



FINANZAS Y DESARROLLO

DICIEMBRE DE 2020

Martin Sandbu
sobre el mundo
pospandemia Pág. 4

Semblanza de
Lisa D. Cook Pág. 44

El trabajo secreto de
los elefantes Pág. 58



Nuevos horizontes

Trabajos y oportunidades del futuro

Índice



Es el momento de plantearse cómo las **decisiones actuales** determinarán la trayectoria de la economía en el largo plazo.

TRABAJOS Y OPORTUNIDADES DEL FUTURO

4 Nuevos horizontes después de la pandemia

Las decisiones que tomen las autoridades durante esta crisis pueden determinar la trayectoria de sus economías durante décadas

Martin Sandbu

10 Hablando claro: No hay vuelta atrás

Invertir en políticas al servicio de la gente creará una economía mejor después de la crisis

Kristalina Georgieva

12 Disparidades en tiempo real

El análisis de los anuncios de empleo en Internet muestra el alcance del daño causado por la pandemia, especialmente a las mujeres y los jóvenes

Wenjie Chen

16 La alargada sombra de un comienzo desafortunado

Los jóvenes que se gradúan durante una crisis se verán profundamente afectados y posiblemente nunca logren recuperar plenamente el terreno perdido

Hannes Schwandt y Till von Wachter

19 La distribución importa

La ciencia económica no puede eludir los temas distributivos, y una manera de avanzar es dar cabida a las perspectivas de otras disciplinas

Binyamin Appelbaum

22 Una redefinición del mundo del trabajo

La pandemia está acelerando la transición hacia un trabajo más informal y precario

Sabina Dewan y Ekkehard Ernst

26 Los empleos del mañana

El mundo se enfrenta a una doble perturbación que hará que algunos puestos de trabajo desaparezcan y surjan otros nuevos

Saadia Zahidi

32 Cómo hacer de Estados Unidos un país más igualitario

Una prominente economista progresista propone medidas para transformar la economía estadounidense en esta coyuntura crítica

Heather Boushey



TAMBIÉN EN ESTE NÚMERO

28 Rescatar su herencia

Los jóvenes pueden impulsar la respuesta de la sociedad a la crisis de la COVID-19, aun cuando sus efectos repercutan de lleno en ellos.

Hamad AlMahmeed, Ashleigh Streeter-Jones, David Walcott y Tiffany Yu

36 Ojalá estuvieran aquí

Las economías dependientes del turismo se encuentran entre las más afectadas por la pandemia

Adam Behsudi

40 Impulsar la economía de datos

El mundo necesita un nuevo sistema que gobierne la compraventa de datos

Murat Sonmez

44 Reconstruir el poder de los trabajadores

La erosión sistemática del poder de los trabajadores frente a sus empleadores ha frenado el crecimiento de los salarios en Estados Unidos.

Lawrence Mishel

58 El trabajo secreto de los elefantes

En África, los elefantes de bosque luchan contra el cambio climático mediante una contribución sorprendente a la captura natural de carbono

Ralph Chami, Connel Fullenkamp, Thomas Cosimano y Fabio Berzaghi



SECCIONES

48 Gente del mundo de la economía

Economista por casualidad

Hyun-Sung Khang traza una semblanza de **Lisa D. Cook**, quien explica cómo el racismo y el sexismo nos perjudican a todos

52 En las trincheras

La lucha contra la corrupción

La primera fiscal anticorrupción de la UE reflexiona sobre los desafíos para combatir la delincuencia transnacional

54 Vuelta a lo esencial

¿Qué es la economía informal?

Si hay menos trabajadores fuera de la economía formal el desarrollo sostenible se ve favorecido

Corinne Deléchat y Leandro Medina

56 Bajo la lupa

Tiempos de incertidumbre

El costo de la pandemia es devastador para los jóvenes

Melinda Weir

63 Libros

Invisible Women: Data Bias in a World Designed for Men, Caroline Criado Perez

Boom and Bust: A Global History of Financial Bubbles, William Quinn y John Turner

Making a Modern Central Bank: The Bank of England 1979–2003, Harold James





Una oportunidad para el cambio

SE DICE que hay décadas en las que no pasa nada, y semanas en las que pasan décadas. Esta frase no podría ser más adecuada hoy. La pandemia —que ha trastornado el mundo de manera profunda— ha impulsado a los países a emprender importantes cambios en sus políticas que podrían haber llevado años. También ha acelerado la llegada de tecnologías y nuevas formas de trabajar y aprender, trasladándonos casi de la noche a la mañana a una nueva era.

Para muchos profesionales, trabajar desde casa se ha vuelto más fácil. Pero para muchos otros, en particular los trabajadores en los sectores de hotelería y turismo, repartos, comercio minorista y atención básica, ya se están formando profundas cicatrices económicas; por ejemplo, pérdida de empleos, ampliación de la brecha entre las aptitudes de los trabajadores y las requeridas por el mercado, aumento de la desigualdad y efectos en la salud mental. Las mujeres, los jóvenes y los trabajadores menos calificados se ven afectados de manera desproporcionada, y para ellos esto podría significar el comienzo de muchos años perdidos. Los ingresos de quienes desafortunadamente comenzaron su carrera durante una recesión pueden ser más bajos durante 10 ó 15 años después de su graduación, o incluso después.

En este número, preparado en colaboración con el Foro Económico Mundial, examinamos el futuro del trabajo y las oportunidades económicas. Analizamos qué puede hacerse para construir un futuro mejor, en el que las personas sean el centro de las políticas económicas.

Las reformas deben centrarse en crear puestos de trabajo de mayor calidad para más personas en más lugares, señala Martin Sandbu. Kristalina Georgieva, del FMI, subraya la importancia de invertir en las mujeres y los jóvenes y mejorar la educación y la capacitación para crear oportunidades. Heather Boushey y Lawrence Mishel abogan por la aplicación de políticas que fortalezcan el poder de los trabajadores. Otros autores instan a mejorar la protección social y el seguro social, especialmente para quienes tienen trabajos esporádicos e informales; aumentar el apoyo a la atención de la salud y el cuidado infantil; diseñar mejores impuestos progresivos para abordar la desigualdad del ingreso, e invertir más en el acceso digital y las tecnologías verdes.

En las crisis más profundas surgen grandes oportunidades. Este es uno de esos momentos decisivos: una oportunidad para un cambio radical, que no debe desaprovecharse. En las próximas semanas pueden pasar décadas. **FD**

GITA BHATT, Directora editorial



EN LA PORTADA

No podemos y no debemos volver a la economía de ayer es la recomendación de nuestro número de diciembre de 2020. En la portada, el ilustrador Davide Bonazzi imagina un mundo más verde, justo y tecnológicamente inteligente después de la crisis si apostamos a hacer lo correcto.



FINANZAS & DESARROLLO
Una publicación trimestral del
Fondo Monetario Internacional

DIRECTORA EDITORIAL:

Gita Bhatt

JEFA DE REDACCIÓN:

Maureen Burke

REDACTORES PRINCIPALES:

Andreas Adriano
Adam Behsudi
Peter Walker

EDITOR DIGITAL:

Rahim Kanani

EDITORA EN LÍNEA:

Lijun Li

JEFA DE PRODUCCIÓN:

Melinda Weir

CORRECTORA DE PRUEBAS:

Lucy Morales

ASESORES DE REDACCIÓN:

Bernardin Akitoby	Era Dabla-Norris
Celine Allard	Mame Astou Diouf
Bas Bakker	Rupa Duttagupta
Steven Barnett	Deniz Igan
Nicoletta Batini	Christian Mumssen
Helge Berger	İnci Ötker
Paul Cashin	Catrina Purfield
Martin Čihák	Mahvash Qureshi
Luis Cubeddu	Uma Ramakrishnan
Alfredo Cuevas	

EDICIÓN EN ESPAÑOL:

Servicios Lingüísticos del FMI

COORDINADA POR:

Adriana Russo
Virginia Masoller

© 2020 by the International Monetary Fund. Todos los derechos reservados. Si desea reproducir cualquier contenido de *F&D*, sírvase enviar en línea una solicitud de autorización, que puede encontrar en www.imf.org/external/terms.htm, o envíe su solicitud por correo electrónico a copyright@imf.org. Las solicitudes de autorización para reproducir artículos con fines comerciales también pueden tramitarse en línea a través del Copyright Clearance Center (www.copyright.com) a un cargo nominal.

Las opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores indicados y no reflejan necesariamente la política del FMI.

Suscripciones, cambios de domicilio y consultas sobre publicidad:

IMF Publication Services

Finanzas & Desarrollo

PO Box 92780

Washington, DC 20090, EE.UU.

Teléfono: (202) 623-7430

Fax: (202) 623-7201

Correo electrónico: publications@imf.org

Postmaster: send changes of address to *Finance & Development*, International Monetary Fund, PO Box 92780, Washington, DC 20090, USA. The English edition is printed at Dartmouth Printing Company, Hanover, NH.

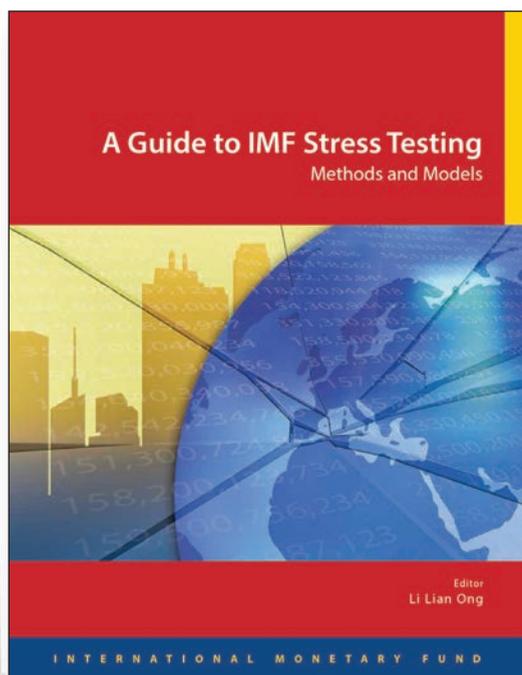
Finance & Development is published quarterly by the International Monetary Fund, 700 19th Street NW, Washington, DC 20431, in English, Arabic, Chinese, French, Russian, and Spanish. English edition ISSN 0145-1707



FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

FSC FPO

Pruebas de tensión financiera



Guía de las pruebas de tensión del FMI: Métodos y modelos

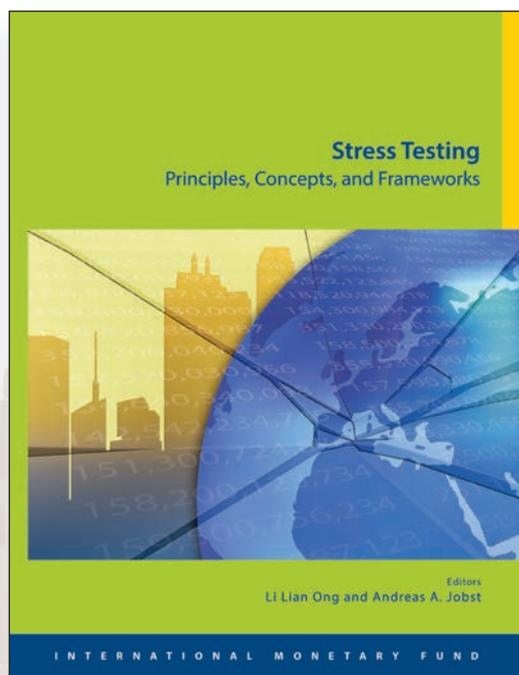
Li Lian Ong

El FMI ha desempeñado un singular papel en la ejecución de pruebas de tensión de los sistemas financieros. En este exhaustivo volumen se recopilan los métodos y modelos de las pruebas de tensión —es decir, el *hardware*— elaborados por el personal técnico del FMI, en algunos casos en colaboración con colegas de otras organizaciones. El conjunto de herramientas y los programas de pruebas de tensión están disponibles en

www.elibrary.imf.org/page/stress-test-toolkit

imfbk.st/20952 

USD 65. Inglés. ©2014. 630 págs. Rústica
ISBN 978-1-48436-858-9. Stock# SOASTE A



Pruebas de tensión: Principios, conceptos y marcos

Li Lian Ong y Andreas A. Jobst

Las pruebas de tensión son una herramienta ampliamente aceptada para las tareas relacionadas con la supervisión financiera, el seguimiento y la gestión de riesgos. En este nuevo libro se presentan los análisis del personal técnico del FMI y la aplicación del software de las pruebas de tensión: prácticas óptimas, principios y marcos esenciales para la adopción creíble y uniforme del *hardware* de las pruebas de tensión. La selección de los métodos o modelos adecuados es fundamental para que las pruebas de tensión sean útiles y creíbles, pero los ejercicios deben realizarse dentro de un marco coherente e integral.

imfbk.st/24471 

USD 65. Inglés. ©2020. 544 págs. Rústica
ISBN 978-1-48431-071-7. Stock# GSTPCFE A



Nuevos horizontes DESPUÉS de la pandemia

Las decisiones que tomen las autoridades económicas durante esta crisis pueden determinar la trayectoria de sus economías durante décadas

Martin Sandbu

La pandemia ha golpeado a una economía mundial ya muy inestable, desde el punto de vista social, medioambiental e incluso intelectual.

