidad de actividades de capacitación y aceptar las ofertas de trabajo adecuadas que le propongan desde las oficinas de empleo.

Por su parte, el Seguro de desempleo de Brasil<sup>44</sup> provee beneficios monetarios condicionados a comprobar la matrícula y asistencia del asegurado en un curso de formación continua de calificación profesional con una carga horaria mínima de 160 horas. Además, dispone de una Bolsa de Cualificación Profesional, financiada por el Fondo de Amparo del Trabajador (FAT), destinada a financiar acciones de capacitación ofrecidas por el empleador a aquellos trabajadores con contratos de trabajo suspendidos. Ello también es aplicable excepcionalmente a beneficiarios del Seguro de Desempleo que registren entre 12 y 18 meses de cesantía. Tales beneficios pueden estar articulados con acciones de empleo y ejecutadas en las localidades de domicilio del beneficiario. Y también se establece que este beneficio dejará de entregarse si el beneficiario rechazare un empleo coincidente con sus calificaciones y con su remuneración anterior.

---

<sup>42</sup> Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina (2014a).

<sup>43</sup> Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina (2014b).

<sup>44</sup> LEI N° 7.998, Brasil.

En Chile, a partir de la reforma de 2009 se estableció que el Fondo de Cesantía Solidario<sup>45</sup> puede financiar programas de apresto para facilitar la reinserción laboral de sus beneficiarios y que presenten un bajo índice de empleabilidad. El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE) administra y fiscaliza tales programas. Cada año el Ministerio de Hacienda y el Ministro del Trabajo y Previsión Social, determinan las prestaciones a otorgar y el monto total de recursos, los cuales no podrán exceder para cada año calendario, el 2% del saldo total del Fondo de Cesantía Solidario que registre el año anterior.

Se establecen requisitos para seleccionar a los beneficiarios y su acreditación; los procedimientos de concesión y las causales de término, así como él o los instrumentos técnicos que determinarán el índice de empleabilidad, el cual considera la vulnerabilidad laboral. Tales programas son ejecutados por las Oficinas Municipales de Información Laboral (OMIL) y por entidades privadas.

También el beneficio del Fondo de Cesantía Solidario cesará si el cesante rechazare, sin causa justificada, el puesto de trabajo que le ofrezca la respectiva OMIL, y siempre y cuando ella le hubiere permitido ganar una remuneración igual o superior al 50% de la última devengada en el empleo anterior o si rechazare una beca de capacitación ofrecida y financiada por el SENCE, o si el cesante no se inscribiera en la Bolsa Nacional de Empleo.

Adicionalmente, opera el Sistema de Información Laboral y la Bolsa Nacional de Empleo, a cargo del Ministerio del Trabajo y Previsión Social, con el fin de aumentar la empleabilidad y facilitar la reinserción laboral de los trabajadores cesantes afiliados al Seguro de Cesantía. Por su intermedio, los trabajadores cesantes afiliados al Seguro que se inscriban en la Bolsa Nacional de Empleo, podrán ofrecer la prestación de servicios laborales y acceder a la base de datos de vacantes de empleo. A su vez, los

---

<sup>45</sup> Superintendencia de Pensiones (2014a).

empleadores que se registren en la mencionada Bolsa podrán ofrecer vacantes de trabajo y buscar trabajadores para dichos puestos de trabajo.

En Uruguay, se ha establecido que no tienen acceso a los beneficios del Seguro de Desempleo quienes no estén asistiendo a los cursos de capacitación o de reconversión laboral implementados en el ámbito del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, por motivos injustificados, transcurrida la mitad de los períodos de subsidio. Adicionalmente, la ley establece que cesará el derecho a percibir el subsidio por desempleo cuando el trabajador rechazare sin una causa legítima un empleo conveniente<sup>46</sup>.

Por su parte, el Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional (INEFOP) ha dispuesto una línea de capacitación laboral específica para todos los trabajadores que perciben Seguro de Desempleo por causal de despido, fin de zafra o fin de contrato, denominada Programa de Trabajadores en Seguro de Desempleo<sup>47</sup>. Este Programa se orienta a la capacitación y formación profesional, fortaleciendo las capacidades de las personas para retornar al mercado de trabajo y a promover la incorporación al sistema educativo formal.

Finalmente, en Venezuela R.B. la ley del Subsistema de Paro Forzoso y Capacitación Profesional<sup>48</sup> establece que las prestaciones que otorga el Sistema se suspenderán en los casos en los que el afiliado cesante no justifique el no haber comparecido a una entrevista de empleo indicada por el Ministerio del Trabajo, o por la Agencia de Empleo; rechace una colocación adecuada en un trabajo ofrecido por el Servicio de Intermediación Laboral o abandone, sin causa justificada, la capacitación laboral.

---

<sup>46</sup> Ley N° 15.180, Uruguay

<sup>47</sup> Inefop (2014).

<sup>48</sup> Decreto con rango y fuerza de ley que regula el sistema de paro forzoso y capacitación laboral y Decreto de Reforma 2012 a la Seguridad Social.

De este modo, el funcionamiento de los programas de políticas activas de mercado de trabajo en la región, se constituye en un factor clave para la protección ante el desempleo si éstos se encuentran integrados con los programas pasivos y si, efectivamente, desarrollan sus funciones con eficacia.

El fortalecimiento de la aún débil institucionalidad de las políticas activas requiere de inversiones en diseño, procesos y en recursos humanos y materiales. Normalmente tales servicios tienden a operar con grados de autonomía mayores a los deseables, generándose pérdidas de eficiencia en el uso de los recursos. Sus causas pueden tener diversos orígenes, pero en todos los casos revelan la inexistencia de relaciones sistémicas, ya sea por insuficiencias en la cobertura de los cesantes y por carencias significativas en cuanto a la pertinencia de sus resultados. El desarrollo de evaluaciones periódicas de su funcionamiento y del impacto de estas políticas en cuanto a la reinserción laboral de sus beneficiarios, también se tornan así en requisitos indispensables para mejorar el instrumental disponible en esta materia.

### **III. Nuevos avances y reformas recientes**

En los últimos años es posible identificar avances en materia de protección ante el desempleo en América Latina en dos dimensiones principales. La primera se ha observado al considerar que el desafío de establecer una adecuada protección ante el desempleo en la región se verifica en un contexto con alta informalidad. Éste es el valor de un conjunto de nuevos estudios desarrollados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en diferentes países. La segunda dimensión, repara en recientes reformas y propuestas de reformas desarrolladas en cuatro países de la región que buscan fortalecer el instrumental de protección al desempleo o crearlo cuando éste no existe.

## **A. La protección ante el desempleo con alto empleo informal**

Un conjunto de estudios impulsado por el BID<sup>49</sup>, ha iniciado una auspiciosa línea de trabajo destinada a apoyar el diseño de políticas en materia de protección ante el desempleo, al considerar el contexto de empleo informal que caracteriza a los países de la región.

La presencia del empleo informal es un elemento crucial que no solo diferencia el funcionamiento de las economías y de los mercados de trabajo en los países de América Latina y el Caribe, sino que además relativiza la utilidad de muchas de las conclusiones de los estudios realizados en países desarrollados y sus recomendaciones.

El riesgo de desempleo se asocia con la probabilidad de pérdida de empleo involuntaria. En la región, en promedio, la tasa de desempleo es relativamente más baja que el promedio de la OCDE, aunque existen grandes diferencias entre países y grupos de trabajadores. Las mujeres presentan 1.6 veces más probabilidades de estar desempleadas que los hombres; el desempleo es 3 veces superior para los jóvenes que para adultos y es mayor para las personas con educación secundaria incompleta. La duración del desempleo si bien es, en promedio, un fenómeno de corto plazo, genera pérdidas de salario también de largo plazo, aunque menores para beneficiarios del seguro de desempleo; más altas para empleados de mayor antigüedad relativa; son crecientes con la edad, y relativamente más altas para trabajadores que se inician en una nueva actividad.

La informalidad a veces es concebida como una modalidad de protección contra el desempleo. Sin embargo, existe evidencia de que los trabajadores desempleados tienen más probabilidades de encontrar trabajos informales y no es en absoluto claro que éstos puedan transitar hacia empleo formales, lo que se acentúa ante las fluctuaciones cíclicas

---

<sup>49</sup> Véase estudios en bibliografía.

de la actividad económica. En dicho contexto, los jóvenes, los relativamente más afectados por el desempleo abierto, son incapaces de aportar lo suficiente para calificar como beneficiarios de los sistemas contributivos; los trabajadores informales quedan excluidos por definición, y la alta rotación laboral deriva en baja densidad de aportes, incluso para trabajadores formales. Por ello, la cobertura potencial de un sistema contributivo tradicional suele ser baja, como fue advertido en el capítulo anterior.

Altas tasas de rotación entre los diversos tipos de ocupaciones tienen importantes implicaciones para el financiamiento de la protección contra el desempleo, ya que el mecanismo de deducciones periódicas de la nómina sólo es factible para el caso de los asalariados formales. Así, una alta movilidad entre categorías de empleos formales e informales puede implicar que muchos desempleados —incluso aquellos que han sido despedidos desde empleos asalariados formales— no sean elegibles. Adicionalmente, el hecho de que el empleo informal es difícil de ser observado, aumenta la dificultad para asegurar que las prestaciones se asignen sólo entre quienes están realmente cesantes. Adicionalmente, si los beneficios son financiados mediante impuestos sobre la nómina, ello podría incentivar empleo informal como una forma de evitar dichos costos.

Los estudios señalados han abordado los efectos de implementar sistemas de prestaciones de desempleo en economías con alto empleo informal y con altos flujos de trabajadores entre la formalidad y la informalidad. Entre los resultados obtenidos, destacan aquellos que indican que la introducción de esquemas contributivos de protección puede aumentar la formalidad, y que ello dependerá de dos efectos opuestos: de la generosidad de los beneficios y del nivel de las contribuciones requerido para financiarlas; complementariamente con otras intervenciones en el mercado laboral orientadas a reducir el costo de la formalidad.

También ponen en evidencia la importancia de esquemas universales de protección por desempleo para trabajadores informales condicionados a la participación de sus beneficiarios en programas de capacitación laboral. En tales casos, los beneficiarios suelen lograr mejores resultados en materia de inserción laboral, creación de mayor empleo asalariado formal y menor autoempleo informal.

Los resultados sugieren que, en general, los distintos mecanismos de protección ante el desempleo en América Latina actúan principalmente como un seguro temporal de los ingresos más que como una subvención para una búsqueda de empleo más productiva, lo que pone en evidencia la importancia crucial del vínculo con políticas activas ya señalado con anterioridad. Se advierte además, que para algunos países la duración de la cesantía disminuye significativamente cuando las prestaciones de los seguros de desempleo son más bajas o se proporcionan para un período más corto. También, que un diseño de pagos decreciente en el tiempo es una herramienta eficaz para reducir los efectos de riesgo moral presentes en estos programas.

Además se ha encontrado que una duración acotada de los beneficios no lesiona significativamente la probabilidad de encontrar mejores empleos, mientras que una más prolongada aparece asociada con una mayor permanencia en el desempleo y mayor empleo informal posterior a ésta.

## **B. Recientes iniciativas de reformas**

De acuerdo con la información disponible, en el último año se han registrado en la región al menos tres iniciativas de reforma en materia de protección ante el desempleo. En Colombia durante 2013 se creó el Mecanismo de Protección al Cesante (MPC) y en Chile se estableció en el Programa de Gobierno<sup>50</sup> un conjunto de perfeccionamientos al Seguro de Cesantía para ser implementados durante los próximos cuatro años de la

---

<sup>50</sup> Programa de Gobierno 2014-2018. Michelle Bachelett (2013).

actual administración. En México, recientemente ha sido aprobada por la Cámara de Diputados la creación de un Seguro de Desempleo<sup>51</sup>.

### **1. Mecanismo de protección al cesante en Colombia**

Mediante la Ley 1636 de 2013, se creó el Mecanismo de Protección al Cesante (MPC) en Colombia. Es un sistema que se basa en las Cuentas de Cesantías de los trabajadores, como fuente limitada y voluntaria para generar un ingreso ante el evento de la cesantía y en un Fondo de Solidaridad de Fomento al Empleo y Protección al Cesante (FOSFEC), como fuente para otorgar beneficios a la población cesante que cumpla con los requisitos de acceso. También se consideraron servicios de intermediación laboral mediante la creación del Servicio Público de Empleo y de capacitación general en competencias básicas y laborales específicas mediante el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), o las instituciones que se certifiquen para estos efectos.

De acuerdo con la Ley referida, el MPC se aplica a todos los trabajadores de los sectores públicos y privados, dependientes e independientes, que realicen aportes a las Cajas de Compensación, siendo obligatoria la afiliación para todos los empleados afiliados a estas últimas, mientras que es voluntaria para los trabajadores independientes. Los beneficios que el sistema otorga, se aplican con independencia de la causa de término de su relación laboral y, en el caso de ser trabajador independiente, a quienes no cuenten con ninguna fuente de ingresos.

El sistema establece el uso voluntario de los aportes a las cesantías que los empleadores están obligados a consignar anualmente por cada trabajador. Estos últimos podrán decidir voluntariamente el porcentaje de ahorro para el MPC. En tal caso, los beneficiarios recibirán un beneficio proporcional a su ahorro que se hará efectivo en el momento en que quede cesante, con cargo al FOSFEC, con la condición de que tal

---

<sup>51</sup> Cámara de Diputados de México (2014).

ahorro haya sido por un mínimo del 10% del promedio del salario mensual durante el último año para todos los trabajadores que devengan hasta dos salarios mínimos, y un mínimo de 25% del promedio del salario mensual durante el último año, si el trabajador devenga más de 2 salarios mínimos.

El cesante que cumpla con los requisitos, será incluido por el FOSFEC en el registro para el pago de la cotización al Sistema de Seguridad Social en Salud y Pensiones (calculados sobre un salario mínimo) y una cuota monetaria de Subsidio Familiar, según corresponda, y será remitido a cualquiera de los operadores autorizados de la red de servicios de empleo para iniciar el proceso de asesoría de búsqueda, orientación ocupacional y capacitación.

En definitiva, se trata de una reforma que se afianza en el sistema de cuentas de ahorro individual ya existente, que incorpora al estado en el financiamiento de los beneficios monetarios y otros nuevos ya sea de carácter monetario para los fines de la protección en salud, pensiones y transferencias a la familia, así como de los servicios de capacitación e intermediación laboral. Sin embargo, el carácter voluntario de la afiliación al sistema, así como la posibilidad de disponer de la totalidad de los recursos de las cesantías para otros fines, como educación y vivienda, son factores que condicionan la efectividad y extensión de la protección ante el desempleo que se ha buscado con esta reforma.

## **2. Seguro de desempleo en México**

El Seguro de Desempleo aprobado por la Cámara de Diputados prevé un programa constituido por una Cuenta de Ahorro Individual por Desempleo (denominada subcuenta mixta). Se trata de una nueva subcuenta dentro de la cuenta individual de ahorro para el retiro que disponen los trabajadores conforme a la Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro, y un Fondo Solidario constituido y administrado por el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Para el financiamiento de las prestaciones del sistema y de los gastos de administración se prevé un aporte mensual del empleador equivalente a un 3% de salario del trabajador y los rendimientos que generarán dichos aportes. Estos recursos se reasignarán de la actual cuota obligatoria que se establece en la Ley del Seguro Social o en la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado. De los recursos aportados por los patrones, el equivalente al 2% del salario se depositará en la subcuenta mixta y el restante 1% se acumulará en el Fondo Solidario.

Se establecen beneficios de hasta 6 pagos mensuales: los dos primeros pagos equivalentes a 60 y 50% del salario medio de los últimos dos años previos al desempleo, respectivamente, y para los 4 pagos siguientes un monto mensual equivalente al 40% del salario promedio señalado. En caso de que el saldo disponible de la subcuenta mixta no fuera suficiente para cubrir los pagos correspondientes, se utilizarían recursos del Fondo Solidario para cubrir la diferencia, hasta por un pago equivalente a un mes de salario mínimo por cada mes que falte por cubrir la prestación. Asimismo, cuando el saldo del Fondo Solidario fuera insuficiente, el Gobierno Federal cubriría un pago por la diferencia que subsista con el equivalente a un mes de salario mínimo por cada mes que falte de cubrir la prestación.

Tendrán derecho a tales beneficios quienes hayan cotizado al menos 24 meses en un período no mayor a 36 meses, haber permanecido en condición de desempleo al menos 45 días naturales; no percibir otros ingresos económicos por concepto de jubilación, pensión, apoyo por desempleo u otro de naturaleza similar, y acreditar el cumplimiento de los requisitos de los programas de promoción, colocación y capacitación a cargo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Se incluyen como beneficiarios del seguro a personas que hayan prestado sus servicios por contrato por tiempo determinado, por temporada, para obra determinada, sujeto a prueba, capacitación inicial, eventual y estacional. En estos casos, se deberán contar al

menos con seis meses de cotizaciones al seguro de desempleo en un período no mayor a doce meses, para percibir en un único pago no superior al equivalente a dos veces el salario promedio de los últimos seis meses de cotizaciones registradas.

Para los casos en los que el trabajador hiciera uso de los recursos de la subcuenta mixta para el pago de un crédito a la vivienda, las cuotas o aportaciones patronales subsecuentes a dicha subcuenta serían aplicadas exclusivamente para reducir el saldo insoluto del crédito a cargo del propio trabajador durante la vigencia del mismo, con excepción del 1% destinado al Fondo Solidario, en los términos de la Ley del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores o la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, según correspondiera.

En tales casos, si de manera posterior a la contratación de un crédito y durante la vigencia del mismo concluyera la relación laboral, el desempleado podría recibir una prestación por un monto fijo mensual equivalente a un mes de salario mínimo, hasta por seis meses, en una sola ocasión dentro de un período de cinco años, con cargo al Fondo Solidario y, de ser necesario, al subsidio del Gobierno Federal.

En definitiva, desde el punto de vista del diseño del sistema, se trata de una combinación de programas que operan en forma secuencial y complementaria: una cuenta de ahorro individual por desempleo, complementada con un Fondo Solidario contributivo y, en última instancia, con cargo a rentas generales. En términos de la población beneficiaria potencial, se concentra en trabajadores asalariados formales.

### **3. Perfeccionamientos al seguro de cesantía en Chile**

En este caso se trata de un conjunto de perfeccionamientos que incluyen evaluar ajustes en el esquema de financiamiento del seguro, con el fin de generar incentivos para los empleadores que registran menores niveles de rotación laboral de sus trabajadores y potenciar el componente de seguro del sistema (constituido por el Fondo de Cesantía

Solidario) por sobre el de ahorro (representado por el sistema de Cuentas de Ahorro Individual por Desempleo).

También se ha anunciado que se potenciará el rol contra cíclico del seguro, otorgando mayor protección a los trabajadores cesantes en situaciones de crisis. Una idea mencionada en este sentido es la de establecer mecanismos de retención de mano de obra en las empresas, cuando éstas demuestren que se encuentran en situaciones de crisis y requieran de un apoyo temporal para recuperarse.

Finalmente, entre otros objetivos, se pretende fortalecer su vínculo con las políticas activas de intermediación y capacitación laboral así como mejorar la educación e información de los usuarios y establecer mecanismos para evaluar periódicamente la calidad del servicio.

#### **IV. Conclusiones**

La revisión efectuada acerca del estado actual de la protección ante el desempleo en América Latina muestra en primer término la existencia de variados instrumentos que se han ido incorporando en el tiempo, muchas veces sobrepuestos y en algunos casos con escasa relación entre sí. En efecto, todos los países para los cuales se dispuso de información, cuentan con indemnizaciones por despido, siendo esta la institución más antigua.

También es relativamente amplia la vigencia de las Cuentas de Ahorro Individual por Desempleo, la segunda en importancia en cuanto a su presencia entre los países. Estas aparecen vinculadas con las indemnizaciones por despido, y en sus orígenes han respondido a la voluntad de asegurar beneficios al nivel de las empresas con el fin de retener fuerza de trabajo y evitar costos adicionales y restricciones de liquidez ante los eventos de despido.

Los Seguros de Desempleo en cambio, son las instituciones que están presentes en un menor número de países, y tal como ha ocurrido en otras partes del mundo, han sido uno de los últimos componentes en la implementación de los sistemas de seguridad social. Si se considera las condiciones bajo las cuales estos sistemas fueron implementados en los países desarrollados; en particular el nivel del PIB per cápita prevaleciente entonces, es posible constatar que aquellos países de la región que han superado dicho nivel de ingreso, en su mayoría, cuentan con este tipo de sistemas y que existen a su vez otros países, como México, Panamá, Perú, Colombia, Costa Rica y República Dominicana que estarían, en principio, en condiciones de implementarlos.

La revisión del estado actual de la protección ante el desempleo desarrollada en este estudio, junto con analizar el tipo de instrumentos existentes y sus características, ha puesto énfasis en el alcance de la cobertura que es posible esperar de las características del instrumental existente. Sus principales fortalezas y debilidades potenciales se presentan el cuadro siguiente.

**FORTALEZAS Y DEBILIDADES POTENCIALES DE LOS INSTRUMENTOS DE PROTECCIÓN ANTE EL DESEMPLEO EN AMÉRICA LATINA**

<b>Instrumentos</b>	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>	<b>Cobertura</b>	<b>Integración con políticas activas</b>
Indemnizaciones por despido	Barrera al despido injustificado	Pago asociado a una única causal; ausencia de reservas y se encarece con antigüedad	Asalariados formales con contratos indefinidos	Sin integración
Cuentas de Ahorro Individual por Desempleo	Acumula saldos patrimoniales para cubrir toda contingencia que genere el término de la relación de trabajo	Potenciales incentivos para otros usos y financiamiento incierto del período de búsqueda de un nuevo empleo	Asalariados formales	Normalmente no integradas
Seguros de Desempleo	Protege ante el evento del despido con beneficios y tiempo definidos	Potencial riesgo moral si diseño no es adecuado	Principalmente asalariados formales privados y otros con beneficios especiales	Típicamente asociados a débil institucionalidad de programas activos

FUENTE: Elaboración de la fuente.

Se postula que un sistema de protección para ser completo, requiere abordar dos dimensiones asociadas con el riesgo de desempleo: proporcionar un ingreso que

compense la pérdida del salario de los trabajadores cesantes y apoyarles con políticas activas en materias de capacitación e intermediación laboral.

De acuerdo con el criterio expresado, es posible afirmar que el panorama de la protección en la región es incompleto, pues no necesariamente está asegurado el primer objetivo, ya que no siempre que el desempleo se produce el trabajador cuenta con beneficios monetarios (indemnizaciones por despido), o cuando sí tiene el derecho, no existe garantía de que los recursos sean los suficientes para financiar la duración del desempleo (cuentas de ahorro individual). En los casos donde existe un Seguro de Desempleo, los cuales a su vez difieren en su diseño, este objetivo en general logra ser mejor resguardado.

Pese a que un diseño de funcionamiento integrado de instrumentos puede mejorar los resultados en esta dimensión de la protección, ello raramente ocurre. Por ejemplo, la combinación entre cuentas de ahorro con un esquema de reparto, puede generar ganancias en términos de la suficiencia de los beneficios, y en aumentar los límites de cobertura, ya que permite ampliar las causales de activación de los beneficios. Ésta es un área en la cual es posible avanzar a partir de las condiciones actualmente existentes.

Por otra parte, aún es escasa la evidencia disponible que permita afirmar que los seguros de desempleo de la región en su vinculación con los sistemas de capacitación y los servicios de intermediación laboral, cuando ésta existe, cumplan adecuadamente el rol de apoyo en la búsqueda de empleo para sus beneficiarios. Desde este punto de vista, también la protección se muestra incompleta, y es un área en la cual es posible mejorar la efectividad en esta materia. En las indemnizaciones por despido y, en general, en las cuentas de individuales de ahorro por desempleo normalmente no se plantea esta relación.

En relación con el alcance en cobertura de beneficiarios, los instrumentos mencionados se aplican prácticamente a un mismo segmento de trabajadores; los asalariados formales

privados, y dada la base de financiamiento contributivo con que operan y las condiciones de elegibilidad, sus beneficiarios efectivos son solo una fracción minoritaria de éstos. Las restricciones en cobertura se hacen más agudas aún y cuando se trata de mujeres y jóvenes, pese a que estos grupos presentan un mayor riesgo de desempleo que los hombres y los adultos, respectivamente. La alta rotación de la mano de obra que caracteriza a la región, la concentración de empleos de corta duración y las transiciones hacia la inactividad y a empleos informales, debilita a su vez la capacidad de estos colectivos para reunir los requisitos de elegibilidad que establecen comúnmente estos sistemas.

Desde esta perspectiva, si bien las iniciativas recientes de reformas aplicadas en Colombia en 2013, en curso en México y por aplicar en Chile en los próximos años buscan fortalecer la institucionalidad de la protección ante el desempleo, incrementar el alcance de la cobertura y su integración con políticas activas requiere perfeccionar los diseños existentes y sus interrelaciones con otros instrumentos disponibles de protección así como fortalecer la institucionalidad de los programas activos de mercados de trabajo, para lograr un funcionamiento integrado.

Por último, las recientes iniciativas desarrolladas en la región en orden a generar una base de conocimiento crítico que permita modelar y analizar los efectos de la protección ante el desempleo en un contexto de alta informalidad, adquieren especial importancia. En efecto, el empleo informal concentra cerca de la mitad de los empleos en la región, y se constituye así en un formidable desafío para definir una estrategia óptima de protección a todos quienes pierden su empleo y requieren insertarse nuevamente en los mercados de trabajo en ocupaciones productivas. Así, es probable que se requiera de otros instrumentos y nuevas modalidades de integración.

**Fuente de información:**

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/53743/AnalisisProteccionanteelDesempleo.pdf>

**América Latina: un bache en 2014 (BBVA Research)**

El 6 de septiembre de 2014, la sección de Análisis Económico de BBVA Research publicó el artículo “América Latina: un bache en 2014”. A continuación se presenta el contenido.

América Latina ha vivido un proceso de fuerte desaceleración en los últimos trimestres. Hemos visto una reducción del crecimiento regional desde tasas cercanas al 3% interanual a mediados de 2013 hasta alrededor de 1% en el segundo trimestre del año. Es cierto que algunos de los factores detrás de esta desaceleración han sido transitorios, relacionados con problemas temporales por el lado de la oferta en países como Perú (minería), Colombia (carbón y petróleo), Chile (actividad portuaria), Uruguay (industria papelera) y Argentina (maíz y otros cultivos). Pero también hemos asistido a un significativo empeoramiento generalizado de los indicadores de sentimiento de los hogares y las empresas y una fuerte moderación de la inversión en la región —que llegó incluso a contraerse en el primer trimestre—, en algunos países por una mayor incertidumbre del sector privado (Brasil, Chile y México), mientras que en otros se ha producido también una subejecución de los planes de inversión pública (Chile y Perú).

Con todo, y a pesar de que continuamos viendo un deterioro de la actividad en algunos países, en términos generales se habría dejado ya atrás el bache de crecimiento de la región, que iría de menos a más a partir de este tercer trimestre. Esta recuperación sería el resultado no sólo del fin de los shocks temporales de oferta mencionados anteriormente, sino también estaría sostenido por dos factores adicionales. En primer lugar, se espera un aumento del crecimiento mundial, que pasaría del 3% en 2013 al 3.3% en 2014 y al 3.8% en 2015, especialmente por el mayor dinamismo en Estados Unidos de Norteamérica, al tiempo que la desaceleración en China se mantiene acotada, registrando tasas de crecimiento superiores al 7%. En segundo lugar, se espera una recuperación de la inversión en la región —especialmente por parte del sector

público— en México, Chile, Perú y Colombia. De este modo, esperamos que el crecimiento de América Latina pase del magro 1.5% esperado para este año al 2.1% en 2015, tendiendo gradualmente hacia el crecimiento potencial de la región, que se habría ajustado a algo por encima del 3 por ciento.

En este contexto de fuerte desaceleración resulta paradójico que hayamos visto mucha calma en los mercados financieros de la región desde febrero, sin duda impulsados por renovados flujos de entrada de capitales, alentados a su vez por la moderación de las tensiones financieras internacionales, el continuado apetito por el riesgo y la aún abundante liquidez internacional. Así, se han recuperado en muchos casos las pérdidas en los precios de los activos que se experimentaron después de la volatilidad de mayo de 2013, al hilo de los primeros anuncios de tapering por parte de la Reserva Federal estadounidense.

### **Nuevo entorno**

Sin duda la región debe irse preparando no sólo para un entorno de menor crecimiento en China (aunque los riesgos de una desaceleración abrupta han disminuido significativamente), sino también para la posibilidad de una mayor volatilidad en los mercados a medida que se acerque el inicio de la subida de los tipos de interés por la Reserva Federal —que se espera para mediados de 2015—. En ese entorno financiero internacional menos holgado y más discriminador, la clave será la diferenciación, especialmente en la disposición para seguir implementando reformas por el lado de la oferta y a resistir la tentación de sobreestimar el crecimiento por el lado de la demanda.

No hay que olvidar que el crecimiento de la mayoría de los países de la región durante la década pasada fue impulsado por las favorables condiciones externas y por las reformas económicas de los años noventa. Esos impulsos están agotándose y resulta necesario reavivar las fuentes propias de crecimiento a largo plazo. Esto implica pasar

a las reformas de segunda generación: aquellas que no sólo posibilitan el crecimiento sino las que lo promueven activamente.

Dentro de estas reformas se incluye continuar reduciendo la informalidad y aumentar la inversión en infraestructuras, educación y salud para aumentar la productividad, único soporte del crecimiento sostenible a largo plazo. Los países de la región que sigan avanzando en esa dirección serán los que den las señales correctas para que los inversores internacionales puedan diferenciar y seguir apostando por ellos.

**Fuente de información:**

[https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/pdf/3220\\_43492.pdf](https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/pdf/3220_43492.pdf)

### **Inestabilidad y desigualdad: La vulnerabilidad del crecimiento en América Latina (CEPAL)**

El 5 de septiembre de 2014, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) presentó el libro “Inestabilidad y desigualdad. La vulnerabilidad del crecimiento en América Latina y el Caribe” editado por Juan Alberto Fuentes Knight. A continuación se incluye el Prólogo, la Introducción y las Conclusiones de cada uno de los VII capítulos.

#### **Prólogo**

En los últimos 30 años, América Latina y el Caribe ha transitado por períodos de luces y sombras, durante los cuales ha encarado graves crisis económicas, lentas recuperaciones y etapas de auge y de fuertes transformaciones, asociadas a ritmos variables de crecimiento, que responden en gran medida a los profundos cambios de la economía mundial y a una mayor vulnerabilidad de la región frente al contexto externo. Estos contrastes estuvieron acompañados de políticas públicas menos activas en los años ochenta y noventa y más activas a partir del cambio de milenio. Después de la crisis de los ochenta, en gran parte como resultado de las políticas de ajuste, se

registraron aumentos dramáticos de la pobreza y se produjo un nuevo paradigma de desarrollo —el mercado céntrico—, de carácter hegemónico, insostenible desde la perspectiva social y que luego fue cuestionado y acompañado por amplios procesos de democratización.

Ya en los años noventa comienza la implementación de políticas sociales focalizadas, que se tradujeron en mejoras graduales de las condiciones de vida de los hogares de menores ingresos. Sin embargo, no fue sino hasta ya entrada la década del 2000 cuando se lograron avances más profundos en el combate a la pobreza, que han dado lugar a nuevas formas de interacción social entre la sociedad, el mercado y el Estado. Estas transformaciones, los cambios tecnológicos y las nuevas relaciones de América Latina y el Caribe con el mundo afectaron sensiblemente la manera de producir y consumir de millones de personas. Tales son los cambios que se analizan en este libro.

Las tres décadas evaluadas en el presente trabajo legaron una herencia notable en términos de lecciones sobre los problemas de desarrollo de América Latina y el Caribe y en relación con las políticas públicas que se aplicaron para enfrentarlos. En este sentido, no cabe duda de que la región ha hecho progresos importantes en el manejo del ciclo económico, como se expresa en la reducción de vulnerabilidades fiscales y monetarias durante la primera década del siglo XXI, y en la puesta en marcha de políticas sociales innovadoras para reducir la pobreza. Sin embargo, ello no ha sido suficiente para superar el gran rezago productivo, la brecha estructural y la gran desigualdad que aún recorre a nuestra región.

En este libro se presentan evidencias de que fundamentalmente esta realidad es el resultado de tres dimensiones: por un lado, la insuficiente acumulación de capital, de inversión y de ahorro. Por otro, la pérdida de productividad y la ampliación de brechas horizontales y verticales entre sectores, que llama a un urgente cambio estructural basado en la incorporación creciente de innovaciones tecnológicas y conocimiento. Y

por último, la distribución funcional desigual entre capital y trabajo a lo largo del tiempo, tema que se desarrolla más extensamente en el documento que la CEPAL presentó en su trigésimo quinto período de sesiones celebrado en mayo de 2014, “Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible”<sup>52</sup>.

Durante los últimos años, la CEPAL ha desplegado un gran esfuerzo para repensar y reflexionar sobre las políticas de desarrollo, sobre la base de un detallado diagnóstico de los problemas de América Latina y el Caribe. Se ha recalcado que la heterogeneidad estructural y la desigualdad son el núcleo de estos problemas y que las limitaciones del crecimiento económico y la profunda desigualdad que caracterizan a la región deben enfrentarse de manera simultánea e integral. Para ello es preciso retomar la centralidad de la política para articular, en torno de una estrategia de cambio estructural con igualdad, al Estado, el sector privado —el mercado— y la sociedad. El instrumento clave para alcanzar un acuerdo de largo plazo es el logro de pactos políticos que contribuyan a replantear la relación entre las instituciones, las estructuras y las políticas frente a un contexto externo incierto.

En definitiva, se requiere generar círculos virtuosos entre la sostenibilidad económica, social y ambiental del desarrollo, fomentando niveles más elevados de inversión, mayor incorporación de la innovación y el conocimiento a la estructura productiva, la ampliación del empleo formal con derechos sobre la base de grados crecientes de productividad, una mejor distribución del ingreso y una regulación eficaz y eficiente de los mercados.

Frente a propuestas que buscan una receta única para superar los males que afectan a la región, la CEPAL hace énfasis en la heterogeneidad entre los países que la conforman y la necesidad de que las estrategias de desarrollo tomen en cuenta las características

---

<sup>52</sup> LC/G.2586(SES.35/3).

estructurales, los senderos de desarrollo del pasado, el patrón de inserción externa y las vulnerabilidades que son propias de cada país.

Precisamente el reconocimiento de esta heterogeneidad lleva a subrayar la importancia de los pactos a nivel nacional como instrumentos idóneos para identificar los desafíos específicos de cada país y sus características y así delimitar las respuestas adecuadas para el desarrollo en el largo y mediano plazo. Cada país tendrá respuestas distintas para articular al Estado, al mercado y a la sociedad. No hay recetas únicas.