En las últimas cuatro décadas, casi todas las economías avanzadas se han polarizado, con una distribución del ingreso cada vez más desigual. Las economías en desarrollo lograron sacar de la pobreza a miles de millones de personas; pero en este proceso también aumentaron las desigualdades y las tensiones sociales.

El crecimiento asimétrico de la economía mundial nos ha colocado al borde de un cambio climático catastrófico.

Además, los disturbios políticos en un país tras otro indican que el mundo no puede seguir como hasta ahora. Esta presión a favor del cambio se refleja en las concepciones de la política económica, que han desafiado con celeridad la antigua ortodoxia en materia de gasto público, bancos centrales e intervención pública en la economía.

Y después llegó el coronavirus y provocó la perturbación social y el hundimiento económico más drásticos que se recuerdan en tiempos de paz. En solo días o semanas se introdujeron cambios que ni

el político más ambicioso habría soñado alcanzar a lo largo de toda una vida. La enormidad de la crisis convirtió en radicales involuntarios a muchos líderes políticos, que intervinieron enérgicamente en la actividad económica e hicieron que el Estado cargara sobre sus espaldas enormes riesgos tanto de trabajadores como de empresas.

Nos encontramos ahora lo suficientemente lejos de la embestida inicial como para mirar hacia el futuro, aun cuando el curso de la pandemia siga siendo incierto. Es el momento de plantearse cómo las decisiones actuales condicionarán la trayectoria de las economías en el largo plazo, y de qué manera deberían hacerlo. La transformación del panorama económico y político este año —qué riesgos y beneficios económicos podemos prever de forma realista y qué se considera ahora posible desde el punto de vista político— significa que las cosas nunca volverán a ser iguales. Pero la forma en que cambiarán es una incógnita, y las decisiones que se adopten en los próximos años determinarán en gran medida si el mundo pos-COVID-19 favorece una prosperidad ampliamente compartida más que la situación anterior.

Contradicciones sociales agudizadas

El dato económico fundamental sobre la pandemia es que ha intensificado las grietas sociales ya existentes. Los debates preexistentes en torno a esas grietas también se han intensificado.

Se han avivado las preocupaciones sobre el aumento de la *desigualdad* porque los confinamientos conllevan una dificultad mucho mayor para quienes no pueden realizar sus trabajos de forma remota. Los trabajos administrativos, en especial los que requieren un mayor nivel de conocimientos, ya estaban cada vez mejor compensados que los trabajos manuales, en términos de salarios y también de seguridad y previsibilidad laboral. La mayoría de los trabajadores manuales del sector de servicios —hotelería y turismo, repartos, comercio minorista y cuidados básicos— hace tiempo viven una situación más difícil, que ha empeorado con la pandemia. Debido a que requieren proximidad física, estos trabajos son los más expuestos a los confinamientos (cuando se consideran no esenciales) o a los contagios (cuando son esenciales). Las mujeres y los jóvenes se ven especialmente afectados debido a que están sobrerrepresentados en muchos de estos sectores, tal como se documenta en la edición más reciente de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO) del FMI.

Un segundo impacto económico relacionado con la pandemia es la acentuación de los desafíos de política económica derivados del *trabajo esporádico* y de otras formas de *trabajo irregular*. Ya era evidente que, en los países ricos, las formas no convencionales de empleo y contratación cada vez son menos acordes a los estados de bienestar establecidos. La informalidad continúa siendo un obstáculo al desarrollo de redes de seguridad en los países más pobres (véase “Vuelta a lo esencial” en este número de *F&D*). Los confinamientos han demostrado las limitaciones que tienen incluso las burocracias estatales desarrolladas para llegar a quienes trabajan fuera de los circuitos formales. En muchos casos la política y la legislación han avanzado a gran velocidad para establecer mecanismos de apoyo a los ingresos, pero en algunos casos ese apoyo no ha conseguido su objetivo porque los gobiernos no han podido identificar a los trabajadores más necesitados.

Los grandes mercados laborales informales son desde hace tiempo una característica de las economías pobres. Pero el crecimiento de un “precariado” de trabajadores de servicios —sin seguridad laboral ni de ingresos y sin acceso adecuado a los servicios del Estado— es la razón principal por la que, sorprendentemente, en los países más ricos del mundo mucha gente tiene muy pocas reservas financieras. Los trabajadores de sectores que dependen de trabajos precarios y mal remunerados,

desproporcionadamente afectados por la pandemia, también estaban, en primer lugar, menos preparados para absorber semejante shock.

Además, las medidas estatales sin precedentes que se tomaron para proteger los ingresos en general han sido insuficientes para compensar el daño desproporcionado sufrido por quienes ya estaban a la zaga. Como resultado, es probable que la pandemia no solo haya agudizado la polarización económica crónica sino también creado una mayor conciencia pública sobre ese problema.

Las repercusiones económicas de la pandemia interactúan con las presiones subyacentes de la desigualdad de una tercera manera, menos evidente. La repentina adopción del teletrabajo supone un cambio abrupto en el uso de la tecnología digital por parte de las empresas, que está llamado a modificar los patrones de producción y la distribución del superávit económico. Aunque sea difícil prever estos efectos, es plausible que aumente la productividad de quienes ya tienen los empleos más “modernos”, que requieren mayores habilidades cognitivas y permiten el teletrabajo. Esto podría exacerbar la división entre buenos y malos empleos.

La pandemia también ha influido en las divisiones políticas sobre geografía económica. Lo que resulta más evidente es que ha planteado nuevas cuestiones sobre la globalización: cómo pueden los países interconectados hacer frente a los contagios que se propagan con los viajeros; a las perturbaciones en la producción derivadas de los confinamientos en un centro de fabricación con cadenas de suministro mundiales, como en Wuhan en enero de 2020; y a una repentina carrera por conseguir equipamiento médico importado.

Menos evidentes son los efectos geográficos de la pandemia dentro de cada país. La desigualdad regional es una de las formas más tóxicas de polarización económica: desde alrededor de 1980, el proceso de recuperación regional iniciado tras la Segunda Guerra Mundial se estancó, o incluso retrocedió, a medida que los empleos industriales repartidos por todo el territorio nacional cedieron el paso a los servicios basados en el conocimiento, que se concentraron en las grandes ciudades. Ahora, con la propagación de la COVID-19 tanto en las ciudades prósperas como en aquellas en declive, la perturbación económica ha modificado transitoriamente la forma y el lugar en que se desarrolla el trabajo no manual, lo que podría ser utilizado por las autoridades para alterar de forma permanente la distribución geográfica de la prosperidad.

¿Qué debe hacerse?

Por todas estas razones, la pandemia está forzando a las autoridades económicas a confrontar problemas desatendidos durante demasiado tiempo. Pero si las

cosas no pueden continuar como estaban, la pregunta es: ¿qué políticas deben implementarse para cambiarlas y con qué objetivos en mente? La pregunta no es nada fácil. Los problemas que la crisis del coronavirus puso de relieve han echado por tierra anteriores intentos de mejora bien intencionados.

Pero dos cosas parecen claras. La primera es que *la naturaleza y la calidad del trabajo son fundamentales*, y que cualquier programa de reforma debe centrarse en crear empleos de mayor calidad para más personas en más lugares. La segunda es que *debe tener un alcance y una magnitud amplios*: una ambición y una fuerza motivadora comparables al New Deal o al Plan Marshall.

El empleo debe ser el eje, ya que es donde se cruzan muchos de los retos económicos crónicos y los relacionados con la pandemia: la desigualdad, la precariedad y la nueva informalidad, la disparidad geográfica y el cambio tecnológico. Que existan muchos más empleos de alta calidad es también el principal criterio común para medir si una política o un conjunto de políticas tienen éxito o no.

Cuáles deben ser esas políticas es, por supuesto, la gran pregunta, que debe encuadrarse en un contexto democrático. En mi reciente libro *The Economics of Belonging*, defiendo un programa que:

- *Promueva el aumento de la productividad y la modernización tecnológica de los empleos exigiendo más de los empleadores.* Cuando los empleos improductivos ceden paso a otros más productivos, el trabajo pasa a ser más seguro, más agradable y mejor remunerado. En las economías nórdicas europeas, el igualitarismo salarial ha impulsado el aumento de la productividad al hacer que la mano de obra poco productiva sea costosa y al incentivar la inversión en capital que favorece la productividad. Este enfoque puede adoptarse en otros países para luchar contra el trabajo crónico de baja productividad y baja remuneración, tanto en mercados laborales con regulación laxa como rigurosa (el Reino Unido y Francia tienen sus propios “precariados”, por ejemplo), y para orientar la reasignación de recursos que tendrá lugar cuando la COVID-19 haga que algunas actividades sean inviables. En concreto, esto implica un aumento ambicioso del salario mínimo y estándares laborales sólidos y de cumplimiento estricto.
- *Produzca una “economía de alta presión”* con un crecimiento fuerte de la demanda, de forma que las empresas productivas tengan un motivo para expandirse y que se creen nuevos empleos a medida que desaparezcan los trabajos malos. Se requiere una mayor demanda que beneficie a quienes están en los márgenes del mercado laboral —los jóvenes, las minorías y quienes tienen menos estudios—, que suelen ser los primeros en ser despedidos en una recesión y los últimos en ser

contratados en una recuperación. En concreto, esto significa *mantener una política macroeconómica “viva”*, que calibre las políticas monetarias y fiscales para mantener la demanda siempre ligeramente por delante de la capacidad de la economía, de forma que se incentive a las empresas a contratar más mano de obra y a explorar mejoras que favorezcan la productividad. Sin duda, esto resulta más sencillo en economías grandes y ricas, en especial las emisoras de monedas de reserva, y también deposita en sus autoridades la responsabilidad de liderar el crecimiento de la demanda mundial.

Pero si las cosas no pueden continuar como estaban, la pregunta es: ¿qué políticas deben implementarse para cambiarlas y con qué objetivos en mente?

- *Reduzca los costos de abandonar un empleo malo para encontrar uno mejor.* Esto requiere una amplia variedad de políticas, entre otras, un mayor gasto en capacitación, políticas del mercado laboral activas y con recursos adecuados, y una reforma de la seguridad social que desvincule las prestaciones de los empleos. Cambiar de empleo y adquirir nuevos conocimientos es costoso para los trabajadores, que no pueden permitírselo si tienen pocas reservas para vivir durante la transición. En última instancia, los pagos directos e incondicionales, que incluyan un ingreso básico o un impuesto negativo sobre la renta para evitar la trampa de tener que permanecer en un empleo de bajo salario para no quedar excluido del sistema de prestaciones, son la única manera de superar esos obstáculos. También son la manera más rápida y eficaz de mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, en especial cuando en la práctica no se logra llegar a quienes más lo necesitan aplicando mecanismos más focalizados.
- *Reforme los sistemas tributarios para fomentar el empleo de alta calidad.* Esto significa no gravar la mano de obra para incentivar la transición de un empleo a otro y las contrataciones. La pérdida de ingresos fiscales debe compensarse de alguna otra manera. Esto requiere una mayor presión tributaria sobre el capital, idealmente mediante un impuesto sobre el patrimonio neto, que favorece más la productividad que otros impuestos sobre el capital. Además, deben aumentarse significativamente los impuestos sobre el carbono

El reto al que se enfrentan nuestras economías es tan grande que resulta poco probable que las políticas gradualistas sean suficientes y, además, es más fácil que haya intereses creados que quieran combatirlas.

para reorientar la mano de obra y el capital hacia proyectos ecológicos. La recaudación de estos impuestos debe redistribuirse en forma de “tasa y dividendo del carbono” o “cheques de carbono”. Por último, mediante la tributación internacional de las sociedades deben establecerse condiciones de competencia equitativas entre las empresas multinacionales y las que contratan trabajadores locales, y debe crearse un mayor margen de maniobra para que los gobiernos graven el capital.

- *Reforme los sistemas financieros y las normas tributarias* para que favorezcan menos el endeudamiento y más el financiamiento mediante inyecciones de capital, que contribuyen más al aumento de productividad y restablecen una distribución equilibrada del riesgo entre trabajadores e inversionistas. Los gobiernos deben convertir en participaciones de capital negociables los préstamos de rescate relacionados con la COVID cuando las empresas tengan dificultades para su reembolso.
- *Incentive una mayor distribución geográfica de los empleos de mayor valor agregado.* El objetivo debe ser que haya más los lugares con una masa crítica de empleos bien remunerados. Esto suena más fácil de lo que realmente es, pero como mínimo requiere una mayor inversión en transporte y conectividad informática, infraestructuras locales y servicios para que sea atractivo vivir en esos lugares, así como políticas que pongan financiamiento a disposición de nuevas empresas en zonas en declive. La transición hacia el teletrabajo ofrece una oportunidad prometedora para utilizar incentivos fiscales o regulatorios que trasladen los buenos empleos desde las grandes ciudades hacia lugares más remotos.

Reinterpretar el mundo

Todo esto puede parecer una tarea ingente. La dificultad estará en los detalles: la implementación de reformas a gran escala depende de la resolución de una infinidad de disyuntivas y de dificultades logísticas a nivel micro. Pero el reto al que se enfrentan nuestras economías es tan grande que resulta poco probable que las políticas gradualistas sean suficientes y, además, es más fácil que haya intereses creados que quieran combatirlas. Así pues, para que un programa tenga posibilidades de éxito debe ser de gran escala y tener un gran alcance. Dados los enormes cambios logrados hasta ahora, ya no parece poco realista.

Se han tirado por la borda las antiguas reglas macroeconómicas. Los políticos que hasta hace poco abogaban por la responsabilidad fiscal han asumido déficits sin precedentes, y optan activamente por abrir las compuertas presupuestarias para sostener los ingresos de las personas y la liquidez de las empresas.

La estructura del gasto público también ha experimentado un gran cambio, sobre todo en países con estados de bienestar espartanos. El Reino Unido, en cuestión de meses, diseñó desde cero un subsidio salarial al estilo europeo. Estados Unidos dejó que la gente perdiera su empleo, pero incrementó fuertemente las prestaciones de desempleo. Y todas las economías avanzadas han puesto en marcha programas de préstamos sumamente generosos para las empresas, en algunos casos asumiendo todos los riesgos de crédito de los bancos. En muchos países, el Estado ha regresado a lo grande, y este cambio es cualitativo y cuantitativo: los gobiernos están asumiendo riesgos que antes recaían sobre el sector privado.

Algunos de los cambios en las políticas no tienen precedentes. Otros son una aceleración de tendencias preexistentes. Tras la lenta recuperación después de la crisis financiera mundial ya habían comenzado a modificarse varias premisas fundamentales sobre las políticas de los bancos centrales. Los bancos centrales aceptaron en gran medida, aun con cierto recelo, que las bajas tasas de interés llegaron para quedarse. La Reserva Federal, en particular, ha actuado con mayor tolerancia para “mantener la economía viva”, ya sin preocuparse de que reaparezca la inflación en cuanto disminuya el desempleo. Ambos cambios han contribuido a que los bancos centrales actúen de manera temprana e integral para sostener la demanda, el financiamiento barato y el funcionamiento de los mercados financieros durante la pandemia, un cambio hacia una más postura más acomodaticia de los bancos centrales que posiblemente persista.

Además, está el importante cambio en las tecnologías usadas por las empresas, lo que sugiere que las nuevas prácticas de teletrabajo perdurarán. Las encuestas indican que muchas empresas piensan mantener el trabajo al menos en alguna medida después de la pandemia. En cualquier caso, los conocimientos tecnológicos y organizativos que los empleadores han tenido que acumular a una velocidad vertiginosa este año no

pueden ser desaprendidos. Es prácticamente seguro que generarán un cambio permanente en la forma en que la gente trabaja.

Y lo mismo ocurre con los patrones de consumo. Es poco probable que el repunte de las ventas minoristas por Internet y la sustitución de los viajes físicos por la conectividad informática se reviertan por completo, aun cuando haya una vacuna que elimine el virus. Estamos ante una reestructuración trascendental de la economía.

Es más sencillo responder a estos cambios en las economías ricas que en las pobres. Pero incluso para las economías de menores ingresos existen oportunidades. Cuando menos, la revolución en las políticas de los países ricos será una experiencia de aprendizaje para el mundo y afectará las condiciones vinculadas a la ayuda financiera y al alivio de la deuda para las economías más pobres. Y algunos acontecimientos ofrecen oportunidades directas a las economías emergentes: la adopción del teletrabajo mejora las posibilidades de atraer puestos de trabajo tercerizados de alto valor agregado en el sector de servicios.

Preguntas revolucionarias

Normalmente, las autoridades de política económica pueden aspirar como mucho a retocar ligeramente su estructura de gobierno. Su trabajo es principalmente velar por que las cosas funcionen. Sin embargo, en momentos excepcionales, las decisiones de los dirigentes contribuyen a reencauzar a las sociedades durante un largo período. Este es uno de esos momentos.

Los dirigentes se enfrentan ahora a tres grandes preguntas sobre cómo conciben el futuro económico de sus países.

- La primera es: *¿reasignación o restauración?* Las economías nacionales han tambaleado, lo que ha provocado inquietudes sobre el futuro entre las empresas y los trabajadores: ¿volverá a ser viable un puesto de trabajo después de la pandemia?, ¿merece la pena invertir en una línea de negocio o debe desmantelarse? El empuje que proporcione, o deje de proporcionar, la política económica puede tener una gran influencia para definir si el capital y la mano de obra se desplazará hacia nuevas actividades o si la asignación de los recursos de las economías mantendrá la estructura anterior a la crisis. Aun cuando la COVID-19 haga que algunas actividades sean menos rentables de forma permanente, no se producirá una reasignación —o no en el grado necesario— si las políticas no la promueven, debido al riesgo y a la incertidumbre que ello conlleva. Aun cuando el modelo económico existente no funcione, no va a construirse uno nuevo por sí solo.
- La segunda pregunta, más peliaguda, tiene que ver con “reconstruir mejor” o “volver a la normalidad”. Existe

una gran diferencia entre aprovechar los momentos críticos para construir algo distinto y desear que las cosas vuelvan a la normalidad con la mayor rapidez posible. Estas dos orientaciones dan lugar a consideraciones distintas: básicamente, si mantener la reasignación de recursos en el mínimo exigido por la pandemia o aprovechar esta situación crítica para rediseñar la economía de forma más radical. Reconstruir un sistema mejor exigirá más de las empresas y de los particulares; por ejemplo, redoblar los objetivos con respecto al cambio climático o mejorar los niveles salariales y las normas laborales, y aprovechar la crisis para tomar una senda diferente. La opción de “volver a la normalidad” procurará que los ajustes que los agentes económicos tengan que realizar sean mínimos, rápidos y llevaderos.

- La pregunta final es *si los estados están preparados para adoptar una vez más la planificación*, y utilizar la intervención para dar forma a la economía deliberadamente a lo largo del tiempo. Tener un objetivo de reasignación sectorial, de convergencia regional o de “reconstruir algo mejor” presupone cierta confianza en la capacidad del Estado para coordinar y dirigir el comportamiento del sector privado y la voluntad de establecer el destino al que se quiere llegar. La pérdida de confianza y voluntad hicieron que la planificación pasara de moda en la década de 1980. Como resultado, la mayoría de los gobiernos en la actualidad no están acostumbrados a la planificación estratégica ni son demasiado buenos en ello.

Aun así, existen señales de que la planificación ha regresado. El cambio climático, las turbulencias geopolíticas, las rápidas transformaciones tecnológicas y, ahora, la pandemia han aumentado la presión sobre los políticos para que lideren sus economías hacia un lugar mejor, en vez de simplemente liberar los “espíritus animales” del sector privado. Incluso antes de la COVID-19, la ciencia económica y el asesoramiento de política económica favorecían cada vez más una intervención más activa para mejorar el funcionamiento de las economías.

La mayor parte de los dirigentes ha prometido “reconstruir mejor” y supervisar la reasignación de recursos hacia actividades más productivas, más verdes y más resistentes a la COVID. Esto significa, al menos de forma implícita, el compromiso del Estado de asumir en la economía un papel más estratégico y activo del que la mayoría ha tenido en los últimos tiempos. Estamos a punto de descubrir si muchos de los Estados tienen la capacidad, o sus dirigentes el temperamento, para gestionar la economía de manera más activa y estratégica que antes. **FD**

MARTIN SANDBU es comentarista sobre economía europea del *Financial Times* y autor de *The Economics of Belonging*.



FOTO: FMI/KIM HAUGHTON

No hay vuelta atrás

Invertir en políticas al servicio de la gente creará una economía mejor después de la crisis

Kristalina Georgieva

EN MEDIO DE LA NUEVA ESCALADA de la pandemia en muchas naciones, es lógico desear que la vida no tarde en volver a la normalidad. Ojalá pudiéramos disipar rápidamente los nubarrones de la incertidumbre, la frustración y la desesperación. El virus se ha cobrado más de un millón de vidas, y cientos de millones más quedarán trastocadas para siempre a causa del aumento de la pobreza, la gigantesca pérdida de empleos y las interrupciones en la educación. Hoy enfrentamos el riesgo de una generación perdida, sobre todo en el mundo en desarrollo.

Pero ni podemos ni debemos regresar a la economía de ayer, marcada por un crecimiento lento, una productividad baja, gran desigualdad y una crisis climática cada vez peor. Debemos apuntar a un futuro donde las cosas se hagan de otra manera. Hay dos tareas enormes y urgentes: luchar contra la peor crisis económica desde la Gran Depresión y comenzar a construir un mundo más verde, más inclusivo y más dinámico.

Podemos inspirarnos en las personas que marcaron una diferencia durante la pandemia: el personal sanitario, los repartidores y los limpiadores, que en

muchos casos llegan a duras penas a fin de mes a pesar de lo mucho que trabajan y de los riesgos que asumen por los demás.

Para ayudar a estos trabajadores y a toda la población, los gobiernos han tendido a hogares y empresas líneas fiscales de salvataje que rondan los USD 12 billones. Asimismo, las medidas de política monetaria extraordinarias mantuvieron el flujo de crédito y evitaron que millones de empresas tuviesen que cerrar. Esto es una base para el progreso, pero los retos que se perfilan quizá sean mayores.

Un objetivo importante es crear una economía mejor para todos. Estas son algunas de las prioridades que nos permitirán alcanzarlo: **invertir en la mujer y la juventud** y **en programas de educación y capacitación** que abrirán puertas y estimularán la productividad. Es lo que llamo “políticas para la gente”.

Empoderar a la mujer

La crisis ha sido excepcionalmente difícil para las mujeres, cuyos empleos están concentrados en sectores de riesgo duramente golpeados; la experiencia muestra que en las economías en desarrollo las niñas tienen menos probabilidad de regresar a la escuela tras una pandemia. Dado que también es más probable que las mujeres trabajen en la economía informal, es posible que no se beneficien de la ayuda pública. Y durante esta crisis, en varias economías avanzadas la mujer está trabajando por semana 15 horas más que el hombre en tareas domésticas no remuneradas.