Este libro espera contribuir, con una mirada histórica, a enriquecer el análisis de los desafíos de desarrollo que enfrenta América Latina y el Caribe, acompañado de una reflexión sobre posibles opciones de política para resolverlos. Debido a que un crecimiento económico elevado y sostenido desempeña un papel clave para avanzar en la línea del desarrollo esbozado en los párrafos anteriores, los capítulos de este libro se centran en las características del crecimiento económico a lo largo de las últimas tres décadas, sus pautas e implicaciones.

En las contribuciones a este libro se analizan las pautas del crecimiento, entre ellas las causas de su elevada volatilidad, el papel que cumple la inversión en el crecimiento, la evolución de la productividad, el papel del comercio internacional en un crecimiento inclusivo, el desempeño de los mercados laborales, los avances y retos de la inclusión social y la incidencia de la política fiscal en el manejo del ciclo económico y el fomento del crecimiento. Confiamos en que este aporte al análisis de la dinámica del crecimiento económico de la región, contenido en los distintos trabajos que componen el libro, logre estimular el debate sobre las políticas y opciones para un crecimiento elevado y sostenible.

Agradezco la labor de coordinación de este esfuerzo realizada por Juan Alberto Fuentes Knight, Director de la División de Desarrollo Económico hasta principios de 2014, así como a Jürgen Weller, Oficial Superior de Asuntos Económicos y actualmente a cargo

de la División, y a Luis Felipe Jiménez, experto de la misma División, por su encomiable trabajo en la edición final de esta obra.

Alicia Bárcena, Secretaria Ejecutiva. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

## **Introducción<sup>53</sup>**

### **A. Un patrón de crecimiento marcado por la inestabilidad**

Durante las últimas tres décadas ocurrieron cuatro grandes hitos que agravaron la inestabilidad del crecimiento económico en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe: la crisis de la deuda externa en los años ochenta, los choques financieros en la década de 1990, el auge de los precios de las materias primas en el primer decenio de este siglo y la crisis financiera global de 2008-2009 y sus secuelas. Todos estos choques pusieron de manifiesto la vulnerabilidad del crecimiento de la región frente a acontecimientos externos, si bien los cambios en las políticas macroeconómicas aplicadas en este período, y que son analizadas en este libro, contribuyeron a reducir tanto su inestabilidad, real y nominal, asociada esta última con la inflación y las crisis financieras. Los huracanes y terremotos, que han impactado especialmente a México, a los países centroamericanos y del Caribe, así como a los de la costa del Pacífico de América del Sur, han sido un quinto tipo de choque en estos años, menos sujeto a evaluaciones macroeconómicas.

Los años ochenta, conocidos como la década perdida para el crecimiento de la región, estuvieron marcados por la crisis de la deuda externa, que formalmente se inició en México en agosto de 1982, si bien Costa Rica ya había declarado la moratoria de su deuda externa en julio de 1981. Durante el decenio previo, en el contexto de la

---

<sup>53</sup> Elaborada por Juan Alberto Fuentes Knight.

recirculación de los petrodólares, generados por el aumento de precios del crudo, varios países de la región habían incurrido en un acelerado proceso de endeudamiento externo con la banca internacional, con tasas de interés bajas pero flexibles, en algunos casos para financiar la creciente brecha entre ingresos y gastos públicos y en otros para satisfacer la expansión de la demanda de crédito privado. Varios de estos últimos países, sobre todo del Cono Sur, habían impulsado una creciente liberalización de los flujos financieros externos que, con marcos de regímenes de tipo de cambio fijo o administrado, dieron lugar a garantías implícitas que contribuyeron acelerar al proceso de sobreendeudamiento privado<sup>54</sup>.

Lo que examinado en retrospectiva fue una excesiva exposición al riesgo en la región por parte de la banca comercial internacional, en particular de los Estados Unidos de Norteamérica, condujo a que varios países de América Latina no pudieran continuar sirviendo su deuda cuando en un contexto de recesión internacional en 1979 aumentó la tasa de interés en Estados Unidos de Norteamérica y se deterioraron los términos de intercambio de la región. A la vez, el cambio en las condiciones financieras mundiales debido al alza de la tasa de interés en Estados Unidos de Norteamérica produjo una fuerte reversión en los flujos de capitales, agregando una crisis de liquidez externa a la crisis de solvencia que ya experimentaban varios países.

La consiguiente suspensión del acceso de la región al financiamiento externo voluntario, la condicionalidad asociada a las negociaciones de la deuda externa —reflejada en agudos procesos de consolidación fiscal y ajuste estructural— y las obligaciones que resultaron de las suspensiones transitorias de pago y de la renegociación de la deuda externa, culminaron en devaluaciones masivas. Esto elevó la inflación, redujo el ingreso real y provocó una transferencia neta de recursos al exterior acumulada de 1982 a 1990, equivalente al 25.8% del Producto Interno Bruto (PIB) de

---

<sup>54</sup> Véase al respecto José Antonio Ocampo y otros, *La crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*, CEPAL, Santiago de Chile, 2014.

la región. La contracción de las importaciones requerida para producir un superávit comercial, junto con la incertidumbre generalizada que desencadenaron estos procesos de ajuste, se expresaron en una caída de la inversión pública y privada, y hasta del consumo, y se deterioró gravemente la productividad y la capacidad de crecimiento de más largo plazo en la mayoría de los países de la región. Durante el primer lustro de los años ochenta, varios países experimentaron fuertes contracciones económicas que se tradujeron en tasas elevadas de desempleo y aumento de la pobreza<sup>55</sup>.

El deterioro de los términos de intercambio y la percepción de la región como un conjunto de países financieramente inestables en la década de 1980 redundó en problemas de acceso al financiamiento privado externo, incluso de aquellos países que no enfrentaron problemas de capacidad de pago de la deuda externa, como algunos de Centroamérica, Colombia y el Paraguay. En Centroamérica, marcada por guerras civiles en tres países de la subregión, se mantuvo un flujo neto positivo de recursos debido a la cooperación financiera oficial bilateral o multilateral, a la que también tuvieron acceso otros países como Chile y Colombia, y que contribuyó en este último caso a un desempeño macroeconómico menos desfavorable. Los países del Caribe de habla inglesa exportadores de servicios no sufrieron las consecuencias negativas del menor acceso a recursos externos ni del deterioro de sus términos de intercambio, aunque el cuadro recesivo global determinó en varios casos un bajo crecimiento.

El segundo lustro de los años ochenta fue levemente más benigno que la fase crítica previa, gracias en parte a la relativa recuperación de los Estados Unidos de Norteamérica y de otras regiones desarrolladas, lo que permitió a la región experimentar cierta recuperación, aunque vacilante. Como resultado de estas turbulencias el

---

<sup>55</sup> Por ejemplo, durante 1981 el PIB de Argentina se contrajo un 5.4% y el de Costa Rica un 2.3%, en tanto en 1982 en Chile se contrajo un 13.6%, en Guyana un 10.4%, en Uruguay un 9.4%, en Costa Rica un 7.3%, en Brasil un 4.3%, y al año siguiente Chile volvería contraerse un 2.8% adicional, México un 4.2%, Uruguay un 5.9% adicional y Perú un 12.6 por ciento.

crecimiento promedio del PIB de América Latina durante la década de 1980 fue de un magro 1.8% anual y el del Caribe de un 1.5% anual.

Con la aplicación del Plan Brady a partir de 1989 se reanudó el financiamiento externo voluntario para la región, que contribuyó a la reactivación económica y a la vez marcó el inicio de un nuevo ciclo financiero expansivo, desde 1990 hasta 1997, cuando sobrevino la llamada crisis asiática. Además, desde 1993 y hasta 1997 América Latina y el Caribe se beneficiaron por la mejoría en sus términos de intercambio, mientras comenzaban a recibirse crecientes flujos de inversión, tanto de cartera como de Inversión Extranjera Directa (IED), relacionadas con las privatizaciones de empresas estatales, la securitización de la deuda externa y el inicio de un nuevo ciclo de inversiones en sectores exportadores de productos básicos (“*commodities*”), en el caso de algunos países.

No obstante, el crecimiento durante el segundo quinquenio de los años noventa y hasta 2002 estuvo jalonado por intensas turbulencias externas y desequilibrios internos. De las externas destacan la crisis asiática de 1997 y de Rusia (con moratoria), y la de Turquía en 1998. Estas impactaron vigorosamente a la región, a través de canales financieros (las de Rusia y Turquía afectaron fuertemente al Brasil) y del comercio (la asiática golpeó a América del Sur). Los países centroamericanos, poco integrados a los mercados financieros internacionales y menos dependientes del intercambio con Asia, fueron menos afectados por los choques financieros y comerciales de los años noventa y se beneficiaron del crecimiento económico relativamente elevado de los Estados Unidos de Norteamérica, su principal socio comercial. Este dinamismo, junto con el auge de las remesas —asociado en parte al aumento de la emigración estimulada por los conflictos armados que sufrió Centroamérica en la década previa— generó un fuerte aumento del consumo, contribuyendo a que el crecimiento en la subregión no estuviera sujeto a las mismas fluctuaciones que el resto de los países de América Latina.

También hubo fuertes turbulencias de origen interno en la región, a pesar de los avances, parciales en algunos casos, en materia de control de la inflación, que fueron profundizándose posteriormente en varios países, como explican Rodrigo Cárcamo y Ramón Pineda en el capítulo VI de este libro, que evalúa la relación de la volatilidad y el crecimiento. En primer término, varias de las crisis financieras del período 1995-2001 fueron ocasionadas por el ingreso de capitales, combinado con sistemas financieros insuficientemente regulados en ciertos países, sobre todo los más grandes, junto con tipos de cambios poco flexibles —utilizados como anclas antiinflacionarias, que condujeron a una sobrevaloración cambiaria real—. Como describen en el capítulo VII de este libro Ricardo Martner, Andrea Podestá e Ivonne González, los efectos de estos flujos fueron reforzados por políticas fiscales y monetarias procíclicas que intensificaron los ciclos de auge y de contracción.

En segundo lugar, a pesar de los recortes en los niveles de deuda con el Plan Brady, en la gran mayoría de los casos estos fueron insuficientes como para permitir una reducción sostenida en la razón deuda/PIB. Las crisis descritas y el bajo crecimiento se expresaron en ciertos países en un creciente peso del pago de intereses y en el aumento de la deuda como proporción del PIB a partir de mediados de los años noventa. A esto se sumaron en el caso del Ecuador, el deterioro de los precios de sus principales exportaciones, los efectos climáticos de la corriente del Niño, la elevada inflación y una grave crisis política interna, lo que desembocó en el primer *default* de una deuda por bonos Brady en 1998. A diferencia de otros países que enfrentaron dificultades previas (México, Brasil y Argentina, por ejemplo) en este caso el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica no presentaron un programa preventivo para evitar el *default*. Al caso del Ecuador siguió en 2001 la cesación de pagos de Argentina, otra crisis extrema de esos años. Con todo, el decenio de 1990 representó una mejoría, si bien leve, respecto a la década anterior y el crecimiento promedio del PIB fue de 2.7% en América Latina y de 2.3% en el Caribe.

A partir de 2003, la mejoría de los términos de intercambio en la mayoría de los países de la región abrió una nueva etapa, de mayor crecimiento y relativa estabilidad, aunque puso de manifiesto un patrón de especialización vulnerable, que puede o no favorecer el crecimiento inclusivo, como analizan Osvaldo Rosales y Nanno Mulder en el capítulo V de este libro. La duración promedio del ciclo de aumento de precios, de 2003 a 2008, atribuible en especial a la expansión de la demanda en Asia y a ciertas restricciones de la oferta, fue mayor que en los ciclos anteriores, a la vez que el incremento medio de los precios fue también más pronunciado. A la vez, el número de mercados que en forma simultánea tuvieron auges de precios fue mayor que en el pasado. Esto permitió que durante varios años consecutivos la región registrara un superávit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Las mejoras de los términos de intercambio se reflejaron en un aumento importante del ingreso disponible, sobre todo en América del Sur. Esto fue complementado en algunos casos por políticas fiscales y monetarias más orientadas a la sostenibilidad de las finanzas públicas y la estabilidad, lo que se tradujo en un aumento del ahorro que permitió financiar la inversión con recursos internos, como analizan Felipe Jiménez y Sandra Manuelito en el capítulo III de este libro, centrado en el tema del crecimiento y la inversión. A su vez, la mayor inversión y una gradual mejora de la calificación laboral contribuyeron a elevar la productividad en la mayoría de los países de la región durante la última década, como examinan Claudio Aravena y Juan Alberto Fuentes en el capítulo I de este libro.

De acuerdo con la composición de las exportaciones totales y el tamaño de los países, los exportadores de minerales y metales de Chile, Perú y Surinam fueron el grupo de países que más creció en el período 2003-2012 y en especial de 2003 a 2008, con una tasa media de expansión del PIB de un 5.3% en este último subperíodo (véase el cuadro siguiente). Esto se relaciona con el hecho que, de los productos básicos de exportación, los precios de los metales fueron los que más aumentaron durante esta década.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL DEL PIB  
(PROMEDIO SIMPLE) POR GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN SU ESPECIALIZACIÓN  
ECONÓMICA Y TAMAÑO, 1980-2012**

**-En porcentajes-**

Promedio simple	1980-2012	1980-1989	1990-1996	1997-2002	2003-2008	2009-2012
Especializados en la exportación de minerales y metales	3.3	1.1	3.5	2.7	5.6	4.8
Especializados en la exportación de hidrocarburos	2.8	0.8	3.4	2.6	6.1	2.7
Especializados en la exportación de servicios	3.2	3.9	3.3	3.0	4.2	3.3
Economías grandes diversificadas	2.7	1.5	3.1	1.5	4.1	2.6
Economías pequeñas especializadas en exportaciones de productos agroindustriales	2.7	1.3	3.3	2.6	4.9	3.3
América Latina y el Caribe	2.9	2.2	3.1	2.7	4.6	2.9

Nota: Países especializados en la exportación de minerales y metales (Chile, Perú y Surinam); especializados en la exportación de hidrocarburos (Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador, Trinidad y Tobago y Venezuela (República Bolivariana de)); especializados en la exportación de servicios (Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Jamaica, Panamá, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía); grandes economías diversificadas (Argentina, Brasil y México), y las economías pequeñas especializadas en exportaciones de productos agroindustriales (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana y Uruguay).

FUENTE: Cálculos sobre la base de datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Siguió, en segundo lugar, el grupo de países exportadores de hidrocarburos: Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador, Trinidad y Tobago y Venezuela (República Bolivariana de), que crecieron un 5.0% de 2003 a 2008. Se situaron a continuación los países exportadores de productos agrícolas y de manufacturas, que incluyen a los de Centroamérica, salvo Panamá, y a Haití, Paraguay, República Dominicana y Uruguay, que en conjunto crecieron un 4,4% favorecidos sobre todo por las exportaciones de productos agrícolas (alimentos y bebidas tropicales o granos), beneficiados de un aumento importante de precios. En algunos de estos casos, como eran importadores netos de alimentos se redujo la mejora de los términos de intercambio o los volvió negativos (en especial en 2008), pero no debe desdeñarse el impacto favorable del aumento de los precios de sus exportaciones. El deterioro afectó más a aquellos países con una capacidad limitada de oferta exportadora de productos

agrícolas, que tenían serios problemas de sostenibilidad ambiental, como El Salvador y Haití, los países que menos crecieron.

Las tres mayores economías de la región (Argentina, Brasil y México), que a la vez son diversificadas, tuvieron un desempeño que puede en buena parte explicarse por su estructura exportadora. El mayor crecimiento de Argentina (5.7%, el más alto de la región de 2003 a 2008) estuvo en parte asociado a la exportación de productos alimenticios (soya) y de otros productos favorecidos por la devaluación de su moneda en 2002. Brasil, con un crecimiento más bajo (4.0%) en este período, también se benefició de precios favorables para sus exportaciones agrícolas y de minerales, mientras que México, cuyas exportaciones son básicamente manufacturas, creció solo un 2.7 por ciento.

En cambio, las economías pequeñas especializadas en servicios (islas del Caribe y Panamá), en el período 2003-2008, por primera vez desde los años setenta, tuvieron tasas de crecimiento inferiores al promedio regional, en el contexto del deterioro de sus términos de intercambio y, en muchos casos, con serios problemas de endeudamiento externo<sup>56</sup>.

El significativo aumento en las tasas de crecimiento que tuvo la región desde 2003 hasta mediados de 2008 fue bruscamente interrumpido por la eclosión de la crisis financiera global, originada en los sistemas financieros de países desarrollados. De hecho, el crecimiento promedio ponderado de América Latina y el Caribe 2003-2008, que fue de un 4.5% anual, cayó bruscamente a un -1.9% en 2009, es decir, tuvo un vuelco negativo de 6 puntos porcentuales del PIB en un año. Sin embargo, hubo diferencias enormes según los países, poniendo de manifiesto tanto la diversidad de estructuras económicas como la aplicación de políticas económicas y sociales variadas. Así, mientras en

---

<sup>56</sup> La principal excepción es Panamá, que a pesar de estar especializada en la exportación de servicios, ha sido una de las economías más dinámicas de la región en los últimos años.

México el PIB cayó un 6,0%, en otros países como Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Guatemala, Panamá y Perú pudieron mantener tasas positivas de crecimiento ese año.