En otras palabras, hoy peligran décadas de avance hacia la igualdad de la mujer. Esto exige una respuesta contundente, basada en políticas bien pensadas y datos sólidos. Por ejemplo, presupuestar más ayuda para el cuidado infantil para que la mujer tenga más oportunidades laborales. Una mayor inclusión financiera ayudaría a las mujeres a enfrentar mejor los shocks y aprovechar oportunidades empresariales.

El FMI respalda a los países miembros en la implementación de políticas fiscales que favorezcan la igualdad de género, como los presupuestos con perspectiva de género. Pensemos también en establecer jurídicamente la obligación de igualdad de pago, en colaborar con la sociedad civil y en asignar a los ministerios de Hacienda un papel central en este ámbito, como lo ha hecho Canadá. Nuestros estudios muestran que acelerar la igualdad de género puede revolucionar el mundo. En los países con mayor desigualdad, cerrando la brecha de género podría incrementarse el PIB en un promedio de 35%.

Invertir en la juventud

Varias de las dificultades que enfrenta la mujer, como desarrollar sus aptitudes y acceder al empleo formal, afectan a la juventud a nivel más amplio. Dado que es mucho menos probable que los jóvenes y los que no recibieron formación universitaria ocupen un puesto

con posibilidad de teletrabajo, corren mayor riesgo de desempleo. Entre tanto, la crisis ha trastocado la educación de más de 1.000 millones de alumnos, lo cual podría afectar profundamente sus ingresos y niveles de vida el resto de sus vidas.

Hace poco, el FMI y el Banco Mundial analizaron a fondo cómo la crisis está obstruyendo el acceso a las oportunidades y recomendaron políticas que podrían ayudar. En muchos países, por ejemplo, se pueden mejorar las regulaciones del mercado laboral para proteger a los *trabajadores* mediante redes de asistencia social más fuertes, en lugar de intentar salvar *empleos específicos* que podrían desaparecer.

Los países pueden mejorar los resultados educativos con programas como la Bolsa Familia de Brasil, que brinda prestaciones en efectivo a las familias que escolarizan a los niños.

Facilitar y abaratar el lanzamiento de un negocio, como está haciendo Jordania, es especialmente útil para los jóvenes, y lo mismo puede decirse de los programas bien concebidos que les brindan formación laboral y los ayudan a encontrar trabajo. En muchos países, también hay margen para subsidios salariales en el sector privado que incentiven a los empleadores a contratar y capacitar a jóvenes sin empleo.

Brindar acceso a las oportunidades

Mediante políticas centradas en la gente puede estimularse la productividad, sobre todo si las inversiones mejoran las aptitudes de los trabajadores con empleos informales o con empleos de baja calificación. Estos trabajadores de por sí ya ganan menos y tienen menos seguridad laboral, y poca capacidad de ahorro para sobrellevar los malos tiempos. Cuando estalló la pandemia, la mayoría no podía trabajar a distancia y lidiaba con redes de protección frágiles, hacinamiento y acceso limitado a una buena atención médica.

Tal como ocurre con otros grupos vulnerables, si cada país invierte en materializar el pleno potencial de estos trabajadores, toda la sociedad se beneficiará. Hay un enorme margen para el reciclaje profesional y el desarrollo de nuevas aptitudes, sobre todo para los trabajos que debemos hacer para salvar el planeta. Pensemos simplemente en la reforestación y la conservación del medio ambiente, así como el reacondicionamiento de edificios para un uso energético más eficiente.

Pensemos también en ampliar el acceso a Internet y a los servicios financieros. Alrededor de 1.700 millones de adultos todavía no tienen cuentas bancarias, y más o menos el doble no tiene acceso a Internet. Para corregir esa situación es necesaria la infraestructura física de torres y redes de fibra óptica, así como leyes sobre privacidad y protección del consumidor.

La inclusión financiera también requiere medidas públicas para mejorar la educación financiera, eliminar las barreras jurídicas a la propiedad de inmuebles y

proporcionar comprobantes de identidad, de modo que las personas puedan abrir cuentas bancarias y acceder a servicios financieros digitales.

Cómo pagarlo

Sabemos lo que se necesita, pero ¿cómo pagarlo?

Con una mayor eficiencia del gasto se pueden obtener mejores resultados para las personas incluso sin excederse de lo presupuestado.

Pese a significativas dificultades, las Islas Salomón, Liberia, Malawi y Nepal lograron considerables aumentos del ingreso tributario en la última década: entre 7 y 20 puntos porcentuales del PIB. Cerrar las lagunas tributarias y aumentar la eficiencia de los sistemas impositivos ofrece oportunidades de avance en muchos países.

Debemos apuntar a un futuro donde las cosas se hagan de otra manera.

En los países en desarrollo de bajo ingreso, las donaciones y los préstamos concesionarios seguirán siendo esenciales para respaldar inversiones que mejoren las aptitudes de la población y estimulen la productividad. En los países con niveles de deuda moderados, tomar créditos puede ser una alternativa, sobre todo si pueden aprovechar condiciones de financiamiento relativamente barato. Egipto emitió hace poco dos series de bonos por un total de USD 5.800 millones, USD 750 millones de los cuales estuvieron destinados a un bono verde —el primero de Oriente Medio— dedicado a la lucha contra la contaminación y a proyectos de energía renovable.

El FMI tiene la mira puesta en colaborar con los países miembros para ayudarlos a elaborar y financiar políticas al servicio de la gente. En nuestra labor en materia de asesoramiento económico y fortalecimiento de las capacidades respaldamos la ampliación y la mejora del gasto social, la movilización de ingresos públicos y la aplicación de impuestos más eficientes y progresivos.

Asimismo, hemos brindado financiamiento a una velocidad y escala sin precedentes: más de USD 100.000 millones a 81 países, incluidas 48 naciones de bajo ingreso. Y estamos estudiando alternativas para adaptar más nuestros instrumentos de crédito y poder así seguir atendiendo las necesidades de los países miembros.

A medida que la economía mundial emprende el largo camino cuesta arriba, dejando atrás lo peor de la crisis, hay algo que está claro: no regresaremos al pasado. Para superar la crisis y forjar la recuperación, debemos avanzar con un renovado sentido de determinación y solidaridad con *todos*. Juntos, podemos lograr un mundo más próspero y más resiliente. **FD**

KRISTALINA GEORGIEVA es Directora Gerente del FMI.



DISPARIDADES EN TIEMPO REAL

El análisis de los anuncios de empleo en Internet muestra el alcance del daño causado por la pandemia, especialmente a las mujeres y los jóvenes

Wenjie Chen

Los datos de alta frecuencia son fundamentales para evaluar la rápida destrucción y disrupción que la pandemia de COVID-19 ha causado en la economía.

Esta información también ha contribuido a confirmar, prácticamente en tiempo real, el impacto desigual de la crisis en poblaciones concretas, especialmente en las mujeres.

Actualmente se analizan minuciosamente datos semanales y hasta diarios de la conducta de las personas: reservas en restaurantes, tráfico peatonal, datos de teléfonos móviles, volumen de pasajeros en los controles de aeropuertos, actividad minorista e incluso imágenes nocturnas de la Tierra desde el espacio. Estos datos de alta frecuencia ofrecen pistas sobre el impacto de la crisis en las perspectivas de futuro de las mujeres, los jóvenes y las minorías, y posiblemente predican los cambios que se producirán en los próximos años. La utilización de datos en tiempo real para tomar decisiones ya crecía rápidamente antes de la pandemia, sobre todo debido a los avances de la digitalización y la aparición de los megadatos, pero la pandemia de COVID-19 ha puesto claramente de manifiesto su utilidad.

La pandemia ha diezmado la fuerza laboral a una velocidad sin precedentes. Los datos oficiales publicados con periodicidad trimestral o incluso mensual no han podido seguirle el ritmo a una ola de desempleo que no se veía desde la Gran Depresión. Los datos del mercado laboral producidos durante la actual crisis pueden ofrecer una imagen confusa de su evolución, ya que los compiladores de datos oficiales han tenido dificultades para reflejar el empleo a tiempo parcial y los programas de suspensión de empleos y, por lo tanto, han divulgado los datos con advertencias sobre la elevada incertidumbre.

Nuestro nuevo estudio emplea datos en tiempo real facilitados por Indeed, uno de los mayores proveedores de motores de búsqueda de anuncios de vacantes laborales en todo el mundo. Estos datos nos ofrecen una información irremplazable y de gran valor sobre el comportamiento de prácticamente la totalidad de los empleadores que publican anuncios de empleo en Internet. La principal ventaja de los datos sobre anuncios de vacantes en línea que recopila Indeed es que se trata de datos casi en tiempo real que ofrecen una cobertura exhaustiva de los anuncios de empleo publicados en Internet, mientras que los datos de encuestas gubernamentales se circunscriben a las empresas encuestadas. Esta imagen en tiempo real de la demanda de mano de obra corrobora por medios analíticos algo que ha quedado cada vez más patente conforme avanzaba el año: que la caída de la demanda de mano de obra ha afectado

desproporcionadamente más a las mujeres que a los hombres y que es probable que los trabajadores poco calificados queden aún más rezagados.

Demanda de mano de obra en tiempo real

A medida que los lugares de trabajo se cerraban, la tendencia de los nuevos anuncios de vacantes (anuncios en Internet de hasta siete días de antigüedad) cayó alrededor del 50% en promedio en los países de la muestra, en datos de principios de abril con respecto al mismo período de 2019 (véase el gráfico 1). Desde entonces, las vacantes laborales han experimentado una recuperación gradual, pero las tendencias que muestra la publicación de anuncios de empleo en Internet siguen siendo notablemente peores que en años anteriores a pesar de la reapertura de muchos sectores en los países de la muestra. Un número reducido de anuncios de vacantes denota una baja demanda de mano de obra, lo que significa que es más difícil encontrar un empleo. Este suele ser un síntoma preocupante de la salud de la economía, especialmente en un entorno en el que las empresas no han dejado de despedir a trabajadores y las medidas estatales de sostén de salarios e ingresos se está agotando.

Los datos de Indeed, que se refieren a anuncios en Internet de vacantes laborales principalmente en economías avanzadas, muestran que el deterioro de dichos anuncios es generalizado. Los empleos que pueden realizarse desde casa se han visto tan perjudicados como los que son menos apropiados para el trabajo a distancia. A medida que la economía se iba reabriendo, la demanda de mano de obra para empleos que se prestan menos al trabajo a distancia ha aumentado más que la de los trabajos realizables desde casa, probablemente como consecuencia del levantamiento de los confinamientos.

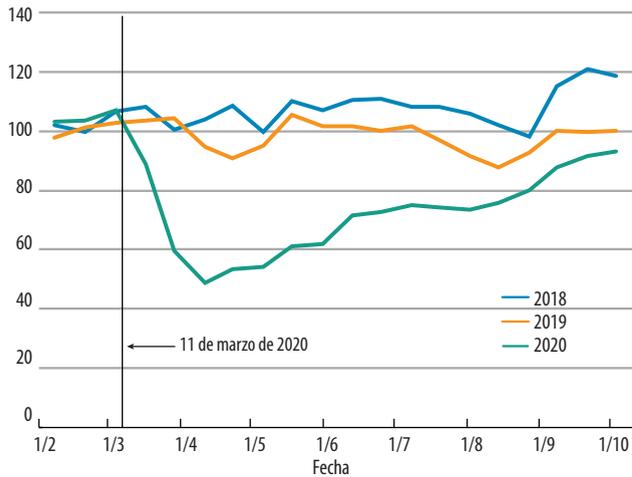
Sin embargo, determinados grupos se han visto más afectados que otros. A diferencia de lo ocurrido durante la crisis financiera mundial de 2008-09, cuando la mayoría de los empleos perdidos eran desempeñados por hombres, la crisis actual ha hecho más mella en las mujeres. Por ejemplo, a principios de junio, los anuncios de vacantes en Internet para empleos con mayor participación femenina se encontraban aproximadamente un 40% por debajo de la tendencia de anuncios de junio del año pasado (véase el gráfico 2). En el caso de los empleos predominantemente masculinos, la cifra de anuncios era alrededor de 35% más baja que la del año pasado. Esta divergencia se ha mantenido incluso durante la fase de recuperación. Este resultado corrobora muchas observaciones sobre las dificultades desproporcionadamente gravosas que están sufriendo las mujeres durante la actual crisis, no solo en el ámbito del empleo, sino también

Gráfico 1

Menos empleos disponibles

En 2020, las tendencias de anuncios de vacantes laborales sufrieron una acusada caída del 50% en promedio en determinados países en las primeras semanas de la pandemia de COVID-19 y continúan claramente por debajo de los niveles de años anteriores.

(media móvil a 7 días del número total de anuncios nuevos de empleo, indexado al 1 de febrero)



Fuentes: Indeed y cálculos de la autora.

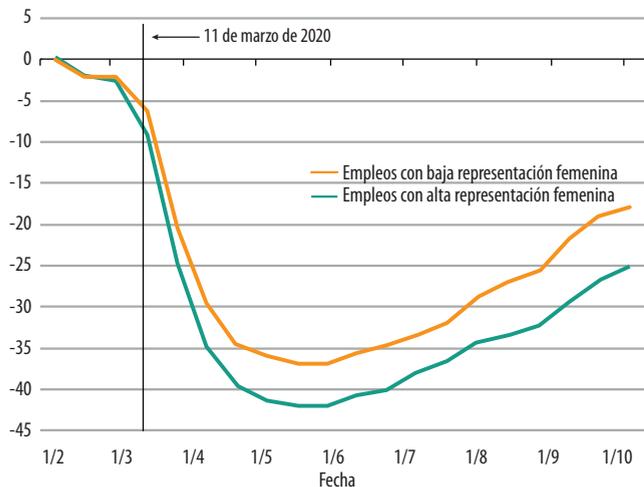
Nota: El gráfico se basa en diagramas de dispersión bidimensionales que muestran la evolución a lo largo del tiempo de la media móvil a siete días de nuevos anuncios de empleo en diversos años. Los anuncios de vacantes nuevos son los que llevan siete días o menos publicados en Indeed. La línea vertical indica la fecha en la que la Organización Mundial de la Salud declaró como pandemia la COVID-19. Los países incluidos son: ARE, AUS, AUT, BEL, BRA, CAN, CHE, DEU, ESP, FRA, GBR, HKG, IRL, ITA, JPN, MEX, NLD, NZL, POL, SGP, SWE y USA. Las abreviaturas de los países son los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

Gráfico 2

Brecha de género

Los anuncios para puestos de trabajo con una mayor representación de mujeres cayeron a un ritmo más rápido durante la pandemia de COVID-19.

(2020 frente a 2019; brecha en la tendencia, porcentaje, indexado al 1 de febrero)



Fuentes: Indeed, Organización Internacional del Trabajo (OIT) y cálculos de la autora.

Nota: El gráfico se basa en diagramas de dispersión bidimensionales que muestran la evolución de la brecha en las tendencias a lo largo del tiempo (2020 frente a 2019) de la media móvil a siete días de anuncios de empleo por representación femenina utilizando clasificaciones sectoriales de la OIT. La línea vertical indica la fecha en la que la Organización Mundial de la Salud declaró como pandemia la COVID-19. Los países incluidos son: ARE, AUS, AUT, BEL, BRA, CAN, CHE, DEU, ESP, FRA, GBR, HKG, IRL, ITA, JPN, MEX, NLD, NZL, POL, SGP, SWE y USA. Las abreviaturas de los países son los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

como consecuencia del incremento de sus responsabilidades en el hogar. En la esfera laboral, las mujeres suelen estar sobrerrepresentadas en empleos como la hotelería, el cuidado infantil y los restaurantes y el esparcimiento, que fueron los más perjudicados al inicio de la pandemia como consecuencia de sus elevadas interacciones en persona. Las mujeres también se ven muy afectadas por el cierre de escuelas y guarderías, que ha dejado a los niños en casa. Además, tienen más probabilidades de abandonar el mercado laboral o reducir su jornada de trabajo, lo que deteriora sus perspectivas de empleo. Es probable que estas tendencias incidan negativamente en las brechas salariales de género, que se estaban cerrando en los años previos al inicio de la pandemia, pero que ahora probablemente se ensancharán.

Asimismo, la demanda de mano de obra para empleos menos calificados ha caído más que la demanda de trabajadores más calificados. Muchas de las actividades que precisan una mayor interacción entre personas suelen ser desempeñadas por trabajadores con calificaciones más bajas. Los anuncios de empleo del nivel superior de calificación han resistido mucho mejor hasta la fecha, aunque también sufrieron una caída de más de un tercio con respecto al año anterior (véase el gráfico 3). Dicho de otra forma, las oportunidades para quienes normalmente se postularían para puestos de trabajo de menor calificación han disminuido más que las oportunidades para quienes pueden solicitar empleos más calificados. Dado que los empleos de menor calificación suelen tener salarios más bajos, estas tendencias resultan especialmente perniciosas para grupos de ingresos bajos con escasas calificaciones laborales. En países en los que el respaldo gubernamental se está agotando, estas personas probablemente cuenten con menos ahorros para sobrellevar la situación hasta que encuentren otro trabajo, algo que parece mucho más complicado en la actual coyuntura económica.

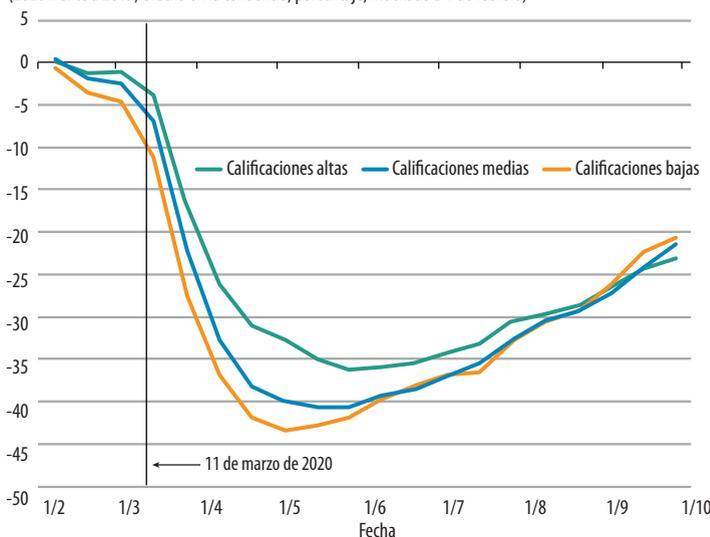
Anuncios de empleo y respaldo de las políticas

Los datos en tiempo real también ofrecen evidencias de una correlación entre un mayor respaldo económico de los gobiernos y una menor reducción de los anuncios de empleo durante los primeros confinamientos. Los países adoptaron contundentes medidas discrecionales de índole fiscal y monetaria para contrarrestar las repercusiones negativas de la pandemia. Dichas medidas de respaldo económico incluyeron gasto en paquetes de estímulo fiscal, como ayudas económicas para desempleados, apoyo a empresas —en algunos casos, con la obligación explícita de mantener los puestos de trabajo— y alivio de la deuda para los hogares. Aunque hay que tener en cuenta que los países partían de coyunturas económicas distintas, lo que puede influir en el resultado de sus políticas durante la pandemia, la distancia de las tendencias de anuncios de vacantes laborales con respecto al año anterior es menor en los países cuyos gobiernos proporcionaron relativamente más apoyo a la economía. Este patrón se mantiene cuando se tienen en cuenta el PIB per cápita, el número de infecciones y muertes por

Gráfico 3

Brecha de calificaciones

Los anuncios de empleo para trabajadores con calificaciones más bajas cayeron a un ritmo más rápido que los anuncios dirigidos a trabajadores más calificados. (2020 frente a 2019; brecha en la tendencia, porcentaje, indexado a 1 de febrero)



Fuentes: Indeed; Organización Internacional del Trabajo (OIT) y cálculos de la autora.
Nota: El gráfico se basa en diagramas de dispersión bidimensionales que muestran la evolución de la brecha en las tendencias a lo largo del tiempo (2020 frente a 2019) de la media móvil a siete días de anuncios de empleo por calificación utilizando clasificaciones sectoriales de la OIT. La línea vertical indica la fecha en la que la Organización Mundial de la Salud declaró como pandemia la COVID-19. Los países incluidos son: ARE, AUS, AUT, BEL, BRA, CAN, CHE, DEU, ESP, FRA, GBR, HKG, IRL, ITA, JPN, MEX, NLD, NZL, POL, SGP, SWE y USA. Las abreviaturas de países son los códigos de país de la Organización Internacional de Normalización (ISO).

COVID-19 y el porcentaje de población anciana de cada uno de los países. En los países con más estímulo fiscal, incluidos préstamos y subvenciones a empresas, es probable que ese estímulo esté ayudando a frenar la disminución de las vacantes laborales. Sin embargo, a medida que el respaldo gubernamental va desapareciendo y se reabren las economías, queda por ver cómo les irá en una economía débil a las empresas que recibieron ayudas.

¿Y ahora qué?

Las conclusiones de nuestro estudio ponen de manifiesto el valor de los datos en tiempo real durante una crisis que evoluciona rápidamente. Dichos datos han servido para confirmar que la pandemia ha ampliado las desigualdades entre hombres y mujeres, ricos y pobres. Pero, ¿cómo pueden aprovecharse los datos en tiempo real para la formulación de políticas en lo sucesivo? Como mínimo, nos permiten vislumbrar lo que puede ocurrir en el futuro y decidir dónde conviene concentrar las ayudas en el presente.

Como cabía esperar, los sectores más golpeados son aquellos que se han visto obligados a cerrar totalmente o en su mayor parte, como la hotelería, los restaurantes, el turismo y los servicios personales. Como consecuencia, la participación de estos sectores en el conjunto de anuncios de empleo se redujo notablemente. En cambio, los anuncios de vacantes laborales en el campo de la salud, los servicios sociales y la educación han aumentado con respecto al total de anuncios. La cuestión es si estas tendencias se mantendrán. La respuesta dependerá de la evolución de la pandemia y de la trayectoria de la recuperación económica.

Aunque los datos de Indeed se centran principalmente en las economías avanzadas, las tendencias de los datos de anuncios de empleo de Brasil, México, Polonia y Emiratos Árabes Unidos también muestran profundas caídas de la demanda de mano de obra durante la pandemia. Dado que las economías de mercados emergentes y en desarrollo tienen grandes sectores informales, es posible que el menor número de anuncios de empleo en Internet, que captan en su mayor parte el empleo formal, no reflejen el alcance real de los daños sufridos en el plano laboral. Asimismo, es probable que las mujeres de las economías de mercados emergentes y en desarrollo soporten una carga desproporcionadamente mayor que los hombres, y que el cierre temporal de las escuelas tenga consecuencias negativas para las mujeres en el largo plazo. Como en las economías avanzadas, la prioridad de las economías de mercados emergentes y en desarrollo es contener la pandemia y amortiguar la pérdida de ingresos de las familias y las empresas. En el largo plazo, las políticas de las economías de mercados emergentes y en desarrollo deben abordar el retroceso en la acumulación de capital humano y el aumento de la desigualdad, así como combatir la informalidad y promover el empleo formal.

Si los cambios resultan permanentes, los datos en tiempo real auguran una considerable reasignación de mano de obra que podría resultar dolorosa para muchos trabajadores, sobre todo para aquellos cuyas

calificaciones tienen menor demanda y a los que les resulta más difícil reciclarse profesionalmente. La incertidumbre no hace más que agudizar la necesidad de más apoyo y protección para las personas vulnerables. En el caso de los grupos especialmente perjudicados, como las mujeres y los trabajadores menos calificados, las políticas deberían incluir incentivos para la conciliación de las responsabilidades laborales y familiares; un mejor acceso a servicios de atención de la salud, cuidado de niños y planificación familiar; y mayores ayudas para las pequeñas empresas y los trabajadores autónomos. También habrá que considerar programas de capacitación y reciclaje de trabajadores y subvenciones a la contratación centradas en los trabajadores con mayor riesgo de desempleo de larga duración.