La región repuntó significativamente en los dos años siguientes, con algo de resiliencia frente a la crisis, creciendo un 5.9% y un 4.3%, respectivamente en 2010 y 2011. Esto se registró en un escenario de continuidad de la variabilidad externa y el bajo crecimiento de las economías desarrolladas; en el caso de la eurozona, la falta de solución a la crisis provocó un retroceso de su crecimiento. El escenario externo menos favorable continuó manifestándose en 2013 y 2014, a lo que contribuyó la desaceleración en ingentes mercados externos de la región, como China. El crecimiento de América Latina desde 2010, si bien positivo, tuvo una tendencia a la desaceleración, en tanto el Caribe registró un período de muy baja expansión, dada la incidencia de los países desarrollados en sus exportaciones a lo que se sumaron problemas internos de algunas economías de mayor tamaño en esta subregión.

En síntesis, la experiencia del crecimiento económico en América Latina y el Caribe durante las tres últimas décadas pone de manifiesto la fuerte influencia de las condiciones externas: períodos de bajo acceso a recursos financieros externos, episodios de crisis de economías, sea de la región o de fuera de esta, junto con la evolución negativa en los mercados de exportación se han expresado en deterioros de los términos de intercambio y traducido casi siempre en menores ritmos de crecimiento y, en ciertos casos extremos, en caídas en los niveles de producto. Aunque en la crisis financiera global la región tuvo un importante nivel de resiliencia al aprovechar el período de auge para reducir su vulnerabilidad y poner en vigor políticas contracíclicas y recuperar con rapidez el acceso a los mercados financieros internacionales, la incidencia de la variabilidad externa en los años siguientes continuó gravitando de modo importante sobre el crecimiento.

## **B. Crecimiento acompañado por grados variables y persistentes de desigualdad**

La evidencia disponible sobre la distribución del ingreso en la región registra un aumento de la concentración del ingreso —medido por el coeficiente de Gini— en la década de 1980, cierta estabilización, con variaciones y una tendencia al alza en el siguiente decenio, y mejoras en la mayoría de los países a partir de 2003. Tres factores han sido determinantes en esta evolución: en primer lugar, cambios en la relación de las rentas del capital y los ingresos del trabajo; en segundo término, la captación de una creciente proporción de las rentas del capital por parte de los gobiernos, en buena medida a través de mayores ingresos de las empresas públicas exportadoras de recursos naturales y, finalmente, modificaciones en la distribución de los ingresos salariales.

En primer lugar, se observa en los países de América Latina y el Caribe un aumento del excedente de explotación como porcentaje del PIB de 1980 a 2010. En tanto valor medio regional, el excedente de explotación aumentó de un promedio anual del 43% en la década de 1980, a un promedio anual del 47% en el período de 1990 a 2002, y después alcanzó un promedio anual del 51% de 2003 a 2010. El aumento del excedente de explotación como porcentaje del PIB fue más generalizado en el período más reciente. En el caso de los países más especializados en la producción de productos básicos mineros —Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile y Perú—, este indicador aumentó de 4 a 6 puntos porcentuales como promedio anual del período 2003-2010 respecto al período 1990-2002. Este proceso de alteración de la distribución del ingreso a favor de las rentas del capital también se observó en Guatemala, Honduras, Panamá y Uruguay, a pesar que no son países exportadores de productos básicos mineros. En Venezuela (República Bolivariana de), el promedio anual del excedente de explotación como porcentaje del PIB mantuvo valores similares durante todo el período, pero en niveles altos, en torno al 53 y el 54%, respectivamente.

El incremento de la participación del excedente de explotación en el PIB en la mayoría de estos países fue en detrimento de la participación de la remuneración de los asalariados, que disminuyó en ambos períodos en una magnitud similar. Una excepción fue Honduras, donde el aumento de la participación del excedente de explotación en el PIB se registró en detrimento de la participación de los impuestos netos.

El segundo hecho que provocó cambios profundos en la distribución del ingreso fue la mayor captación del excedente por parte del sector público. Si bien se podría considerar el excedente de explotación como una variable aproximada al ahorro corporativo privado, el aumento de su participación en el PIB no correspondió en su totalidad a un alza de este tipo de ahorro, dado que en varios países (Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de)) el sector público estaba presente en la producción de materias primas. El incremento del excedente de explotación en el período 2003-2010 en estos países se relaciona también con el aumento del ahorro público que se registró como resultado de una combinación de tres factores: la generación sistemática de superávits primarios (apoyada por el fortalecimiento de sus sistemas tributarios y por la generación de ingresos extraordinarios provenientes de la exportación de productos básicos); mecanismos de autoseguro (como los fondos de estabilización o los esquemas de prepago de deuda durante las fases de auge o de reducción de las tasas de interés), y el mejoramiento de la gestión de pasivos y activos públicos. En suma, las empresas públicas que captaron rentas e ingresos resultantes de los mayores precios de los recursos naturales que exportan, o una más alta recaudación de ingresos tributarios asociada a mayor crecimiento y a mejoras en la legislación o la administración tributaria, permitieron ejecutar políticas fiscales redistributivas orientadas a compensar el efecto concentrador de la mayor participación del excedente de explotación privado en el PIB.

En tercer lugar, en contraste con lo ocurrido en los años ochenta y noventa, durante la década de 2000 hubo una significativa disminución de la concentración de los ingresos

laborales, que se reflejó en la reducción de brechas salariales. En las dos décadas previas aumentaron sobre todo los ingresos de los trabajadores más calificados. Como explican Jürgen Weller y Cornelia Kaldewei en el capítulo II, además de las referencias incluidas en ese trabajo, la ampliación de las brechas de ingresos durante los años ochenta y noventa sorprendió a quienes esperaban que las reformas comerciales, financieras y laborales impulsadas en América Latina favorecerían la contratación de la mano de obra menos calificada, y que su abundancia relativa incidiría en las ventajas comparativas de la región. Esto tendría un impacto positivo en la equidad en el mercado de trabajo, en términos de empleo e ingreso. Sin embargo, la evidencia empírica de una ampliación de la brecha salarial en esta época contradujo estas expectativas.

Varios factores explican lo ocurrido. Uno de estos es que las ventajas comparativas de muchos países de la región no estaban basadas en la mano de obra de baja calificación, como suponía la hipotética conclusión de que habría una reducción de las brechas salariales, sino en recursos naturales.

Además, la entrada de países como China y otras economías asiáticas con reservas enormes de mano de obra con bajo nivel de calificación y salarios habría presionado globalmente hacia una reducción de los salarios de este tipo de trabajadores. Factores institucionales, incluida la caída o contención del salario mínimo, el debilitamiento de los sindicatos, la reducción de la protección al empleo y la contracción del empleo público también pueden haber sido relevantes. Finalmente, el avance tecnológico —posiblemente relacionado con la apertura e importación de bienes de capital, en un escenario de creciente inversión extranjera directa— habría favorecido la demanda de mano de obra calificada, en detrimento de aquella menos calificada.

La tendencia cambió en la década de 2000 y se registró una disminución de la brecha salarial en el período, que resultó determinante en la reducción de la concentración del total de ingresos obtenidos del trabajo en esa década. Entre las explicaciones de este

fenómeno estarían el aumento de la oferta de mano de obra más calificada en un contexto donde ya no existía el sesgo de una mayor demanda por personal más calificado, como había ocurrido en la década previa, así como más acceso de trabajadores de menor calificación a empleos en sectores formales de mayor productividad. También habrían contribuido a esta reducción de las brechas salariales en algunos países ciertos cambios institucionales como el fortalecimiento de los sindicatos y políticas de salario mínimo crecientes.

A pesar de sus avances, la región continuaba siendo altamente desigual en 2013. Los datos más recientes en torno a este año apuntan a que el 10% más rico de la población capta el 32% de los ingresos totales, mientras que el 40% más pobre solo percibe el 15%. Durante las últimas décadas el nivel de pobreza estuvo sujeto a altibajos, en una dinámica estrechamente dependiente del ciclo económico y también del alcance diferente de las políticas adoptadas durante estos ciclos, tema que Mariela Buonomo y Pablo Yanes analizan en el capítulo IV.

La década de 1980 fue perdida en la región no solo en términos económicos sino también en cuanto a la evolución de la pobreza, reflejando las consecuencias de una severa contracción transitoria del crecimiento y el aumento de la desigualdad en esos años. Al finalizar ese decenio, la tasa de pobreza en América Latina había aumentado del 40.5 al 48.4% y el porcentaje de indigencia de un 18.6 a un 22.6%. En términos absolutos esto significó que el número de pobres llegó a 200 millones de personas en 1990 y el de indigentes a 93 millones de personas, un 50% más que en 1980. En el escenario de deterioro del bienestar, la política de restricciones fiscales para enfrentar la crisis de la deuda agravó la situación social.

El período de 1990-2002 se caracterizó por una reversión parcial del aumento de la pobreza como resultado de un crecimiento económico levemente más alto que en la década anterior, pero inestable y afectado por fuertes crisis en los países de la región.

De 2002 a 2008, la mayoría de los países experimentó una baja de los niveles de pobreza e indigencia. La expansión económica se tradujo en un significativo aumento de los niveles de empleo lo que, junto con un moderado crecimiento de los ingresos laborales reales, redundó en un incremento de los ingresos medios de los hogares. Esto, junto con las mejoras distributivas y las políticas adoptadas, se expresó a nivel agregado en América Latina en una caída de la tasa de pobreza de casi un 25% y en la tasa de indigencia del 33 por ciento.

La crisis financiera global de 2008-2009 incidió sobre el crecimiento económico, pero gracias a medidas de protección de los salarios reales y del empleo, a políticas contracíclicas aplicadas en muchos países y a la rápida recuperación del crecimiento, la pobreza no aumentó, y en los años posteriores siguió su trayectoria descendiente, hasta un estimado de 28.8% en 2012.

### **C. Crecimiento económico, cambios estructurales y políticas**

En este escenario signado por la inestabilidad y la desigualdad, durante el período de 1980 a 2013, las economías de América Latina y el Caribe se transformaron, crecieron y estuvieron sujetas a condiciones internas y externas cambiantes, así como a políticas que se modificaron considerablemente en los años considerados. En este libro se abordan esos temas. Por una parte, se evalúa cómo se relacionaron el crecimiento y la productividad con la inversión, la inserción internacional, el empleo y el desarrollo social. Por otra parte, se analiza cómo evolucionaron las políticas monetarias y cambiarias, destacando su incidencia en el ámbito de la inestabilidad, así como las políticas fiscales, tomando en cuenta su papel estabilizador y sus aportes al crecimiento y a la igualdad.

En el capítulo I, Claudio Aravena y Juan Alberto Fuentes examinan la evolución de la productividad laboral en 16 países de la región, destacando los aspectos fuertes y débiles del crecimiento de largo plazo mediante la identificación de similitudes y

diferencias con otros países. Los autores estiman los factores que contribuyen a la productividad laboral en el período 1980-2010 a través de la aplicación de la metodología de la contabilización del crecimiento, pero a diferencia de la práctica normalmente utilizada en este tipo de análisis, el énfasis se centra en cuantificar la contribución de las diferentes características del trabajo, como su grado de calificación, género y edad, y en una desagregación del capital, incorporando al análisis el efecto de las tecnologías de la información y comunicación.

Estos autores destacan la importancia de la inversión como uno de los determinantes clave de la evolución de la productividad laboral. Explican que al incluir la calificación de la mano de obra y la heterogeneidad de los bienes de capital en la metodología de medición, y especialmente el aporte de las tecnologías de la información y las comunicaciones, la contribución del capital por hora trabajada a la productividad laboral es mayor que en el caso de otras metodologías que no toman en cuenta tales especificaciones. También disminuye el número de países donde el aporte de la inversión es negativo, y la contribución de la productividad total de los factores deja de ser el elemento explicativo más relevante de las variaciones de la productividad. Esto pone de manifiesto que la metodología tradicional subestima la contribución efectiva del capital (con progreso técnico incorporado) a la productividad laboral.

En los dos capítulos siguientes se analizan los vínculos que durante las últimas décadas han tenido los principales factores de producción, trabajo y capital, con el crecimiento económico. En el capítulo II de este libro, Jürgen Weller y Cornelia Kaldewei abordan la relación del empleo y el crecimiento económico, que tiene un carácter multifacético y una causalidad típicamente bidireccional de ambas variables. Por un lado, el trabajo es uno de los factores de producción que contribuyen al crecimiento económico y sus características inciden vigorosamente en la sostenibilidad económica del crecimiento. Por otro lado, una expansión de la producción más allá de cierto umbral suele “generar” nuevos puestos de trabajo y un aumento del nivel de empleo.

Weller y Kaldewei analizan la evolución reciente de los mercados laborales de la región en cuatro áreas: la trayectoria de la fuerza de trabajo en términos de cantidad y de calidad; la importancia de la estructura productiva y el funcionamiento del mercado de trabajo para el crecimiento económico y la distribución del ingreso; la evolución de la productividad laboral y sus características; y los ingresos laborales y su papel para la distribución y los costos de producción. En su análisis destacan que el funcionamiento de los mercados laborales de la región difiere de aquellos de los países desarrollados.

Frente al magro desempeño de los años ochenta y noventa resaltan los avances recientes, sobre todo en la generación de empleo, aumentos de la productividad laboral (en parte resultado de un cambio estructural benigno) y mejoras salariales. Sin embargo, para conferir sostenibilidad a las pautas favorables en términos laborales, concluyen que se requiere una institucionalidad del trabajo capaz de establecer círculos virtuosos del crecimiento del producto y la productividad por un lado y la distribución de sus frutos por otro.

En el capítulo III, Felipe Jiménez y Sandra Manuelito examinan la relación de la inversión y el crecimiento. Con estimaciones previamente no disponibles sobre la inversión y sus componentes en los últimos 30 años en América Latina revisan los principales hechos estilizados, exploran factores causales en la relación del crecimiento económico y la formación bruta de capital fijo y debaten las implicancias de los resultados para la política económica.

En particular, analizan desde un punto de vista econométrico la relación del crecimiento y la inversión. El resultado principal sugiere que la tasa de variación del PIB se correlaciona positivamente con el nivel del coeficiente de inversión contemporáneo y futuro y, de acuerdo con el análisis de causalidad (en el sentido de Granger), cambios en la tasa de variación del PIB preceden a modificaciones en el coeficiente de inversión.

A partir de esta constatación ahondan en las consecuencias de una estrategia orientada a elevar el crecimiento en la región.

El crecimiento económico desempeña un papel importante en la lucha contra la pobreza, por lo que en el capítulo IV, Mariela Buonomo y Pablo Yanes pasan revista a la evolución de la pobreza y la distribución del ingreso durante las últimas tres décadas, y su relación con el crecimiento económico. Además, analizan algunos factores determinantes de la naturaleza inclusiva o no que puede tener el crecimiento, y en especial la educación y la salud en la región. Por último, examinan la situación de América Latina en materia de inseguridad y violencia, tomando en cuenta la desigualdad como uno de sus factores causales.

En este Capítulo, Buonomo y Yanes constatan que, no obstante que América Latina y el Caribe han reportado mejoras diferenciales en varios de sus indicadores sociales, la región está todavía lejos de encontrarse en una ruta sostenida y progresiva de crecimiento con inclusión social. Los avances son en especial respecto al punto de partida, pero todavía limitados en relación con la aspiración de contar con los niveles de bienestar que la región podría alcanzar dada su dotación de recursos, la magnitud de sus economías, su población y ubicación geográfica.

En el capítulo V, Osvaldo Rosales y Nanno Mulder abordan el vínculo del crecimiento económico en la región y el patrón de inserción internacional. Desde los años ochenta, las economías de América Latina y el Caribe se internacionalizaron fuertemente, con una importante expansión de sus exportaciones e importaciones. Estos flujos crecieron más rápidamente que el PIB, lo que condujo a una tasa más alta de apertura (medida por la relación del comercio y el producto). El mayor comercio fue en parte resultado de la disminución de las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones en la región y otros mercados del mundo. También contribuyeron al crecimiento del

comercio los mayores flujos de inversión extranjera directa, los avances en materia de estabilidad macroeconómica y otras políticas complementarias.

A partir de la evidencia empírica, los autores concluyen que el aporte del comercio al crecimiento inclusivo, definido como el crecimiento que conlleva una reducción de la heterogeneidad estructural y de la desigualdad a través del aumento del empleo, la productividad y el ingreso de la mayoría, no es automático y depende en buena medida de la modalidad de inserción internacional y de la calidad de las políticas públicas que lo orienten y complementen. Si ambas son deficientes, el mero crecimiento del comercio internacional podría ejercer un impacto neutro e inclusive negativo sobre el crecimiento inclusivo, en términos de la concentración en las empresas exportadoras, los eslabonamientos productivos con el resto de la economía, la transferencia de conocimientos y las brechas de productividad domésticas e internacionales.

En el capítulo VI, Rodrigo Cárcamo y Ramón Pineda analizan las consecuencias de la volatilidad real sobre el crecimiento económico. Destacan que en los últimos 20 años los gestores de política de la región emplearon diversas herramientas, incluyendo el uso activo de la política monetaria y cambiaria, para intentar reducir la volatilidad y estimular el crecimiento económico. Estos esfuerzos contribuyeron a una reducción significativa de los niveles y la volatilidad de la inflación en América Latina y el Caribe, pero no aseguraron un crecimiento económico más vigoroso y sostenido.