Estos datos son solo la punta del iceberg en un momento en que el mundo debe afrontar los efectos sociales de la pandemia y dejan en claro que la brecha entre los géneros y las clases se está ampliando. También reafirman el valor de políticas como la inversión en educación e infraestructuras, la subvención del cuidado infantil y las licencias de maternidad y paternidad. Estas políticas no solo son cruciales para eliminar las trabas al empoderamiento económico de las mujeres, sino que también son necesarias para promover una recuperación post-COVID-19 inclusiva. **FD**

WENJIE CHEN es Economista Principal en el Departamento de Asia y el Pacífico del FMI.

LA ALARGADA SOMBRA

DE UN COMIENZO DESAFORTUNADO

Los jóvenes que se gradúan durante una crisis se verán profundamente afectados y posiblemente nunca logren recuperar plenamente el terreno perdido

Hannes Schwandt y Till von Wachter



Los millones de jóvenes del mundo que sobrevivan a la pandemia todavía tienen por delante noticias francamente difíciles. La recesión provocada por la COVID-19 no solo hará que el comienzo de la carrera profesional de quienes recién ingresan en el mercado laboral sea complicado, sino que también corran el riesgo de ganar menos dinero durante décadas, cometer más delitos, tener una vida familiar menos gratificante y, quizás, incluso morir más tempranamente que quienes tienen más suerte en la búsqueda de empleo.

Esta es la sombría conclusión que se extrae de las crecientes investigaciones sobre los efectos a largo plazo de ingresar al mercado laboral durante una recesión. Los investigadores han analizado décadas de datos sobre recesiones anteriores y han llegado a una serie de conclusiones preocupantes para Estados Unidos. Un número cada vez mayor de estudios obtienen resultados similares en Canadá, Alemania, Reino Unido, Austria, España, Bélgica, Noruega y Japón.

La difícil situación de los nuevos graduados de escuelas secundarias y universidades empieza a tener un lugar destacado en los medios de comunicación. Tessa Filipczyk, de 22 años y graduada en junio en ciencias marinas y costeras por la Universidad de California, en Davis, comentó a Bloomberg News que había solicitado empleos relacionados con la conservación oceánica, la investigación

sobre plantas marinas y la promoción de la lucha contra el cambio climático. Planeaba trabajar durante un año antes de comenzar una maestría. No tuvo ninguna oferta de trabajo concreta y está viviendo con sus padres.

“Todas las expectativas se hicieron añicos con la COVID-19”, añadió.

Jayden, de 17 años, a quien entrevistó *The Atlantic*, antes de la pandemia quería estudiar Mecánica al terminar la escuela secundaria en el este de Missouri. Esperaba encontrar trabajo en un taller mecánico, pero ese plan se evaporó, y ahora trabaja en un lugar de comida rápida.

“No quiero trabajar [en comida rápida] para siempre”, dijo, “pero tampoco quiero dejar este trabajo si no tengo un empleo más especializado”.

En un trabajo reciente, estudiamos a los nuevos participantes en el mercado laboral en ciclos de auge y caída en Estados Unidos a lo largo de 40 años, desde 1976 hasta 2015. Nuestro trabajo se inspiró en parte en nuestras observaciones de amigos que se graduaron en tiempos de la Gran Recesión. Aun años después, notamos una diferencia importante entre la calidad del empleo y la satisfacción laboral de quienes ingresaron al mercado laboral justo antes de la recesión y quienes lo hicieron cuando empezó.

Según nuestros resultados, estimamos que unos 6,8 millones de jóvenes ingresantes en el mercado laboral estadounidense que buscan su primer empleo a tiempo

completo en 2020 podrían perder alrededor de USD 400.000 millones de ingresos en los primeros 10 años de sus vidas laborales. Esta proyección se basa en una rápida recuperación económica en 2021. Si la recesión inducida por la pandemia continúa o se profundiza el próximo año, los graduados en 2020 podrían quedar incluso más rezagados, y otro grupo desafortunado de nuevos ingresantes en el mercado se enfrentaría a las mismas perspectivas nefastas en 2021.

Mientras el mundo compite por desarrollar una vacuna eficaz, las autoridades, en su respuesta a la crisis económica provocada por la pandemia, deben abordar la difícil situación de este grupo. A corto plazo, las respuestas podrían incluir la asistencia en la búsqueda de empleo, incentivos para el empleo a tiempo parcial y subsidios al pago de salarios de los nuevos trabajadores contratados. A mediano plazo, las políticas de asistencia social y apoyo deben tener en cuenta los impactos duraderos, en especial para los trabajadores con menor nivel educativo.

Además, es importante informar a los trabajadores jóvenes sobre los efectos negativos a largo plazo a los que se enfrentan y sobre sus causas. Saber que sus problemas probablemente no reflejen una falta de competencias ni un fracaso personal puede motivar a quienes tienen empleos menos productivos a seguir buscando oportunidades y buscar empleos mejores a medida que la economía se recupere.

Desde la Gran Recesión hace más de una década los economistas han estudiado los daños a largo plazo que conlleva comenzar una carrera durante una recesión. Tradicionalmente, los economistas pensaban en los ciclos de auge y caída como un fenómeno temporal. Pero los estudios de grandes bases de datos longitudinales y de corte transversal de todo el mundo revelan los efectos persistentes de las desaceleraciones sobre quienes ingresan al mercado laboral durante una recesión. Se han observado estos efectos a largo plazo en graduados con maestrías en Administración de Empresas, doctorados en Economía y universitarios con títulos de grado en general, y, en realidad, en la mayoría de los grupos del espectro demográfico y educativo de Estados Unidos y otros países estudiados.

Se ha observado que los ingresos de quienes desafortunadamente comenzaron su carrera durante una recesión fueron más bajos durante 10 a 15 años después de su graduación, o incluso durante más tiempo. Los trabajadores con menor nivel educativo y de raza no blanca se ven afectados por rachas prolongadas de desempleo y aumentos temporales de la pobreza. Los trabajadores con mayor nivel educativo aceptan empleos con empleadores que pagan menos y se recuperan parcialmente cuando consiguen mejores empleadores. Los estudios también han concluido que quienes pertenecen a este grupo tienen más probabilidades de tener una autoestima más baja, cometer más delitos y desconfiar del gobierno.

Se observan patrones cualitativamente similares para hombres y mujeres, blancos y no blancos, quienes abandonan la escuela secundaria, y graduados de secundaria y universidad (véase el gráfico). Sin embargo, los efectos suelen ser mayores para las personas más vulnerables que

recién ingresan en el mercado laboral. Por ejemplo, quienes tienen título universitario sufren una pérdida inicial de ingresos de aproximadamente el 6% cuando ingresan al mercado laboral en una recesión moderada; por su parte, quienes abandonan la escuela secundaria experimentan una reducción de ingresos de hasta el 15%.

Pero los efectos de comenzar una carrera durante una recesión no se limitan a los ingresos, los salarios o la calidad del empleo. Los investigadores han documentado un amplio abanico de otros efectos económicos, sociales e incluso en la salud. Estos efectos repercutirían en la productividad laboral, lo que reforzaría el impacto inicial sobre los ingresos.

Un menor nivel de ingresos se traduce en menores ingresos familiares, tasas más bajas de vivienda propia y —para quienes se incorporan al mercado laboral con menores calificaciones— mayores tasas de pobreza. Esto también se refleja en la búsqueda de pareja: es más probable que quienes ingresan al mercado laboral en una recesión se unan a alguien que experimenta reducciones similares de los ingresos a causa de la recesión.

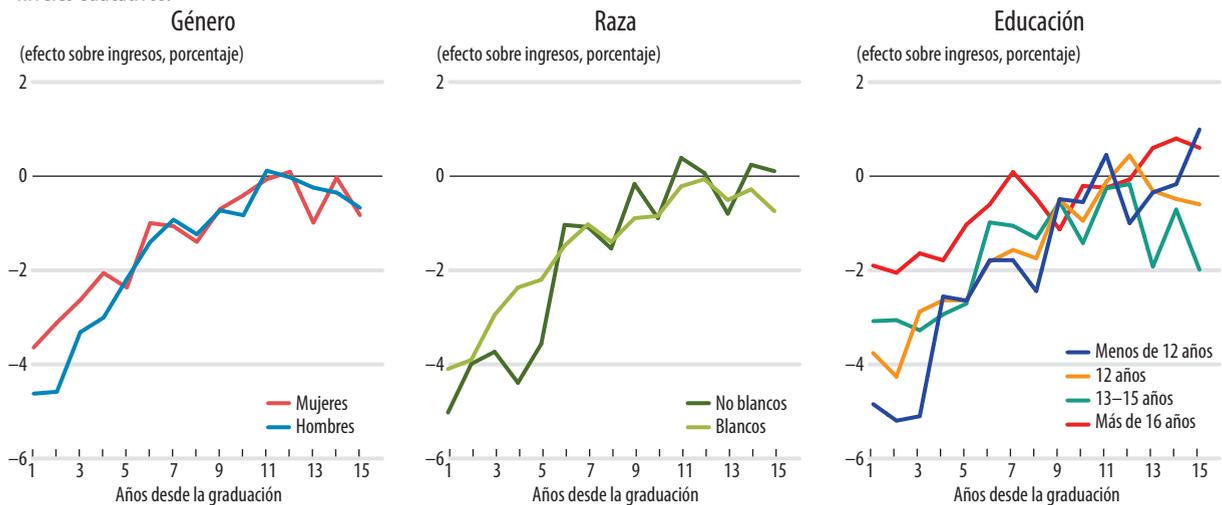
QUIENES INGRESAN AL MERCADO LABORAL EN UNA RECESIÓN MANIFIESTAN TENER MENOS AUTOESTIMA, MAYOR INCLINACIÓN A LA BEBIDA Y TASAS DE OBESIDAD MÁS ALTAS.

Los programas de la red de protección social, tales como el Programa Asistencial de Nutrición Suplementaria y Medicaid, parecen amortiguar al menos algunos de estos efectos adversos. Aun así, los investigadores han observado que quienes ingresan al mercado laboral en una recesión manifiestan tener menos autoestima, mayor inclinación a la bebida y tasas de obesidad más altas. Si estos efectos sociales y de salud repercuten en la productividad laboral, el impacto en los resultados económicos también podría volver a aparecer a largo plazo.

Analizamos datos de estadísticas demográficas y de empleo de Estados Unidos (Vital Statistics System, Current Population Survey, American Community Survey y Decennial Census) que se remontan hasta la década de 1970. Observamos que los efectos negativos en los ingresos para quienes acceden al mercado laboral nunca desaparecen por completo. Para un trabajador de mediana edad, estas pérdidas muestran en general una disminución de ingresos de aproximadamente un 1% por cada punto porcentual de incremento de la tasa de desempleo cuando comienza a trabajar. Con una tasa de desempleo a mediados de 2020 de aproximadamente el 10,5%, 7 puntos porcentuales más que en los meses anteriores a la crisis, esto sugiere que cuando los jóvenes trabajadores de hoy lleguen a los 40 años, cada año ganarán un 7% menos que si hubieran ingresado al mercado laboral el año pasado.

Quince años nefastos

La pérdida de ingresos a largo plazo de quienes empiezan a trabajar en una recesión afecta a hombres y mujeres, blancos y no blancos y a todos los niveles educativos.



Fuente: Schwandt, H. y T. von Wachter. 2019. "Unlucky Cohorts: Estimating the Long-Term Effects of Entering the Labor Market in a Recession in Large Cross-sectional Data Sets". *Journal of Labor Economics* 37:S161-S198.

Nota: Las cifras muestran el impacto porcentual sobre los ingresos causado por un incremento del 1% de la tasa de desempleo de quienes se incorporan por primera vez al mercado laboral.