Sobre la base de un panel con datos trimestrales de 21 países de la región de 1990 a 2012, los autores concluyen que la volatilidad real en la región se encuentra correlacionada de modo importante con el pobre desempeño que exhiben sus economías. Además, dado que existe un amplio consenso acerca de la vulnerabilidad de la región ante los choques externos, examinan si la relación empírica de la volatilidad real y el crecimiento persiste incluso controlando por la volatilidad externa que enfrenta la región. Al incorporar variables que controlan por estos choques, demuestran que la

correlación entre la volatilidad y el crecimiento continúa siendo negativa y estadísticamente significativa incluso en ausencia de choques externos.

Finalmente, en el capítulo VII, Ricardo Martner, Andrea Podestá e Ivonne González examinan la contribución de la política fiscal al logro del crecimiento económico y la igualdad. Después de una revisión de la literatura sobre el vínculo de la política fiscal y el crecimiento, los autores describen la evolución reciente de las finanzas públicas en la región, enfatizando la importancia de contar con una arquitectura contracíclica, que permita enfrentar con éxito la excesiva volatilidad de ingresos y gastos públicos, e ilustran la relevancia del nivel y la composición de gastos e ingresos públicos para los objetivos del crecimiento con igualdad.

## **Capítulo I**

### **El desempeño mediocre de la productividad laboral en América Latina: una interpretación neoclásica**

#### **D. Conclusiones**

La baja productividad laboral es la principal causante del pobre crecimiento económico que han experimentado los países de América Latina durante las últimas tres décadas. Su aporte promedio al crecimiento fue negativo (-0,3%), siendo el aumento de las horas trabajadas el sustento del crecimiento de la región.

Además, a lo largo del período 1980-2010, la tasa de crecimiento de la productividad laboral en los países de América Latina fue inferior a la de los Estados Unidos de Norteamérica. Esto se tradujo en un aumento de la brecha de productividad de la región con respecto a los Estados Unidos de Norteamérica de 12 puntos porcentuales, siendo Chile el único país donde esta disminuyó. Estos resultados de baja productividad son la principal motivación para este estudio, que busca dar respuesta a cuáles son sus principales determinantes y la forma correcta de medirlos.

De manera análoga a como los trabajadores son repositorios del stock de capital humano y prestan servicios medidos en horas trabajadas, los bienes de capital representan un stock proveedor de un flujo de servicios, que son insumos en el proceso productivo. La correcta estimación de su aporte requiere capturar la heterogeneidad de sus activos. Sin embargo, mientras que los trabajadores reciben una remuneración a cambio de los servicios prestados, en general, los bienes de capital son de propiedad de la empresa que los utiliza, por lo que no existe un registro de la remuneración recibida por sus servicios.

En consecuencia, la medición del aporte del insumo de capital al proceso productivo plantea la necesidad de hacer una correcta estimación de los ponderadores utilizados en la agregación de los distintos tipos de bienes de capital, que debe efectuarse utilizando el costo de uso de cada uno de éstos, y no sus precios de mercado como tradicionalmente se realiza.

El cálculo tradicional de la medición del capital en los países de América Latina sugiere que ha predominado el aporte de la PTF a la productividad laboral, y que la contribución de la intensidad de la inversión por hora ha sido positiva en algunos casos y negativa en otros, con predominio de este último efecto. Sin embargo, al incluir la heterogeneidad de los activos de capital en la metodología de medición, y sobre todo el aporte de las tecnologías de la información y las comunicaciones —que puede considerarse como un indicador de la calidad de la inversión—, la contribución de la inversión por hora trabajada a la productividad laboral aumenta, mientras que disminuye el número de países donde es negativa. Esto pone de manifiesto que con la metodología tradicional se subestima el aporte real de la inversión (con el progreso técnico incorporado) a la productividad laboral.

El análisis más detallado de los casos de Argentina, Brasil, Chile y México refuerza lo anterior. Chile y México comparten lo que podría calificarse como un patrón “normal”

de aumento de productividad laboral, en que los aportes positivos se explican por una mayor inversión por hora trabajada y mejoras de la calidad de la mano de obra. En Argentina, el aumento de la productividad está asociado con aportes de la PTF y de la calidad de la mano de obra, y en Brasil, la fuente casi exclusiva de aumentos de la productividad laboral son las mejorías en la calidad de la mano de obra.

El aporte de la inversión por hora trabajada ha sido mayor en México que en el caso de Argentina o Brasil, pero el contraste con Chile, donde la contribución de este factor no solo es más alta sino que positiva todos los años, también sugiere que en México, —junto con Argentina y Brasil— ha sido insuficiente, tanto en términos de monto como de calidad. Que del conjunto de países analizados, los con mayor crecimiento de su productividad laboral sean también aquellos con un mayor aporte de la inversión por hora trabajada confirma la necesidad de aumentar la inversión, tanto en términos de cantidad como de calidad.

Por otra parte, como la dirección (positiva o negativa) de las variaciones del aporte de la PTF coinciden con la orientación del aporte de la inversión (ajustada), se puede inferir que la productividad total de factores está reflejando el grado de utilización de la capacidad instalada: en momentos de contracción cae —tal como ocurre con la inversión— y en los períodos de auge se eleva, también junto con la inversión. Esto se observa tanto al considerar a los países como a los sectores como objeto del estudio de la productividad laboral. A su vez, y de forma congruente con los mayores aportes de la inversión y del trabajo (ajustados), se reduce con el avance de las décadas el tamaño de la contribución de la PTF estimada a la productividad laboral, positiva o negativa. Todo esto refuerza su caracterización no solo como un factor residual que refleja la existencia de variables no recogidas en el modelo (el grado de utilización de la capacidad instalada), sino también su escasa o nula capacidad para medir el progreso técnico.

En cuanto a la contribución del trabajo a la productividad laboral, existe homogeneidad en todos los países de la región respecto al aporte de la educación en la mejoría de la fuerza de trabajo. Esto se refleja en la aportación positiva y generalizada de la calidad del trabajo al crecimiento de la productividad laboral. El fenómeno también confirma la importancia de la formación de la mano de obra como requisito para aumentar la productividad.

El análisis sectorial permite corroborar las apreciaciones anteriores y obtener conclusiones adicionales. Entre estas últimas se encuentran el aumento mayor de la productividad laboral que ha experimentado el sector agrícola, un incremento más homogéneo de la productividad laboral en Argentina y Chile, en contraste con la heterogeneidad sectorial de Brasil y México, y una tendencia a que la expansión de la productividad haya sido más alta en los sectores transables que en los no transables.

## **Capítulo II**

### **Crecimiento económico, empleo, productividad e igualdad**

#### **Conclusiones**

En este capítulo se ha establecido desde diferentes perspectivas el papel clave que el trabajo y el empleo productivo y de calidad desempeñan para lograr un crecimiento que sea económica y socialmente sostenible. En tanto factor de producción, una fuerza laboral calificada constituye una condición indispensable para un crecimiento económico basado cada vez más en el conocimiento y la innovación. Sobre todo en las fases avanzadas del cambio demográfico, tendría que ser cada vez más necesario fortalecer cualitativamente la fuerza laboral, en vez de su cantidad, para el aporte del trabajo a un crecimiento elevado del producto.

Niveles cada vez más elevados de calificación, la acumulación de capital físico y el cambio tecnológico tienden a incidir en los aumentos de la productividad laboral mediante cambios en y entre los sectores productivos, y en un crecimiento elevado y económicamente sostenible.

A su vez, un crecimiento económico de esas características facilita la generación de empleos productivos y de buena calidad. Éste es un pilar para que el crecimiento económico sea también socialmente sostenible, al hacer partícipe a una proporción creciente de la población de los frutos de este crecimiento y el aumento de la productividad. De esta forma, al mismo tiempo se puede fortalecer el poder de compra de los hogares y, con esto, la demanda interna y agregada<sup>57</sup>. Para ello se requiere, además, de una institucionalidad laboral capaz de establecer círculos virtuosos del crecimiento del producto y la productividad, por un lado, y la distribución de sus frutos, por otro.

Sin embargo, el punto de partida para establecer estos círculos virtuosos en América Latina no es el óptimo: durante un prolongado período superior a dos décadas (a partir de inicios de los años ochenta), la productividad laboral media tuvo un desempeño decepcionante; la estructura productiva es muy heterogénea, lo que se expresa no solo en brechas enormes de productividad, sino también en una heterogeneidad elevada en la calidad del empleo; la desigualdad de los ingresos es acentuada, en gran parte debido a las brechas en el mercado laboral, y debilita la sostenibilidad social del crecimiento; y con frecuencia las relaciones laborales no favorecen el establecimiento de los círculos virtuosos mencionados. Como factores externos, aunque relacionados con los del mercado laboral, habría que añadir las debilidades que sufre la región en términos de

---

<sup>57</sup> Siempre que la mayor participación de la masa salarial en el producto avance paralelamente con una creciente productividad, esto no debería afectar la competitividad internacional

innovación y educación. Si bien durante el decenio pasado ha habido avances en estos aspectos, los retos que persisten son profundos.

Frente al panorama descrito destacan las siguientes conclusiones del análisis presentado en este capítulo:

- i. La evolución demográfica es el principal factor de determinación cuantitativa de la fuerza laboral. Con diferencias en los países, la región está en situación de poder cobrar un “bono demográfico”. La calidad de la fuerza laboral es un factor clave para las dinámicas de crecimiento. Si bien la región ha logrado avances en materia de calificación de su fuerza laboral, persisten grandes desafíos, tanto en comparación con otras regiones, como en términos de brechas para diferentes grupos de la población.
- ii. Para aprovechar el “bono demográfico” y una fuerza laboral mejor educada es necesario crear las condiciones que favorezcan una demanda laboral dinámica. Sin embargo, los avances de la región al respecto han sido históricamente insuficientes, como queda de manifiesto en la heterogeneidad estructural, que se refleja en un mercado laboral segmentado. Este contribuye a que durante el ciclo económico, el empleo y la productividad se comporten de manera diferente que en las economías desarrolladas. Comprender mejor el funcionamiento de este mercado es fundamental para el diseño de políticas que promuevan el empleo y el crecimiento.
- iii. La productividad laboral es un motor clave para el crecimiento económico y un factor importante para el bienestar de la población. Durante las últimas décadas su evolución ha sido mediocre en la región; sin embargo, recientemente se han registrado incrementos (algunos significativos), como consecuencia tanto de un cambio estructural (intersectorial) como de avances intrasectoriales.

- iv. Los salarios desempeñan un papel doble en la relación del empleo y el crecimiento. Por un lado, son un importante componente de los costos laborales y, en consecuencia, de la competitividad de las empresas. Por otro lado, también influyen en el bienestar de los hogares, la distribución de los ingresos y la demanda agregada. Mientras que durante los años noventa la evolución de la distribución de ingresos fue desfavorable para los trabajadores y, sobre todo, para aquellos de bajos ingresos, en la década pasada se registraron ciertas mejoras.

Es esencial lograr aumentos de la productividad que permitan materializar incrementos salariales y políticas redistributivas sin elevar los costos laborales más allá de los límites impuestos por la competitividad. Además, desde el punto de vista de la igualdad, una elevada volatilidad, como la que caracterizó a la región durante gran parte de las décadas recientes, suele afectar negativamente a los menos calificados y tiene un impacto distributivo negativo. Sin embargo, las experiencias recientes sugieren que la región ha desarrollado algunos instrumentos para contrarrestar o mitigar estos impactos.

- v. Por tanto, en las diferentes áreas que definen las relaciones del trabajo y el empleo, así como las del crecimiento sostenible y la igualdad, se abren numerosos espacios para que las políticas públicas fomenten círculos virtuosos que favorezcan el desarrollo inclusivo de los países de América Latina y el Caribe<sup>58</sup>.

Es indudable que la institucionalidad laboral, conformada por las instituciones del mercado de trabajo, la negociación colectiva y la regulación legal, juega un papel importante para las relaciones del trabajo y el empleo con el crecimiento económico, tanto respecto al aporte de la fuerza laboral al crecimiento, como de la generación de empleos a través de la expansión de la producción. Durante las últimas décadas,

---

<sup>58</sup> En el capítulo III de Weller y Kaldewei (2013) se presenta una breve revisión de los retos de las políticas del mercado de trabajo y los avances recientes, incluyendo su utilización como instrumento de la política económica contracíclica.

diferentes visiones sobre la institucionalidad laboral fueron hegemónicas en América Latina y el Caribe. En los años ochenta prevaleció una perspectiva desreguladora que esperaba incentivar la eficiencia del mercado laboral y la generación de empleo a través de la reducción del costo de contratación y del despido, así como de la flexibilización de las condiciones laborales. Durante los años dos mil, por el contrario, en muchos países se fortalecieron las políticas orientadas hacia una mayor protección de los trabajadores y una más alta participación de estos en las ganancias de productividad (Fraile, 2009; Weller, 2009).

La evidencia empírica sobre el impacto de las diferentes regulaciones es mixta y no apoya ninguna de las posiciones extremas sobre su diseño óptimo (desregulación o protección máxima). El impacto de las instituciones en el empleo, el crecimiento económico y la productividad varía en su magnitud, y frecuentemente incluso en su dirección, entre países, grupos de trabajadores y en el tiempo, y parece depender en gran medida de la interacción con otros factores<sup>59</sup>. Lo anterior indica que hay una alta probabilidad de la existencia de más de una configuración óptima para el diseño de la institucionalidad laboral. Esto abre la posibilidad de explorar alternativas institucionales que sean compatibles con las características de cada país.

---

<sup>59</sup> Esta variedad de resultados llevó a los autores de una revisión de los estudios a nivel global al respecto a afirmar: “*We thus conclude that we do not really know which institutions and which interactions have a substantial influence on labor market outcomes.*” (Por tanto, concluimos que no sabemos realmente qué instituciones y cuáles interacciones tienen una influencia sustancial en los resultados del mercado laboral). (Eichhorst, Feil y Braun, 2008, pág. 27).

### Capítulo III

#### **Inversión y crecimiento en América Latina 1980-2012: rasgos estilizados de la relación**

##### **Síntesis y conclusiones**

Sobre la base de estimaciones previamente no disponibles acerca de la inversión y sus componentes en América Latina, en este capítulo se pasa revista a los principales hechos estilizados de ésta en el período 1980-2010, se exploran factores causales en la relación del crecimiento económico y la formación bruta de capital fijo y se analizan algunas recomendaciones de política económica.

En el análisis de los datos se destaca el bajo nivel de inversión en América Latina en comparación con lo observado en otras regiones y, en particular, con países que han reducido en forma significativa la brecha, en términos de su PIB per cápita, que los separa respecto de países desarrollados. Se constatan tres hechos estilizados sobre la inversión en América Latina:

- i) el coeficiente de inversión se mantuvo en forma prolongada en niveles inferiores al 20% en 8 de los 19 países analizados;
- ii) comparada con los años ochenta, la inversión pública, como porcentaje del PIB disminuyó en 15 de los 19 países en el período 1990-1998. Si bien se aprecia una recuperación a partir de 2003 en algunos de ellos, en 12 de los 19 países el coeficiente de inversión pública no ha recuperado el nivel de los años ochenta;
- iii) durante los años noventa la inversión privada tuvo el mayor dinamismo del período 1980-2010 y el coeficiente de inversión aumentó en 14 de los 19 países. A partir de 2003 su desempeño fue dispar. El coeficiente de inversión privada cayó en el subperíodo 2003-2010 en 8 países respecto de los registros de 1999-

2002, mientras que en 7 países alcanzó los mayores niveles del período 1980-2010. Esto último, en conjunto con cierta recuperación de la inversión pública en el subperíodo 2003-2010 llevó a que se alcanzaran en estos años los mayores niveles de inversión total.

Entre los principales factores que incidieron en el aumento de los coeficientes de inversión en el subperíodo 1990-1998 se señaló la menor influencia de la llamada restricción externa. Este fenómeno es atribuible a la mayor disponibilidad de divisas debido al proceso de apertura económica y el aumento del poder de compra de las exportaciones generado por la mejoría en los precios de las exportaciones, así como a la fuerte reducción de los precios internacionales de los bienes de capital. Con todo, el ahorro nacional continuó siendo insuficiente para cubrir la inversión, por lo que el ahorro externo se mantuvo como una fuente importante de financiamiento. Pero en contraste con la década previa, el ahorro externo cambió significativamente en estos años, adquiriendo la IED un peso creciente<sup>60</sup>.

En el subperíodo 2003-2010, el coeficiente de inversión volvió a repuntar. Uno de los elementos que contribuyó a este dinamismo de la inversión fue, al igual que en el subperíodo 1990-1998, la menor incidencia de la restricción externa como factor limitante del financiamiento. Inclusive, algunos países y la región en conjunto tuvieron un ahorro externo negativo durante varios años consecutivos. Esto se debió al efecto combinado del aumento del ingreso nacional disponible por la mejoría en los términos de intercambio y a la modificación del marco de políticas macroeconómicas, lo que redundó en un significativo aumento del ahorro nacional. La contrapartida de esto fue la reducción del endeudamiento externo, la acumulación de reservas internacionales y de ahorro en fondos soberanos. El comportamiento del ahorro nacional de 2003 a 2010 marca la principal diferencia respecto del subperíodo 1990-1998. En ambos subperíodos se registró un incremento del coeficiente de inversión, pero el aumento del

---

<sup>60</sup> Al respecto, véase CEPAL (2013), capítulo I, segunda parte.

ahorro nacional durante el segundo subperíodo, junto con la persistencia de la mayor participación en el ahorro externo de flujos financieros externos menos volátiles, que había comenzado en los años ochenta, determinaron una menor vulnerabilidad externa y mayores espacios para ejercer políticas contracíclicas cuando sobrevino la reciente crisis financiera global.

Después se examinó la relación del crecimiento y la inversión desde un punto de vista econométrico. Los resultados de los ejercicios efectuados son coincidentes y complementarios: la tasa de variación del PIB se correlaciona positivamente con el nivel del coeficiente de inversión presente y futuro y, de acuerdo con el análisis de causalidad (en el sentido de Granger), cambios en la tasa de variación del PIB preceden a cambios en el coeficiente de inversión. Resultados análogos se obtienen al analizar la relación de la tasa de variación del PIB con los coeficientes de inversión privada y de inversión en maquinaria y equipo.

De la discusión precedente se desprenden dos grandes orientaciones que podrían formar parte de una estrategia para elevar el crecimiento en la región:

- i) En el plano de las políticas macroeconómicas, es necesario mantener elevado el nivel de empleo y el grado de utilización de la capacidad productiva, al tiempo que se propicia una tasa de interés real que no desestime la inversión productiva, un tipo de cambio real que favorezca el desarrollo de los sectores productores de bienes transables y niveles inflacionarios socialmente aceptables. A la vez, se deben fortalecer las capacidades contracíclicas para contrarrestar los efectos no deseados de choques positivos y negativos, externos e internos, sobre el coeficiente de inversión y evitar la acumulación de desequilibrios, previniendo así crisis que ocasionan reducciones de los niveles de actividad y crecimiento futuro.

- ii) Por otra parte, en el plano del financiamiento del crecimiento, se requiere reducir la vulnerabilidad externa desarrollando los sistemas financieros públicos y privados a fin de elevar el ahorro nacional y la disponibilidad de recursos financieros internos, tornando el financiamiento de la inversión menos dependiente del ahorro externo, y en particular de los componentes más volátiles del financiamiento externo, tal como sugiere la experiencia de los países que han logrado reducir significativamente su brecha en términos del PIB per cápita respecto de los países desarrollados.

## **Capítulo IV**

### **Crecimiento económico, inclusión y brechas sociales en América Latina y el Caribe**

#### **Conclusiones**

En conclusión, a pesar de que América Latina y el Caribe ha reportado mejoras diferenciales en varios de sus indicadores sociales, está aún lejos de encontrarse en una ruta sostenida y progresiva de crecimiento con inclusión social. Se registran avances reales fundamentalmente con respecto al punto de partida, pero todavía son limitados en función de los niveles de bienestar a los que la región podría aspirar dada su dotación de recursos, la magnitud de sus economías, su población y su ubicación geográfica.

En efecto, se observa una brecha de bienestar, entendida como la distancia entre la potencial inclusión social que podría lograrse con los recursos disponibles y el bienestar real de la mayoría de las poblaciones latinoamericanas y caribeñas. A pesar de los avances, en la región el crecimiento con inclusión social, esto es, con igualdad, es más una aspiración que un proceso en marcha.

En América Latina y el Caribe hay una economía política de la desigualdad que se expresa en la heterogeneidad estructural de la economía, la baja carga fiscal en la

mayoría de los países y la baja capacidad redistributiva del gasto público en la totalidad de ellos, la limitada capacidad de incidencia en las grandes definiciones de política económica de los sectores populares y subalternos y la existencia de poderosos grupos con capacidad real de incidencia o de veto y en una tendencia general al deterioro de la distribución funcional del ingreso, a pesar de las oscilaciones en la distribución medida por hogares. A lo anterior se agrega el complejo tema de la relación entre desigualdad y violencia y cómo esta última se ha convertido en muchos países en una variable relevante que bloquea o menoscaba el crecimiento económico y afecta profundamente la cotidianeidad de personas y comunidades y la calidad de la vida cívica y política.

En la región ha habido mejoras en indicadores sociales y en crecimiento económico, pero en un marco que no ha sufrido modificaciones sustanciales, de alta desigualdad, mucha pobreza e indicadores sociales insatisfactorios. Para revertir esta dinámica no basta con más crecimiento económico y un enfoque incremental de la política social. Para lograr crecimiento con igualdad se requieren modificaciones estructurales en la matriz productiva, esto es, no solo importa la tasa, sino también el contenido y la calidad del crecimiento económico, que incluya la elevación sostenida de la productividad y la distribución equitativa de las ganancias; asimismo se requieren modificaciones profundas en la política social, a fin de pensar más en cerrar brechas de desigualdad que solo en abatir pobreza o pobreza extrema, y tener una lógica de bienestar (“techos máximos posibles”) y no solo de protecciones básicas (“pisos mínimos”), que sea consistente con el enfoque de derechos humanos.

La mejora sustancial del crecimiento económico y los indicadores sociales en América Latina y el Caribe no será producto solo de continuar por el camino seguido hasta ahora. No es solo un problema de tiempo, de acelerar el paso, es también un tema de trayectoria. Para proponerse una ruta sólida hacia el crecimiento con inclusión social, la región deberá recuperar las decisiones y experiencias exitosas de estos últimos años,

pero también innovar y llevar a cabo los cambios necesarios en la estructura económica y la política social que lo hagan posible, progresivo y duradero.

## **Capítulo V**

### **Comercio internacional: ¿qué aporta al crecimiento inclusivo?**

#### **Conclusiones**

En este capítulo se examina de qué forma el comercio internacional puede, bajo ciertas condiciones y con el apoyo de políticas complementarias, contribuir al crecimiento económico y la inclusión social. Las características del comercio que afectan al crecimiento y su grado de inclusión incluyen el grado de apertura de la economía, su dinamismo, la diversificación y el contenido tecnológico y de valor agregado de las exportaciones; la inserción y las perspectivas de escalar en las cadenas globales y regionales de valor; los encadenamientos con los sectores domésticos; el grado de comercio intraindustrial; los márgenes extensivo e intensivo; la participación de la Pyme; la generación de empleo, y la productividad y dinámica de las empresas y los ocupados en el sector exportador y otros sectores proveedores que permiten reducir las brechas de productividad.

Las características y los impactos del comercio internacional no solo dependen de la política comercial, sino también de un conjunto de políticas complementarias. En el corto plazo, cabe la posibilidad de que la apertura comercial genere perdedores, como por ejemplo trabajadores que pierden su empleo. En la medida que el sector exportador se expande, estos trabajadores podrían emigrar a esta actividad con un resultado final positivo. En el mediano plazo, el comercio por sí solo no acelera el crecimiento, sino que esto depende de otros factores decisivos como la inversión en capital físico y humano. En consecuencia, para la promoción de un crecimiento inclusivo, la apertura

comercial requiere ser complementada por otros factores como la estabilidad macroeconómica, la inversión y la innovación.

Un mayor comercio y crecimiento tampoco implica automáticamente un impacto social favorable. Es fundamental el crecimiento, pero también lo es el patrón de crecimiento; y análogamente, no solo es clave la cantidad de empleo, sino también su calidad. Aunque la política comercial no es un instrumento para reducir la pobreza y la desigualdad, puede desempeñar un papel en este terreno como complemento y en coordinación con las políticas orientadas a reducir las brechas productivas entre empresas grandes y pequeñas —con el consiguiente impacto favorable en la igualdad—, así como con los programas sociales de combate a la indigencia y pobreza.

La evidencia más contundente sobre la relación del comercio y la productividad se observa a nivel de las empresas. Diversos estudios coinciden en que las empresas exportadoras son más productivas que las no exportadoras, aunque aquellas más productivas se autoseleccionan para exportar, y esta actividad no necesariamente eleva la productividad de las empresas. Además, la probabilidad de sobrevivencia es mayor para las empresas exportadoras, incluso controlando por tamaño, edad y productividad. Por otro lado, las empresas importadoras tienen probabilidades de salida inferiores que las no importadoras.

Al tenor de estas evidencias, sería conveniente que en los gobiernos de la región se reflexionara sobre su estrategia de inserción internacional, considerando las grandes transformaciones que ha experimentado la economía mundial en los años noventa y dos mil. La creciente demanda de China y otras economías emergentes de Asia por materias primas ha contribuido a un auge de las exportaciones de la región, y de América del Sur en particular, pero también empuja hacia una reprimarización de estas exportaciones. Se prevé que este proceso se mantendrá durante el resto de esta década, debido al acelerado crecimiento económico y urbanización en Asia. Paralelamente, los

cambios en la organización de la producción, el comercio y la inversión mundial en torno a las cadenas globales y regionales de valor ofrecen desafíos ingentes y oportunidades para los países de América Latina y el Caribe.

El aporte del comercio al crecimiento inclusivo en el nuevo escenario internacional depende en forma crítica del reforzamiento de la integración regional. Así lo corrobora la experiencia de otras regiones como América del Norte, el Sudeste de Asia y la Unión Europea. Estas regiones funcionan como espacios económicos altamente integrados, favoreciendo el desarrollo de las cadenas de valor, que necesitan de un mercado amplio y unificado, con apoyo en la convergencia de normas, disciplinas y regulaciones, y una seguridad jurídica que facilite las decisiones empresariales a largo plazo así como las alianzas internacionales. El adecuado funcionamiento de estas cadenas también precisa de la interconexión de las redes de infraestructura nacional de aduanas, transporte, energía y telecomunicaciones.

Comparada con otras regiones, América Latina y el Caribe tiene un nivel bajo de integración productiva y participación en cadenas, lo que pone un freno a la diversificación y sofisticación de la canasta exportadora así como a la vinculación del comercio y el crecimiento inclusivo. La baja integración es, por un lado, consecuencia de la especialización en recursos naturales de muchas de las economías de la región, y por otro, atribuible a la falta de un espacio regional económico integrado.

Con diferentes ritmos y modalidades, en los últimos años la mayoría de los países latinoamericanos y caribeños ha puesto un fuerte énfasis en la liberalización del comercio con sus principales socios extrarregionales, en especial con los Estados Unidos de Norteamérica, los países de la Unión Europea y más recientemente de Asia. A través de la negociación de acuerdos comerciales con estos socios, los países de la región han buscado responder a la drástica modificación del mapa mundial de intercambios, ventajas comparativas y localización de las inversiones. La liberalización

comercial en esos tratados es usualmente más ambiciosa que en los acuerdos intrarregionales, tanto en términos del acceso al mercado de bienes, como en el comercio de servicios, las inversiones y las compras públicas.

No obstante, el comercio intrarregional ofrece un mayor potencial para el crecimiento inclusivo respecto del comercio extrarregional. En el cuadro siguiente se clasifican las diferencias de los patrones comerciales de la región con sus principales socios en lo relativo a su impacto sobre la inclusión. Estas diferencias, a su vez, reflejan los sectores productivos que predominan en las ventas a cada mercado. Por ejemplo, las exportaciones intrarregionales y, en menor medida, a los Estados Unidos de Norteamérica (destino que redujo su participación en 20 puntos porcentuales de 2000 a 2011) están más diversificadas, generan mayor número de empleos y tienen más eslabonamientos internos. Por el contrario, las ventas hacia el Asia Pacífico (que aumentaron sobre 12 puntos porcentuales su participación en las exportaciones totales en igual período) están muy concentradas en unos pocos productos (sobre todo primarios) y empresas (generalmente de gran tamaño), con un efecto inclusivo bastante inferior.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COMERCIO INTERNACIONAL POR DESTINO E IMPACTO  
SOBRE DIVERSAS DIMENSIONES DE LA INCLUSIÓN<sup>a/</sup>**

Destino <sup>b/</sup>	Diversificación		Empleo		Participación de la pyme	Eslabonamientos	
	Productos	Empresas	Directo	Indirecto		Externos	Internos
América Latina y el Caribe (2.5)	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Alto
Asia y el Pacífico (12.3)	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo
Estados Unidos de Norteamérica (-20.3)	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Medio	Medio
Unión Europea (1.3)	Alto	Medio	Medio	Medio	Bajo	Bajo	Medio

<sup>a/</sup> Se clasifica el nivel del indicador en alto, medio o bajo según la posición relativa de cada destino en cada dimensión.

<sup>b/</sup> El número entre paréntesis es la variación (en puntos porcentuales) de la participación de cada destino en el total exportado de 1990 a 2011.

FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), indicadores construidos a partir de matrices de insumo-producto, y datos de aduanas y otras fuentes nacionales de cinco países latinoamericanos (Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay).

Para avanzar hacia una mejor inserción en el mundo y promover la igualdad, América Latina y el Caribe requeriría fortalecer la integración regional, un factor fundamental en el aumento de la competitividad en el mercado internacional. De esta forma se lograría promover el comercio intraindustrial y la diversificación exportadora. La mayor escala que proporciona un mercado regional integrado no solo contribuiría a aumentar el intercambio en la región, sino que además favorecería la atracción de inversión extranjera directa, así como la gestación y el robustecimiento de empresas translatinas. Además, la integración regional permitiría impulsar las incipientes cadenas regionales de producción y potenciaría el proceso de innovación.

Es fundamental reducir los costos de transacción que enfrentan los agentes económicos en las cadenas de valor en la región, lo que permitiría facilitar la gestación y el desarrollo de estas cadenas. Con mayor frecuencia, dichos costos resultan sobre todo de obstáculos de carácter regulatorio (“detrás de la frontera”). La disminución de estos costos se puede alcanzar mediante un acercamiento gradual de las regulaciones nacionales en áreas tales como el comercio de servicios, el tratamiento de la inversión extranjera, las subvenciones y la facilitación del comercio, así como de la armonización o el reconocimiento mutuo de estándares técnicos, entre otras modalidades. Esta agenda, denominada de “integración profunda”, surge de la constatación de que son cada vez más tenues los límites del comercio de bienes, servicios y la inversión extranjera directa, porque estas tres modalidades suelen estar presentes en una cadena de valor típica que incluye a dos o más países (CEPAL, 2012).

Para una mayor integración de América Latina y el Caribe en la economía mundial es decisivo fortalecer la complementariedad de los esquemas de integración regional o subregional y su convergencia. La integración regional promueve el desarrollo de actividades con uso intensivo de tecnología y conocimiento, incluida la agregación de valor a productos derivados de recursos naturales. Además, contar con un mercado integrado reforzaría la posición negociadora de la región en futuras tratativas

comerciales, en especial en una coyuntura en que comienzan a perfilarse importantes iniciativas de alcance regional y transregional<sup>61</sup>. Estas iniciativas proseguirán a pesar de que en diciembre de 2013 se logró un nuevo acuerdo acotado en el ámbito de la Organización Mundial de Comercio, debido a que el alcance del anterior era muy reducido en comparación con los nuevos acuerdos multirregionales.

La diversidad de visiones que coexiste en la región sobre el aporte del comercio internacional a un desarrollo inclusivo y las modalidades más adecuadas de inserción en el mundo no debería erigirse en un obstáculo para avanzar en diferentes ámbitos de cooperación regional. Entre estos se cuentan la infraestructura, conectividad, cohesión social, innovación, así como el apoyo al comercio en las economías de menor desarrollo relativo y la elaboración de posturas unificadas para abordar los retos del cambio climático. Es factible construir espacios de encuentro que, con geometrías variables, visión estratégica y un profundo compromiso integracionista, permitan la gradual convergencia hacia una institucionalidad regional representativa, que pueda plantearse con una sola voz en la defensa y promoción de los intereses de América Latina y el Caribe.

La integración no se agota en la dimensión comercial, y es necesario tener en cuenta siempre que su objetivo final debería consistir en reducir la heterogeneidad productiva y social, sobre todo en un continente tan marcado por las desigualdades. Si bien se cuenta con una vasta agenda en materia de infraestructura, energía y logística, así como de cooperación en el terreno macroeconómico, migratorio, medioambiental y de cohesión social, entre otros aspectos, su concreción no debería significar una

---

<sup>61</sup> Entre éstas se cuentan las negociaciones en curso desde 2010 para alcanzar un Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (AETAE, o TPP por su sigla en inglés), así como los siguientes procesos de negociación que comenzaron en 2013: i) un acuerdo de libre comercio de los miembros de la ASEAN, con Australia, China, la India, el Japón, Nueva Zelanda y la República de Corea, en el marco del denominado *Regional Comprehensive Economic Partnership*; ii) un acuerdo transatlántico entre los Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea; iii) un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Japón; y iv) un acuerdo de libre comercio entre China, el Japón y la República de Corea.

postergación o pérdida de importancia de los asuntos económicos y comerciales de la integración, sino que se deberían reforzar sinergias entre todas estas preocupaciones.

A nivel nacional se requerirían diversas políticas complementarias para incrementar el impacto del comercio sobre el crecimiento inclusivo. Los gobiernos de la región podrían, por ejemplo, promover una estrategia de inserción internacional en las redes de innovación y negocios tecnológicos, hacer de la educación y capacitación el eje central de la transformación productiva, llevar a cabo programas para la incorporación de la Pyme en las cadenas de valor internas y externas, fortalecer la coordinación interministerial e interagencial y el enfoque integrado de las políticas así como mejorar la competitividad con políticas activas en pro de la igualdad. Igualmente, sería conveniente que definieran criterios conjuntos para sus relaciones con Asia, por ejemplo, a fin de abordar conjuntamente los desafíos de la innovación y el cambio tecnológico en los sectores asociados a los recursos naturales exportados a esta región.

El principal reto estriba en reforzar los encadenamientos entre los recursos naturales, las manufacturas y los servicios. Para avanzar en esta dirección se requeriría incentivar la innovación en cada uno de esos eslabones, a través de la articulación en torno a conglomerados productivos (clusters), donde existan espacios para la Pyme, de modo que el impulso exportador refuerce su capacidad de arrastre sobre el resto de la economía y que los resultados del crecimiento se distribuyan con mayor igualdad. También sería necesario un enfoque integrado del estímulo a la competitividad y la innovación, que favoreciera la articulación de las políticas de promoción y diversificación de exportaciones, innovación y difusión tecnológica, atracción de inversión extranjera directa y formación de recursos humanos.