Un dato aun más impactante es que las tasas de mortalidad de quienes ingresan al mercado laboral en una recesión comienzan a aumentar en los primeros años de la década de los 40, en comparación con quienes pertenecen a grupos más afortunados. Un aumento de 3,9 puntos porcentuales en la tasa de desempleo en el nivel inicial de acceso al mercado laboral —aproximadamente la experiencia de quienes ingresaron al mercado laboral en la recesión de 1982— disminuye la esperanza de vida entre 5,9 y 8,9 meses. Para el grupo de quienes ingresan al mercado laboral en 2020, que se enfrenta a una tasa de desempleo de casi el doble, estimamos que la esperanza de vida disminuirá entre 1 y 1,5 años.

Aunque, en promedio, el impacto en la mortalidad es relativamente modesto para una persona individualmente considerada, puede ser económicamente significativo en términos agregados, en especial durante largas recesiones, como la contracción provocada por la COVID-19. Los efectos a largo plazo sobre la mortalidad están principalmente motivados por causas relacionadas con enfermedades —como cardiopatías, enfermedades hepáticas y cáncer de pulmón— que pueden vincularse a formas de vida poco saludables y al estrés. También se observa un impacto menor en las muertes por sobredosis, pero ningún efecto durante la mediana edad en cuanto a suicidios, accidentes mortales u otras causas externas.

Estos impactos negativos a largo plazo en la salud de quienes ingresan al mercado laboral durante una recesión vienen acompañados de otros resultados sociales y de salud adversos. Si bien se observa que es más probable

que los miembros de este grupo se casen y tengan hijos a una edad más temprana, la evolución familiar es menos favorable a largo plazo. En la mediana edad, se observan tasas de nupcialidad más bajas, mayores índices de divorcio y menos hijos. Quienes ingresan al mercado laboral durante una recesión presentan mayores tasas de discapacidad laboral y de uso del seguro de discapacidad de la seguridad social, y tienen más probabilidad de casarse con alguien que recibe prestaciones por discapacidad.

La conclusión es que ingresar al mercado laboral durante una recesión se asocia no solo con pérdidas importantes de ingresos a corto plazo, sino también con amplias consecuencias sociales y para la salud que dañan sistemáticamente las finanzas de los hogares, la formación de familias y la longevidad. La evidencia analizada aquí corresponde a países industrializados, sobre los cuales hay más datos para estudiar las consecuencias a largo plazo de un comienzo desafortunado. Pero las cohortes desafortunadas podrían sufrir castigos mayores o más duraderos en los países de ingresos medios o más bajos, donde además los jóvenes corren con un mayor riesgo de abandonar sus estudios. Dada la magnitud sin precedentes de la contracción económica causada por la COVID-19, más que nunca deben formularse políticas y estrategias a nivel individual para atenuar las cicatrices persistentes que sufrirán los nuevos participantes en el mercado laboral. **FD**

HANNES SCHWANDT es profesor adjunto de Economía en Northwestern University. **TILL VON WACHTER** es profesor de Economía en la Universidad de California, en Los Ángeles.

La distribución importa

La ciencia económica no puede eludir los temas distributivos, y una manera de avanzar es dar cabida a las perspectivas de otras disciplinas

Binyamin Appelbaum



FOTO: DENNO BACVIC

VIVIMOS EN UNA ÉPOCA de abundancia material e inquietud social. Tras un cuarto de milenio de revolución industrial el aumento de la prosperidad es asombroso: casi 8.000 millones de personas y suficiente riqueza para que cada una de ellas viva con un confort sin precedentes.

El problema, por supuesto, radica en la distribución.

El aumento de la desigualdad económica en el mundo desarrollado está pesando sobre el crecimiento y ejerciendo presión sobre el tejido de la democracia liberal. Y los economistas, que ejercen una gran influencia sobre la formulación de políticas públicas, tienen un importante papel que desempeñar en el análisis de las desigualdades en la distribución,

el estudio de las consecuencias y el diseño de soluciones. El último medio siglo ha proporcionado una gran cantidad de datos y en la última década, en especial entre los economistas más jóvenes, el tema ha concitado un gran interés.

Al igual que aprendieron a incorporar el caudal de nuevos conocimientos en su comprensión del mundo y al igual que han aceptado —en su gran mayoría— la necesidad de lidiar con las imperfecciones de los mercados financieros, los economistas ahora también están tratando de comprender verdaderamente las complejidades de las cuestiones distributivas.

La indiferencia de larga data hacia la distribución de la prosperidad ha perjudicado sobre todo a las minorías.

Aun así, como observador atento de la disciplina económica, creo que la interacción con estas cuestiones está todavía limitada por varios factores. Muchos economistas siguen teniendo dudas sobre la importancia de los temas distributivos. Muchos son reacios a implicarse en lo que consideran cuestiones normativas. Y ligado a estas dudas y reticencias está el desinterés de la disciplina por otras formas de conocimiento, y su falta de diversidad.

La indiferencia de larga data hacia la distribución de la prosperidad ha perjudicado sobre todo a las minorías, y no es arriesgado sugerir que una mayor diversidad entre los profesionales de esta disciplina podría llegar a conclusiones distintas. Lo que es seguro es que esta premisa ofende a algunos economistas. Milton Friedman insistió, como es bien sabido, en que las opiniones políticas de los buenos economistas no pueden percibirse en su trabajo académico. Carecía de consciencia de sí mismo para ver que sus intereses, métodos y conclusiones estaban guiados por su experiencia en la vida, y, a este respecto, Friedman era como cualquier otra persona.

En ciertos casos, una mayor diversidad puede generar una mayor claridad. En otros casos, una mayor diversidad puede resultar en una mayor confusión, ya que las nuevas opiniones desafían las antiguas certezas. Pero este es también un tipo de claridad: nos dirá lo que no sabemos.

Equidad frente a eficiencia

La desigualdad es un tema económico. Un cúmulo cada vez mayor de investigaciones arroja luz sobre su importancia. La distribución de la riqueza y el ingreso tiene una influencia importante sobre la distribución de oportunidades, los mecanismos del ciclo económico y el ritmo de innovación. La desigualdad también distorsiona las políticas públicas, aumenta el poder de las élites que buscan rentas y de quienes solicitan ayuda, al tiempo que atenúa el sentido de objetivo compartido que necesita la inversión pública en educación, infraestructura e investigación.

Durante décadas, los economistas de la corriente dominante han argumentado que los esfuerzos por abordar la desigualdad a través de políticas redistributivas se producirían a expensas del crecimiento, lo que Arthur Okun denominó “la gran disyuntiva”. La parte positiva del aumento de la desigualdad en el último medio siglo ha sido la oportunidad de estudiar el impacto en el mundo real. Varios estudios recientes, incluido el trabajo de Jonathan D. Ostry y sus colegas del FMI (Ostry, Loungani y Berg, 2019), concluyen que los altos niveles de desigualdad, en realidad, obstaculizan el crecimiento.

Sin embargo, incluso entre los economistas que consideran que hay evidencias convincentes al respecto, existe indecisión sobre la incorporación de consideraciones distributivas en el asesoramiento que los profesores dan a las autoridades económicas. Los economistas han considerado durante mucho tiempo que su papel en los debates sobre políticas públicas era el de “defensor partidista de la eficiencia”, en palabras de Charles Schultze, asesor de los presidentes Lyndon B. Johnson y Jimmy Carter. Un motivo es que al defender la eficiencia, los economistas consideran que representan los intereses del hombre y la mujer comunes. “Sin economistas en la sala, es como una batalla campal en la que todos defienden su propio interés y no hay ninguna voz a favor de la eficiencia. Y lo que realmente quiere decir ‘eficiencia’ es ‘todos los ciudadanos estadounidenses’”, dijo Michael Greenstone, economista de la Universidad de Chicago que trabajó en el gobierno de Obama. La evidencia del último medio siglo sugiere con fuerza que defender sin más la eficiencia no produce los mejores resultados para

esos hombres y mujeres ordinarios. Pero ese papel tiene un valor real, no existe nadie más que pueda desempeñarlo, y, por tanto, es razonable tener dudas sobre las consecuencias de que se empañe la mira.

Además, muchos economistas se muestran reacios a inmiscuirse en lo que consideran un debate político sobre la distribución del producto económico. A menudo, el resultado es que los economistas manejan con sutileza la cuestión de la distribución señalando que los beneficios de una política más eficiente podrían distribuirse con equidad, lo que quiera que eso signifique, pero que los detalles deben resolverlos los políticos. Paul Romer, premio Nobel de Economía, sostenía en un reciente ensayo (Romer, 2020), que los economistas deben simplemente “decir ‘no’ cuando los funcionarios públicos buscan en los economistas una respuesta a una pregunta normativa”.

Reconozco el atractivo del consejo de Romer. El exceso de confianza es un atributo común de las disciplinas que buscan conclusiones prácticas. Quizás es incluso una característica necesaria: después de todo, deben tomarse decisiones. Pero existe un atractivo evidente en limitar el alcance del posible daño.

El problema es que no pueden evitarse los juicios normativos.

En la década de 1980, por ejemplo, la mayoría de los economistas de la corriente dominante se inclinaban por la eliminación de la legislación sobre el salario mínimo. En 1987, los editoriales de mis predecesores en el *New York Times* propugnaban eliminar las leyes de salario mínimo, y aducían “un consenso virtual entre los economistas en que el salario mínimo es una idea perimida”. Se trataba de un mero juicio sobre eficiencia económica. Los economistas no tenían intención de considerar otros argumentos a favor del salario mínimo. Sin embargo, al defender un cambio de política sobre la base de la eficiencia, estaban devaluando implícitamente esos argumentos. (Y, como sucedió, incluso el argumento de la eficiencia estaba equivocado. Unos años después, dos economistas dieron el paso radical de recopilar evidencia y alcanzaron una conclusión distinta. Los trabajadores estadounidenses todavía están sufriendo las consecuencias).

Incluso los economistas que aceptan de buena fe el argumento a favor de evitar el asesoramiento en temas distributivos —y en especial los economistas que aceptan este argumento de buena fe— tienen que reconocer que, en la práctica, están facilitando la exclusión de los temas distributivos del debate público. Una preocupación sincera sobre los temas distributivos exige tratar la distribución como un objetivo primordial de las políticas, no como un subproducto que requiere reparación.

La polinización cruzada con otras disciplinas ha enriquecido la ciencia económica. Pero el objetivo no debería ser la creación de una superciencia social híbrida.

Es especialmente problemático para los economistas defender una política tan favorable en términos tan amplios si no existe un mecanismo de distribución de los beneficios igualmente amplia. Los economistas han solido defender los acuerdos comerciales basándose en el cálculo de los beneficios netos y postergando las cuestiones sobre la distribución. Pero el segundo acto rara vez tiene lugar. “El argumento fue siempre que los ganadores podían compensar a los perdedores”, me dijo una vez hace unos años el economista Joseph Stiglitz, también premio Nobel. “Pero los ganadores nunca lo hacen”. Huffy, por ejemplo, fabricó unos 2 millones de bicicletas anuales en la ciudad de Celina, Ohio, hasta que trasladó su producción a China en 1998 para satisfacer la demanda de Walmart de bicicletas más baratas. Ahora hay un Walmart donde los trabajadores de Huffy aparcaban antes sus coches, y todo el mundo en Celina —y en todas las ciudades de Estados Unidos— puede comprar bicicletas más baratas. Pero los trabajadores perdieron sus empleos, y las promesas de ayuda, en su mayoría, no se mantuvieron. La defensa del interés de “la gente”, en sentido abstracto, suele terminar pareciéndose mucho a una indiferencia cruel hacia la gente real.

Polinización cruzada

La afirmación que aquí se hace no es que los economistas deban aspirar a ofrecer una orientación integral sobre la distribución óptima del producto económico. No pueden. La polinización cruzada con otras disciplinas ha enriquecido la ciencia económica, como con la incorporación de ideas de la psicología, el trabajo de demógrafos que se fijan en la dimensión espacial de la actividad económica y el estudio de la evolución de las ideas económicas a lo largo del tiempo. Pero el objetivo no debería ser la creación de una superciencia social híbrida.