En la actualidad existirían condiciones como para intentar la reversión de la conocida heterogeneidad estructural de la región y aminorar el impacto de la reprimarización de las exportaciones, en la medida que las políticas públicas se orienten hacia el

aprovechamiento del acceso a las nuevas tecnologías para reducir las brechas de productividad de las empresas y los sectores. Sin acciones sustantivas en esta dirección, la heterogeneidad productiva y tecnológica junto con la desigualdad podrían tender a acentuarse, tornando cada vez más inviable una conciliación del crecimiento con los avances en materia de equidad.

## **Capítulo VI**

### **Crecimiento económico y volatilidad real: el caso de América Latina y el Caribe**

#### **Conclusiones: discusión de los resultados e implicaciones de política**

Si bien las economías de América Latina y el Caribe, en promedio, han logrado reducir su volatilidad nominal, todavía tienen mucho camino que recorrer en términos de la volatilidad real. La región sigue mostrando indicadores de volatilidad muy superiores a los de las economías desarrolladas, como indican diversos estudios (Pineda-Salazar y Cárcamo-Díaz, 2013; Céspedes y Poblete, 2011; Hausman y Gavin, 1996).

De acuerdo con la evidencia expuesta en este trabajo, la elevada volatilidad real se encuentra significativamente relacionada con el bajo crecimiento económico de la región en el período 1990-2012. Sin embargo, cabe destacar que el estudio aquí presentado no representa evidencia de la existencia de una relación de causalidad que vaya desde la mayor volatilidad hacia el menor crecimiento económico en la región, sino que contiene pruebas de una correlación robusta entre ambas variables. El interés para los hacedores de política existe sobre todo a partir de la concreción del supuesto adicional de que la correlación indica la existencia de causalidad: mayor volatilidad real implica menor crecimiento.

En este capítulo se ha medido la volatilidad real a partir de información sobre los episodios de contracción que ha enfrentado la región. En particular, se encontró que la

duración de las contracciones pareciera un indicador de volatilidad bastante robusto, de acuerdo con los datos.

Aunque este trabajo no intenta comprobar empíricamente por cual canal la volatilidad y el crecimiento se encuentran negativamente correlacionados, los resultados obtenidos concuerdan con diversas hipótesis teóricas (Martin y Rogers, 2010; Aghion y otros, 2005 y 2010; Barlevy, 2007), que sostienen que las contracciones y en especial, su duración, afecta el crecimiento económico.

Además, en este capítulo se muestra que la relación entre la volatilidad real y el crecimiento económico es robusta a la inclusión de variables que controlan por volatilidad externa (VIX).

Identificar los factores que pueden dar cuenta de la correlación negativa de la duración de las contracciones y el crecimiento económico es imperativo para los países de la región, en especial en aquellos donde las contracciones tienden a extenderse significativamente, como ocurre en los casos de Argentina, Jamaica, Paraguay y Venezuela (República Bolivariana de).

## **Capítulo VII**

### **Políticas fiscales para el crecimiento y la igualdad**

#### **Comentarios finales**

Como consecuencia de la crisis financiera internacional, la discusión sobre la política fiscal ha estado muy marcada en los últimos años (y seguirá estándolo en el futuro próximo) por el dilema entre la estabilización macroeconómica y la sostenibilidad de la deuda pública. Así como los eventos recientes en Europa han demostrado que no basta con políticas de austeridad fiscal para reducir la incertidumbre y dinamizar el

crecimiento, en especial porque los multiplicadores fiscales son mucho más elevados de lo anticipado (véase Blanchard y Leigh (2013)), la propia dinámica perversa de la deuda pública en condiciones de estancamiento ha ilustrado la dificultad de llevar a cabo políticas fiscales contracíclicas cuando el origen de la crisis es financiero. Más allá de los matices, importa encauzar este dilema hacia una perspectiva de mediano plazo; no solo se trata de aplicar paquetes de estímulo fiscal en condiciones cíclicas adversas, sino de delinear estrategias orientadas a potenciar el crecimiento de las economías.

Según Jeffrey Sachs (2011), no basta con gastar y con reducir impuestos para que la economía se recupere y vuelva a la normalidad. Sachs cree en el papel de la inversión pública para satisfacer las necesidades de la sociedad y sostiene que es preciso modernizar la infraestructura, renovar el sistema eléctrico, mejorar las ciudades y entrenar a una nueva fuerza laboral. Para ello, afirma, se requieren programas de gobierno bien diseñados y una buena coordinación con las administraciones locales. Concluye señalando que esas políticas deben incluir aumentos de ingresos provenientes de la imposición a la riqueza y a los altos ingresos, a las transacciones financieras, a las ganancias de capital y a las emisiones de carbono.

Aunque, afortunadamente, América Latina ha podido crecer y controlar su deuda pública en los últimos años, los desafíos de mediano plazo son muy similares a los reseñados; solo un gasto público de mayor calidad, debidamente respaldado por un sistema tributario eficiente y equitativo, posibilitará la transición hacia esquemas de desarrollo sostenible y con grados crecientes de igualdad e inclusión social.

Para superar los dilemas de corto plazo entre estabilidad macroeconómica, crecimiento de largo plazo, protección social y tributación es preciso crear o consolidar instituciones orientadas al desarrollo de políticas fiscales transparentes y con objetivos claros. El

consenso social y la legitimidad del gobierno y del Estado se construyen sobre la base de la confianza que los ciudadanos depositan en la acción estatal.

Como se plantea en “La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir” (CEPAL, 2010), “es necesario crear una nueva arquitectura estatal que permita posicionar al Estado en el lugar que le corresponde en la conducción de las estrategias de desarrollo de los países de la región”, articulando acciones al menos en cinco grandes ejes: dinamizando el crecimiento económico; promoviendo la convergencia en la productividad sectorial, fomentando una mayor articulación territorial; impulsando mejores condiciones de empleo e institucionalidad laboral, y proveyendo bienes públicos y protección social con clara vocación universalista y redistributiva.

En ese marco la CEPAL viene planteando desde hace ya 15 años la relevancia de este pacto fiscal (CEPAL, 1998, 2013a, Fuentes Knight, 2012). Un pacto fiscal cuya noción se asocia estrechamente al diseño explícito y consensuado de una ruta de navegación de mediano y largo plazo y a la necesidad de un diseño integral de políticas y programas públicos.

**Fuente de información:**

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/53740/Inestabilidadydesigualdad.pdf>

### **Analizan desigualdad en las ciudades de Latinoamérica (CEPAL)**

El 2 de septiembre de 2014, la Sede Subregional en México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) comunicó, en el marco del Seminario “Ciudades latinoamericanas y brechas de desigualdad. Una aproximación crítica”, que en América Latina el 80% de la población vive en ciudades, de allí la relevancia de desarrollar capacidades de planificación urbana, regulación del uso de suelo y una política de desarrollo económico que combata la precarización laboral, aseveró el

Director de la Sede subregional en México de la CEPAL. A continuación se presentan los detalles.

Al inaugurar el seminario “Ciudades latinoamericanas y brechas de desigualdad. Una aproximación crítica”, el Director de la Sede subregional en México de la CEPAL manifestó que en las ciudades es donde la desigualdad es más concentrada y visible, y ha originado una segmentación preocupante entre los bienes públicos y privados.

“Es fundamental la construcción de capacidades de planificación urbana, la regulación del uso del suelo, la provisión de servicios de calidad (especialmente el transporte digno), el combate a la segregación espacial, la redistribución por la vía de los activos públicos y de política de desarrollo económico urbano que combata la precarización laboral y que posibilite una economía del cuidado que atienda a nuestros jóvenes”, comentó el funcionario de las Naciones Unidas.

Durante la inauguración del Seminario Internacional, el Coordinador de Asuntos Internacionales del Gobierno del Distrito Federal aseveró que la desigualdad es uno de los aspectos que más distinguen, desafortunadamente, a las ciudades a América Latina.

Por su parte, el Secretario de Desarrollo Económico del Gobierno del Distrito Federal reconoció la relevancia de realizar el seminario en la Ciudad de México, pues es el escenario de grandes desigualdades, de allí la importancia de la política económica para generar oportunidades.

“Quiero dejar sobre la mesa que en esta ciudad todos los días del año vienen en promedio 167 mil personas de las entidades circunvecinas a buscar una oportunidad de ingreso. La capital, para no perpetuar sus brechas de desigualdad, requiere generar crecimiento económico, oportunidades de empleo y esos empleos tienen que estar bien remunerados si quiere seguir siendo el receptáculo de oportunidad de gente que viene a buscar una nueva”.

La Coordinadora de Humanidades de la Universidad Nacional Autónoma de México dijo que el tema de la Ciudad y su desarrollo es una gran oportunidad para dialogar y contrastar los estudios generados desde la máxima casa de estudios.

Los temas abordados en el Seminario fueron: La desigualdad urbana: una aproximación conceptual, Desigualdad y desarrollo económico, La desigualdad urbana en la ciudad metropolitana, Desigualdad social y segregación urbana y, El derecho a la ciudad y el gobierno local.

**Fuente de información:**

<http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/mexico/noticias/noticias/8/53708/P53708.xml&xsl=/mexico/tpl/p1f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xsl>

Para tener acceso a información relacionada visite:

[http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83004&utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=feed&utm\\_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29](http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83004&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29)

[http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83017&utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=feed&utm\\_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29](http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83017&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29)

[http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83014&utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=feed&utm\\_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29](http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83014&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29)

[http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83011&utm\\_source=feedburner&utm\\_medium=feed&utm\\_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29](http://www.noticiasdetuciudad.df.gob.mx/?p=83011&utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+NoticiasDeTuCiudad+%28Noticias+de+tu+Ciudad%29)

## **La desigualdad buena y la mala (Project Syndicate)**

El 26 de agosto de 2014, la organización Project Syndicate (*PS*) publicó los comentarios de Michael Spence<sup>62</sup> en torno a “La desigualdad buena y la mala”, en los que se destacan las posibles consecuencias que lleva consigo la desigualdad de ingresos y riqueza. A continuación se presenta la información.

---

<sup>62</sup> Michael Spence, reconocido premio Nobel de Economía, es profesor de Economía en la Stern School of Business de la Universidad de Nueva York, Miembro Distinguido Visitante del Consejo de Relaciones Exteriores, Miembro Senior en la Hoover Institution de la Universidad Stanford y presidente del Consejo Académico del Fung Global Institute en Hong Kong. Fue presidente de la Comisión independiente de Crecimiento y Desarrollo, un organismo internacional que a partir de 2006-2010 ha analizado las oportunidades para el crecimiento económico mundial.

El aumento de la desigualdad de ingresos y riqueza en muchos países del mundo ha sido una tendencia a largo plazo durante tres decenios o más, pero desde la crisis financiera de 2008 la atención que se le ha prestado ha sido mucho mayor. Con crecimiento lento, la desigualdad en aumento duele más.

La “antigua” teoría sobre la desigualdad era la de que la redistribución mediante el sistema tributario debilitaba los incentivos y socavaba el crecimiento económico, pero la relación entre desigualdad y crecimiento es mucho más compleja y multidimensional de lo que indica esa disyuntiva. Unos cauces de influencia y mecanismos de retroalimentación múltiples dificultan la formulación de conclusiones.

Por ejemplo, los Estados Unidos de Norteamérica y China son actualmente las economías que crecen más rápidamente. Las dos tienen niveles igualmente grandes de desigualdad de ingresos y que van en aumento. Aunque de ello no se debe sacar la conclusión de que ese crecimiento y la desigualdad no están relacionados o bien guardan una correlación positiva, la afirmación rotunda de que la desigualdad es mala para el crecimiento no se ajusta en realidad a los hechos.

Además, desde el punto de vista mundial la desigualdad ha estado disminuyendo al prosperar los países en desarrollo, aun cuando esté aumentando dentro de muchos países desarrollados y en desarrollo. Puede parecer ilógico, pero tiene sentido. La tendencia predominante en la economía mundial es el proceso de convergencia que comenzó después de la segunda guerra mundial. El importante porcentaje del 85% de la población mundial que vive en países en desarrollo experimentó por primera vez un crecimiento real rápido y sostenido. Esa tendencia mundial supera la del aumento de la desigualdad interior.

No obstante, la experiencia en una gran diversidad de países indica que los niveles altos de desigualdad y que van en aumento, sobre todo en materia de oportunidades, puede ser, en efecto, perjudicial para el crecimiento. Una razón es la de que la desigualdad

debilita el consenso político y social sobre las estrategias y las políticas orientadas al crecimiento. Puede provocar paralización, conflictos u opciones normativas deficientes. Se ha comprobado que la exclusión sistemática y arbitraria de ciertos subgrupos (por ejemplo, por la etnicidad, la raza o la religión) resulta particularmente perjudicial a ese respecto.

La movilidad intergeneracional es un indicador fundamental de la igualdad de oportunidades. El aumento de la desigualdad de los resultados no tiene por qué propiciar una reducción de la movilidad intergeneracional. Cuando es así, depende en gran medida de si los instrumentos importantes que apoyan la igualdad de oportunidades —principalmente la educación y la atención de salud— son de acceso universal. Por ejemplo, si empieza a fallar el sistema educativo público, se suele substituirlo en el extremo superior de la distribución de los ingresos por un sistema privado, con consecuencias negativas para la movilidad intergeneracional.

Hay otros vínculos entre desigualdad y crecimiento. Los niveles altos de desigualdad de ingresos y riqueza (como en gran parte de Sudamérica y ciertas partes de África) provocan con frecuencia —y refuerzan— la desigualdad en materia de influencia política. En lugar de procurar crear modalidades de crecimiento no excluyentes, las autoridades procuran proteger la riqueza y la ventaja de los ricos para la captación de rentas. En general, esa actitud ha ido acompañada de una menor apertura al comercio y a las corrientes de inversión, porque entrañan una indeseada competencia exterior.

Así, pues, no parece que se deban considerar del mismo modo todas las desigualdades (de resultados). La desigualdad basada en una captación de rentas eficaz y en el acceso privilegiado a los recursos y las oportunidades en los mercados es muy tóxica para con la cohesión y la estabilidad sociales y, por tanto, para las políticas orientadas al crecimiento. En un ambiente generalmente meritocrático, los resultados basados en la

creatividad, la innovación o un talento extraordinario suelen recibir una acogida benévola y se considera que tienen efectos mucho menos dañinos.

Ésa es en parte la razón por la que la actual campaña “anticorrupción” de China, por ejemplo, es tan importante. Lo que representa una amenaza para la legitimidad del Partido Comunista de China y la eficacia de su gestión no es tanto la desigualdad de ingresos, relativamente grande, existente en China cuanto las tensiones sociales creadas por el acceso preferente a los mercados y las transacciones de quienes disponen de información privilegiada.

En los Estados Unidos de Norteamérica, la cuestión de en qué medida el aumento de la desigualdad de ingresos durante los tres últimos decenios refleja el cambio técnico y la mundialización (pues los dos favorecen a quienes tienen mejores niveles educativos y aptitudes) y en qué medida refleja el acceso privilegiado al proceso de adopción de políticas es compleja y no está zanjada, pero es importante plantearla por dos razones. En primer lugar, las reacciones normativas son diferentes; en segundo lugar, los efectos en la cohesión social y la credibilidad del contrato social también lo son.

El crecimiento rápido ayuda. En un ambiente de gran crecimiento, con aumento de ingresos para casi todo el mundo, los ciudadanos aceptarán el de la desigualdad hasta cierto punto, en particular si se produce en un marco fundamentalmente meritocrático, pero en un ambiente de crecimiento lento (o, peor aún, negativo), un aumento rápido de la desigualdad significa que muchas personas se están viendo privadas de él o están perdiendo terreno al respecto en términos absolutos y relativos.

Las consecuencias del aumento de la desigualdad de ingresos pueden tentar a las autoridades a internarse por una vía peligrosa: la utilización de la deuda, a veces combinada con una burbuja de activos, para mantener el consumo. Así parece haber ocurrido en el decenio de 1920, antes de la “gran depresión”; así fue sin lugar a dudas

en los Estados Unidos de Norteamérica (y España y el Reino Unido) en el decenio anterior a la crisis de 2008.

Una variante, propia de Europa, es la utilización del endeudamiento estatal para colmar un desfase en materia de demanda y empleo provocado por una demanda privada, interior y exterior, deficiente. En la medida en la que esta última está relacionada con los problemas de productividad y competitividad y exacerbada por la moneda común, se trata de una reacción normativa inapropiada.

Se han planteado preocupaciones similares sobre el rápido aumento de los coeficientes de deuda de China. Tal vez la deuda parezca la vía de menor resistencia para abordar los efectos de la desigualdad o del crecimiento lento, pero hay formas mejores y peores de abordar el aumento de la desigualdad. El apalancamiento es una de las peores.

Entonces, ¿qué deberíamos hacer? En mi opinión, las prioridades máximas están bastante claras. A corto plazo, la mayor es el apoyo a la renta de los pobres y los desempleados, que son las víctimas inmediatas de las crisis, los desequilibrios y los problemas estructurales subyacentes, cuya eliminación requiere tiempo. En segundo lugar, en particular en el caso del aumento de la desigualdad de ingresos, el acceso universal a unos servicios públicos de gran calidad, sobre todo la educación, reviste una importancia decisiva.

La inexistencia de exclusión mantiene la cohesión política y social y, por tanto, el propio crecimiento necesario para contribuir a mitigar los efectos del aumento de la desigualdad. Las economías se quedan cortas respecto de su potencial de crecimiento de muchas formas, pero la inversión insuficiente, en particular dentro del sector público, es una de las más graves y comunes.

**Fuente de información:**

<http://www.project-syndicate.org/commentary/michael-spence-asks-whether-disparities-of-income-and-wealth-help-or-hurt-prospects-for-economic-growth/spanish>

## **¿Quién gana y quién pierde con las sanciones rusas? (RIE)**

El 4 de septiembre de 2014, el Real Instituto Elcano (RIE) publicó el artículo “¿Quién gana y quién pierde con las sanciones rusas?”. A continuación se presenta el contenido.

Se puede discutir sobre cómo gobierna el Presidente de Rusia, criticar sus métodos, criticar su orientación política, su homofobia y xenofobia, o sus ansias imperiales o su nacionalismo extremo. Se le podrá tachar de autoritario, de que va a llevar al país a la era preindustrial o incluso peor. Sin embargo, no podemos negar ni permanecer ciegos ante unos índices de popularidad del 87%. No entraremos aquí a profundizar sobre estas cuestiones, lo que sí es necesario apuntar es que todas y cada una de las medidas que ha adoptado desde el comienzo del conflicto en Ucrania han venido motivadas por una cuestión: la seguridad.

El conflicto, efectivamente, comenzó como un pulso por el control de la frontera oriental de la Unión Europea (UE), de la occidental de Rusia. Por lo tanto, un asunto vinculado a la seguridad, pero con claros objetivos comerciales. El desarrollo del escudo anti-misiles en países como Polonia, Bulgaria y la República Checa, y la firma de Acuerdos Comerciales con países “sensibles” para Moscú —Ucrania, Moldavia y Georgia— son apenas dos ejemplos muy evidentes. Sin embargo, el desencadenante de esta crisis, de la crisis ucraniana, es precisamente la cuestión comercial, la renuncia del expresidente de Ucrania a la firma de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE). Y el conflicto, además de tratar de dirimir el futuro ucraniano en el ámbito más local, se ha transformado en un conflicto comercial global. Y parece que se va a limitar a ello, puesto que las dos premisas con las que los actores globales involucrados trabajan son que nadie quiere un conflicto militar, ni tampoco la ruptura de la cooperación en materia anti-terrorista o nuclear.

En el caso de las relaciones entre la UE y Rusia, la situación es mucho más delicada ya que existe, o existía, un alto nivel de dependencia mutuo. Existía porque parece que

Moscú ha roto la baraja. Ante las medidas en materia financiera, militar y energética impuestas por la UE a finales de julio, la respuesta rusa sólo tardó una semana. El día 7 de agosto lanzó un embargo comercial a todos los productos agroalimentarios y pesqueros procedentes de los países que habían apoyado las sanciones previas. De este modo el mandatario ruso terminaba rompiendo lazos con Estados Unidos de Norteamérica, la UE, Canadá y Australia. Pero al tiempo que ponía en marcha este embargo, lanzaba una agresiva campaña diplomática en América Latina para conseguir los productos que no iba a importar desde, fundamentalmente, Europa. Y en esta situación ¿quién pierde y quién gana?

Sin duda, pierde la UE, pues a su delicada situación económica, muy deteriorada antes de la crisis ucraniana, se unen ahora las pérdidas que la ruptura comercial y financiera con Rusia le van a suponer: sólo en el ámbito agroalimentario se estiman en más de 5 mil millones de euros. Pero a eso debemos sumar las pérdidas en el sector financiero y energético, tales como las del National Bank of Scotland, Sociéte Générale, Deutsche Bank, BP y Repsol, por mencionar algunas. Hay que tener en cuenta que las exportaciones a Rusia eran en 2013 de más de 12 mil millones de euros. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ya ha avanzado que el crecimiento en la zona euro se verá afectado entre tres y cinco décimas el año próximo. Las bolsas europeas ya han comenzado a notar las caídas. Si bien el impacto en el sector agroalimentario será más notable en las próximas semanas, los camiones cargados de mercancías ya han tomado el camino de regreso a sus países de origen: melocotón griego, manzanas y carne polacas, fruta española...

Por tanto, pierden también los agricultores y ganaderos europeos ya que el género que iba dirigido a Rusia lo tendrán que vender en otros mercados alternativos o tendrán que reducir considerablemente los precios del mismo para poder venderlos en el mercado europeo. En España, el sexto país más afectado tras Lituania, Polonia, Alemania, los Países Bajos y Dinamarca, se estima que el sector se verá afectado en más de 330

millones de euros. Por el momento, parece que la UE no va a recurrir al paquete compensatorio previsto por la Política Agrícola Común (PAC) ni tampoco a otros fondos de reserva para la crisis. Sin embargo, está por ver la presión que puedan ejercer en el proceso de toma de decisiones países como Polonia, Grecia y Finlandia, que ya han lanzado sus peticiones de compensación al respecto.

También pierden los consumidores rusos, aunque no cualquier consumidor. Los productos procedentes del mercado europeo eran productos consumidos fundamentalmente por las clases medias y altas de la sociedad rusa, por lo que las — casi seguro— alzas de precios en torno al 20% previstas por el embargo afectarán a una población muy limitada. Un dato que es necesario conocer es que la importación de alimentos es del 40% en Moscú y San Petersburgo, pero tan sólo del 15% de media en el resto del país. En ningún caso parece que se vaya a llegar al desabastecimiento de los supermercados como en el ocaso del régimen soviético.

Y ¿quiénes ganan? De entrada ganan aquellos que venderán sus productos a Rusia, fundamentalmente América Latina, pero no sólo, pues también Serbia, China e Israel saldrán beneficiados de este cambio de juego comercial global. Así, tras la creación a mediados de julio del Banco de Desarrollo de Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (los BRICS) y la firma de acuerdos con diversos países de la región en innovación, ahora también se ha llegado a acuerdos comerciales jugosos con países como Brasil, México y Argentina, entre otros, que convertirán a América Latina en la principal proveedora agroalimentaria de Rusia en el futuro próximo. Si bien esto parece que será la tendencia, es necesario tener cautelas al respecto puesto que los costos de transporte y la logística de almacenamiento de productos perecederos no es un asunto de fácil resolución.

También ganarán, aunque con cautelas, los agricultores rusos, ya que tendrán la oportunidad de poner en marcha un proceso modernizador de su industria, poco o nada

competitiva con la que llegaba de la UE y de Estados Unidos de Norteamérica. Y esto llevará casi con toda certeza más de un año, que es lo que está previsto que dure, de momento, el embargo.

Por lo tanto, en este juego de suma cero que parece se está jugando en el ámbito global, al menos podemos extraer cuatro conclusiones claras. La primera, el papel que Rusia quiere jugar en el tablero global no es el de un mero actor secundario, no quiere limitarse a ser una potencia regional, quiere jugar en la primera división. Y lo hace sobre las premisas de la política de seguridad en términos de Defensa, rearmándose por un importe de más de 750 millones de dólares, aumentando su territorio y áreas de influencia —con la anexión de Crimea y la desestabilización de Ucrania— y creando su Unión Aduanera y sus propios organismos reguladores a través del Banco de Desarrollo. La segunda, el cambio que se va a producir, de continuar esta situación, en los flujos comerciales globales, donde Rusia incrementará sus relaciones con América Latina y China y donde la UE tendrá que buscar nuevos mercados exportadores y reforzar los ya existentes con Estados Unidos de Norteamérica, ya que parece poco probable que una vez sentada la tendencia se vaya a revertir, lo que preocupa sobremanera a los líderes europeos. La tercera, el progresivo cambio que se está dando en la gobernanza global, si bien tímidamente, no habría que menospreciar el reciente acuerdo alcanzado entre los BRICS para la creación de un organismo alternativo al FMI y al Banco Mundial, no en vano cuatro de los cinco fundadores del Banco de Desarrollo forman parte de las 10 principales economías mundiales. La cuarta, la débil posición de la UE. Tras sus fallidas actuaciones diplomáticas desde el inicio de la crisis en Ucrania, pasando por lo errático de las sanciones debido al seguidismo de la estrategia norteamericana, la ausencia de una política exterior fuerte y operativa —y no reactiva como hasta ahora— han hecho que todas y cada una de las medidas adoptadas hacia o desde Rusia le afecten de manera negativa. Veremos si el nuevo presidente del Consejo Europeo y la alta representante dan un giro a la orientación que hacia la Vecindad Oriental está teniendo la UE. Parece que la postura más dialogante de la segunda, junto

con las dudas que en este caso arrastra la canciller alemana en relación con Rusia, podrían aproximar posiciones con Moscú. Pero eso es algo que podremos observar durante las próximas semanas.

**Fuente de información:**

[http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/es/zonas\\_es/comentario-ferreroturion-quien-gana-quien-pierde-con-las-sanciones-rusas#.VAnPWxmYZok](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/es/zonas_es/comentario-ferreroturion-quien-gana-quien-pierde-con-las-sanciones-rusas#.VAnPWxmYZok)

### **Las 10 mejores ciudades para vivir en 2014 (CNNMéxico)**

El 19 de agosto de 2014, la casa editorial CNNMéxico comunicó que la Unidad de Inteligencia Económica (Economic Intelligent Unit, EIU) de The Economist publicó su “Encuesta de Habitabilidad Anual”. De acuerdo con la encuesta los primeros 10 lugares de la lista no han cambiado desde 2011 y de las 140 ciudades encuestadas, solo 20 cambiaron de calificación en el último año. La encuesta destaca que Australia ocupa cuatro de los lugares con Melbourne, Sidney, Adelaide y Perth, mientras que Canadá también figura mucho en la lista. En seguida se presenta la información disponible.

La Unidad de Inteligencia Económica (Economic Intelligent Unit, EIU) de The Economist afirma que su “Encuesta de habitabilidad anual” podría utilizarse para “asignar una concesión difícil como parte de los paquetes de reubicación de expatriados<sup>63</sup>”, entre otras cosas.

Pero esa necesidad no se aplica a los de Melbourne, Australia, que por cuarto año consecutivo fue declarada la mejor ciudad para vivir en el mundo.

---

<sup>63</sup> Regularmente The Economist utiliza el concepto de expatriado para referirse a las personas (de una determinada nacionalidad) que laboran para una empresa multinacional que planea (o que ya envió) algún colaborador a laborar en alguna otra filial de la misma empresa multinacional en otro país. El dato (índice) se utiliza regularmente para calcular el pago al colaborador por sus servicios en dicha parte del mundo.

El centro de cultura australiana fue impulsado por un muy buen cuidado de salud, infraestructura y educación así como una tasa de homicidios de 3.1 por 100 mil personas, la mitad del promedio global de 6.2.

La calificación total de Melbourne de 97.5, evaluada en varios factores como “estabilidad” y “cultura y (medio) ambiente”, así como los mencionados arriba, solo estuvo 0.1 puntos por encima de Viena, Austria, que tuvieron las mismas calificaciones en todas las categorías excepto en cultura y ambiente.

Los primeros 10 lugares de la lista no han cambiado desde 2011 y de las 140 ciudades encuestadas, solo 20 cambiaron de calificación en el último año.

“Más de la mitad de los cambios que ocurrieron en los últimos 12 meses fueron impulsados por calificaciones deterioradoras”, se asevera en el reporte. “Con inestabilidad resurgiendo como factor clave al influir las calificaciones globales.

“Los eventos en Ucrania, en particular, tuvieron efectos indirectos significativos para ciudades como Kiev, Moscú y San Petersburgo”.

“La inestabilidad localizada también afectó lugares como Bangkok”.

“La calificación de Damasco en Siria continúa bajando, aunque la escala en Irak no se refleja en nuestro listado porque Bagdad no está incluida en la encuesta”.

Teherán en Irán, Trípoli en Libia y Amman en Jordania vieron mejorar sus calificaciones, al “disfrutar períodos de relativa estabilidad después de caídas significativas en la habitabilidad”.

Pero en los últimos cinco años, la habitabilidad global bajó en general, “al destacar el hecho de que los últimos cinco años fueron caracterizados por gran inestabilidad en el contexto de la crisis económica mundial”.

Kiev (Ucrania), Trípoli (Libia) y Damasco (Siria) vieron las mayores caídas en habitabilidad en los últimos cinco años, se asevera en el reporte.

### LAS DIEZ CIUDADES MÁS HABITABLES

-100 = Ideal; 0 = No ideal (intolerable)-

País	Ciudad	lugar	Calificación general (100=ideal)	Estabilidad	Cuidado de la salud	Cultura y medio ambiente	Educación	Infraestructura
Australia	Melbourne	1	97.5	95	100	95.1	100	100
Austria	Viena	2	97.4	95	100	94.4	100	100
Canadá	Vancouver	3	97.3	95	100	100.0	100	92.9
Canadá	Toronto	4	97.2	100	100	97.2	100	89.3
Australia	Adelaide	5	96.6	95	100	94.2	100	96.4
Canadá	Calgary	5	96.6	100	100	89.1	100	96.4
Australia	Sydney	7	96.1	90	100	94.4	100	100
Finlandia	Helsinki	8	96.0	100	100	90.0	91.7	96.4
Australia	Perth	9	95.9	95	100	88.7	100	100
Nueva Zelanda	Oakland	10	95.7	95	95.8	97.0	100	92.9

Continua...

### LAS DIEZ CIUDADES MENOS HABITABLES

-100 = ideal; 0 = no ideal (intolerable)-

País	Ciudad	lugar	Calificación general (100=ideal)	Estabilidad	Cuidado de la salud	Cultura y medio ambiente	Educación	Infraestructura
Costa de Marfil	Abidjan	131	45.9	30	45.8	54.2	50.0	53.6
Libia	Tripoli	132	44.2	45	41.7	37.0	50.0	51.8
Camerún	Douala	133	44.0	60	25.0	48.4	33.3	42.9
Zimbawe	Harare	134	42.6	40	20.8	58.6	66.7	35.7
Argelia	Algiers	135	40.9	40	45.8	42.6	50.0	30.4
Pakistán	Karachi	136	40.9	20	45.8	38.7	66.7	51.8
Nigeria	Lagos	137	38.9	25	33.3	53.5	33.3	46.4
Papua Nueva Guinea	Port Moresby	138	38.9	30	37.5	44.2	50.0	39.3
Bangladesh	Dhaka	139	38.7	50	29.2	43.3	41.7	26.8
Siria	Damasco	140	30.5	15	29.2	44.7	33.3	32.1

FUENTE: The Economist Intelligence Unit Limited 2014

#### Fuente de información:

<http://mexico.cnn.com/salud/2014/08/19/las-10-mejores-ciudades-para-vivir-en-2014?newsid=5B20140820%5D>

<http://mexico.cnn.com/salud/2014/08/19/las-10-mejores-ciudades-para-vivir-en-2014>

[http://www.eiu.com/public/topical\\_report.aspx?campaignid=Liveability2014](http://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=Liveability2014)

**Proponen brindar asistencia financiera para hacer frente al impacto económico del brote de ébola (FMI)**

El 17 de septiembre de 2014, se comunicó que personal del Fondo Monetario Internacional (FMI) propone brindar asistencia financiera a Guinea, Liberia y Sierra Leona para hacer frente al impacto económico del brote de ébola. A continuación se presenta la información.

El enorme costo humano y económico que está teniendo el brote de ébola en África Occidental exige la rápida actuación de la comunidad internacional. El personal técnico del FMI ha preparado una posible respuesta institucional y recomienda al Directorio Ejecutivo del FMI que brinde apoyo financiero adicional a Guinea, Liberia y Sierra Leona por un monto de alrededor de 127 millones de dólares estadounidenses.

“El brote de ébola constituye una grave crisis humanitaria, social y económica que requiere una respuesta contundente de la comunidad internacional”, manifestó la Directora Gerente del FMI. “Los gobiernos de los tres países han solicitado apoyo adicional al FMI para ayudar a cubrir las apremiantes necesidades de financiamiento a las que se enfrentan debido a este brote. Estamos trabajando muy estrechamente con estos países para ayudarles a abordar estas necesidades lo más rápidamente posible”.

Más allá del costo humano, el brote de ébola está teniendo un considerable impacto económico y social en estos tres países. Según las estimaciones preliminares del personal técnico del FMI, el crecimiento probablemente se desacelerará de manera drástica en los tres países dado que la actividad en sectores económicos clave, como agricultura, minería y servicios, se está viendo afectada por este brote. Las perturbaciones en la oferta de alimentos y mano de obra están golpeando con mayor crudeza a los pobres y a los grupos vulnerables. Han surgido importantes necesidades de financiamiento debido a la caída de las exportaciones y los ingresos tributarios, y los

gobiernos tratan de cubrir sus necesidades adicionales para financiar sus sistemas de atención de la salud y las importaciones de alimentos y combustible.

El financiamiento del FMI propuesto, que está sujeto a la aprobación previa del Directorio Ejecutivo del FMI, se pondrá inmediatamente a disposición de los gobiernos. Ayudará a cubrir una parte importante de las necesidades totales de financiamiento que, según las estimaciones del personal encargado de estos tres países, ascenderán a alrededor de 300 millones de dólares a lo largo de los próximos 6 a 9 meses. El apoyo adicional e inmediato para fines de balanza de pagos y presupuestarios proveniente de los socios bilaterales y multilaterales en el desarrollo de estos países será importante para respaldar la estabilidad macroeconómica durante este difícil período.

El Directorio Ejecutivo del FMI considerará el financiamiento adicional propuesto a principios de octubre.

**Fuente de información:**

<http://www.imf.org/external/spanish/np/sec/pr/2014/pr14419s.htm>