Más bien, es necesario dejar espacio para otras perspectivas. Los economistas pueden ofrecer una mejor orientación a las autoridades económicas haciendo hincapié en la importancia de la distribución, así como en la importancia de tener en cuenta otros tipos de conocimientos.

Por ejemplo, un inquietante cuerpo de investigación psicológica documenta que la desigualdad

económica replica los efectos de la pobreza absoluta sobre la salud física y mental. Esta es una idea que no encaja con facilidad en los modelos económicos, aunque no tiene por qué hacerlo. La pregunta fundamental es cómo se puede garantizar que esa información se incorpore en la toma de decisiones junto con el análisis económico.

Según un antiguo dicho, hay dos tipos de científicos: los que intentan entender el mundo y los que intentan cambiarlo. Por su naturaleza, la ciencia económica se sitúa firmemente en la segunda categoría, pero los economistas no siempre parecen reconocer las implicaciones. Tratar los temas distributivos como segregables es ingenuo desde el punto de vista político y, por tanto, tiende a limitar la influencia beneficiosa de las ideas económicas. El economista del desarrollo Gustav Ranis observó que los economistas tienen dificultades para ejercer influencia sobre las políticas en muchas naciones en desarrollo porque sus prioridades están trastocadas. Los economistas hacían hincapié en la eficiencia como el objetivo más importante de las políticas públicas y consideraban la estabilidad política y la equidad distributiva como beneficios del crecimiento resultante. Ranis argumentaba que debería invertirse la lista. La gente debe ponerse de acuerdo en que las políticas sean equitativas y promuevan la estabilidad antes de apoyar medidas para aumentar la eficiencia.

Esta es una verdad de peso: no importa lo bien que creamos entender el mundo, todavía tenemos que persuadir a los demás para que nos escuchen. [FD](#)

BINYAMIN APPELBAUM es autor de *The Economists' Hour: False Prophets, Free Markets and the Fracture of Society* y el redactor principal sobre negocios y economía de la junta editorial del *New York Times*.

Referencias:

Boushey, Heather. 2019. *Unbound: How Inequality Constricts Our Economy and What We Can Do about It*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Ostry, Jonathan D., Prakash Loungani y Andrew Berg. 2019. *Confronting Inequality: How Societies Can Choose Inclusive Growth*. Nueva York: Columbia University Press.

Payne, Keith B. 2017. *The Broken Ladder: How Inequality Affects the Way We Think, Live, and Die*. Nueva York: Viking Penguin.

Romer, Paul. 2020. “The Dismal Kingdom: Do Economists Have Too Much Power?” *Foreign Affairs* (marzo/abril).



UNA REDEFINICIÓN

La pandemia está acelerando la transición hacia un trabajo más informal y precario

Sabina Dewan y Ekkehard Ernst

Con millones de empleos perdidos, robots cada vez más numerosos y funcionarios administrativos trabajando en su mayoría desde casa, la COVID-19 parece haber marcado el inicio de una nueva normalidad en el trabajo a nivel mundial.

Pero muchos de estos cambios se derivan del fracaso de las respuestas de política económica a las megatendencias que ya existían mucho antes de que golpeará la pandemia. Durante por lo menos dos décadas, los cambios demográficos y la convulsión tecnológica han trastocado los mercados laborales, aumentando cada vez más la precariedad del empleo y profundizado la inseguridad económica.

En otras palabras, la nueva normalidad no es realmente nueva. Sencillamente, un virus letal ha acelerado el ritmo de cambio, con consecuencias devastadoras,

en especial para las economías en desarrollo, donde se prevé una pérdida de ingresos de al menos USD 220.000 millones, de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Ahora que la crisis está entre nosotros, no deberíamos desperdiciarla, como les gusta decir a los políticos. Las autoridades económicas deben aspirar a una corrección del rumbo más drástica de la planteada con anterioridad. Deben erradicar las ideas erróneas sobre el empleo y aprovechar esta emergencia como una oportunidad para desarrollar economías resilientes, equitativas y sostenibles.

El cambio demográfico

Para lograrlo se requiere más que una vuelta a las condiciones anteriores a la COVID-19. Se requiere una

Colas de camiones de reparto
en la calle Pham Ngoc Thach
en Hanoi, Vietnam.



DEL MUNDO DEL TRABAJO

revisión fundamental de nuestras hipótesis, comenzando por cómo consideramos los factores demográficos.

Las economías avanzadas —pensemos en Alemania, Japón y Estados Unidos— tienen problemas debido al envejecimiento de su población. También algunas economías de mercados emergentes, incluida China. Pero en la mayoría de las economías en desarrollo, la población joven está aumentando. Algunos de estos países, como India, Indonesia y Nigeria, se acercarán al máximo de su crecimiento demográfico en las próximas dos décadas, mientras que otros países más pequeños, como Angola y Zambia, se encuentran en etapas más tempranas de la transición demográfica.

La creencia popular dice que una población de adultos jóvenes grande y en crecimiento puede generar un dividendo demográfico al aumentar la relación entre trabajadores e hijos dependientes y jubilados. Pero es necesario reconsiderar este postulado. El crecimiento de la población joven supone una ventaja solo si las

economías pueden crear empleos productivos con salarios crecientes. En India, los jóvenes de 15 a 29 años superan en número —362 millones— a toda la población de Estados Unidos. Ya antes de la pandemia, la tasa de desempleo de esta cohorte —17,8%— era tres veces la de la fuerza de trabajo total. En los países que no logran crear suficientes empleos productivos, los jóvenes terminarían sin empleo o con empleos de baja calidad en la economía informal, que ni paga impuestos ni está supervisada por los gobiernos (véase “Vuelta a lo esencial” en este número de *F&D*).

Sin una creación de empleos a gran escala, la mano de obra excedentaria de las economías en desarrollo ejercerá presiones a la baja sobre los salarios y las condiciones laborales. El resultado no será solo un deterioro de la calidad de vida, sino también un techo para el crecimiento económico. No podemos esperar que la clase media de las economías en desarrollo siga ampliándose si los jóvenes no pueden encontrar empleos con remuneraciones de clase media.

Al igual que en crisis anteriores, los adultos jóvenes han sido de los primeros afectados por la perturbación social, educativa y económica. Una encuesta a más de 12.000 jóvenes, realizada en 112 países entre abril y mayo, cuando la pandemia estaba engendrando la peor recesión mundial desde la Segunda Guerra Mundial, confirmó esta realidad (véase Bajo la lupa en este número de *F&D*).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), al informar sobre la encuesta, observó que el 17% de las personas entre 18 y 29 años que antes trabajaban, dejaron de hacerlo cuando sobrevino la pandemia, y el 42% sufrió una caída del ingreso. Si no hay vías para crear empleos productivos y de calidad, las economías en desarrollo que cifran sus metas económicas en la ventaja demográfica se dirigen hacia la decepción.

Rápidos y furiosos

La pandemia está acelerando el avance de la tecnología, que ya estaba reestructurando los mercados laborales. Para muchos, la tecnología ha mejorado la eficiencia y permitido el trabajo a distancia, pero para otros, ha perjudicado sus medios de vida. La automatización ha destruido claramente algunos empleos: son robots quienes limpian los pisos de los hospitales, los operadores de las cabinas de peaje desaparecen y los agentes de atención al cliente son reemplazados por bots conversacionales. Sin embargo, las plataformas digitales también han añadido a la economía trabajos nuevos y diferentes, como empleos en programación de software, atención sanitaria y —sí— en servicios de taxi y reparto de pizzas.

La pregunta fundamental es la siguiente: ¿qué empleos desaparecerán y quién puede acceder a las nuevas formas de trabajo?



La automatización estaba ganando terreno mucho antes de que golpeará la COVID-19. Esto no debería ser una sorpresa, en especial en lugares donde las nuevas tecnologías han desencadenado en el pasado transformaciones estructurales a través de cambios profundos en el empleo, primero de las granjas a las fábricas y después de las fábricas a los servicios.

Cuando los costos de desplegar nuevas tecnologías son bajos y estas prometen aumentos de la producción y entregas más rápidas, las empresas remplazan trabajadores por máquinas, como sucedió con los tejedores artesanales luditas. La automatización está ganando terreno con mayor rapidez en las economías desarrolladas (y en China), donde los costos laborales son relativamente altos y las empresas tienen excedentes de capital. Pero, sin duda, las economías en desarrollo no son inmunes. Puede que tengan un excedente de mano de obra de bajo costo, pero ese es solo uno de los factores del costo total de producción.

Serán más las empresas que automatizarán sus procesos a medida que la pandemia ponga de relieve las vulnerabilidades de la fuerza laboral humana y de las cadenas mundiales de suministro geográficamente dispersas. Algunas podrían también “relocalizar” la producción y volver a traer la fabricación y los servicios a Estados Unidos y Europa, una tendencia que ya estaba surgiendo antes de la COVID-19. Las economías en desarrollo deben prepararse para un triple shock: el aumento de la sustitución de la mano de obra debido a la automatización en las empresas nacionales, un aumento como mínimo moderado de las empresas extranjeras que relocalizan su producción, y la desaceleración de las exportaciones provocada por la baja demanda.

La pandemia también está alimentando la economía de plataformas. Desde el comercio electrónico hasta la economía del trabajo esporádico, los consumidores están aprovechando cada vez más Internet para conectarse con productos y servicios desde la seguridad de sus hogares.

Las bajas barreras para incorporarse a la economía del trabajo esporádico presentan nuevas oportunidades de empleo, y nuevos riesgos, para las economías en desarrollo. El peligro es que la abultada oferta de trabajadores jóvenes y con poca calificación atraídos hacia las plataformas probablemente sea mayor que la demanda de sus servicios como procesadores de datos, representantes de servicios de atención al cliente y conductores de servicios de transporte de pasajeros.

Estos trabajadores no solo se encontrarán con frecuencia “sin trabajo esporádico”, es decir, subempleados, sino que es probable que afronten presiones a

la baja sobre sus condiciones laborales. La evidencia de los países donde un porcentaje cada vez mayor de trabajadores compite en plataformas de trabajos esporádicos confirma que los salarios se están comprimiendo. Y la suposición de que la mayoría de quienes realizan trabajos esporádicos tenían antes empleos informales de baja calidad no siempre es válida. Un estudio de 2015 de Perkumpulan Prakarsa y JustJobs Network entrevistó a 205 conductores de motocicletas taxi que trabajaban a través de las aplicaciones en línea de transporte de pasajeros Gojek y GrabBike. Entre los participantes que antes estaban empleados, el 51% había trabajado en la economía formal antes de incorporarse a la economía del trabajo esporádico.

La COVID-19 también está acelerando las tendencias en cuanto al aprendizaje a distancia y el trabajo a distancia. Pero estos cambios amplían la brecha entre los que tienen y los que no tienen recursos, entre quienes pueden y no pueden permitirse tener computadoras y acceso a Internet y entre quienes tienen y no tienen las competencias para participar en una economía impulsada por las tecnologías digitales.

El aumento de la precariedad

Como sugiere este análisis, la pandemia está impulsando un cambio hacia el trabajo más informal y precario entre la gente que solo busca llegar a fin de mes. Antes de la pandemia, más allá del auge de los contratos de plazo fijo, el empleo informal estaba estancado o incluso disminuía en algunos países. Pero la pandemia podría revertir esta tendencia. Podría ser que estos mecanismos de trabajo informal reduzcan el desempleo en las economías en desarrollo, pero los trabajos son menos seguros y suelen estar peor remunerados y ser menos productivos. Las autoridades económicas no deben dejarse engañar por las cifras. Tras la pandemia, no debe confundirse el descenso de la tasa de desempleo con la recuperación económica.

La OIT estima que en todo el mundo los trabajadores perdieron USD 3,5 billones de ingresos laborales en los primeros tres trimestres de 2020 debido a que la pandemia redujo drásticamente sus horas de trabajo. La pandemia ha mutado desde una simple crisis sanitaria a una crisis sanitaria y económica, suscitando incertidumbre entre los empresarios y miedo entre los empleados.

El riesgo para los trabajadores va más allá de la pérdida inmediata de empleo y la paralización de las contrataciones. El mayor peligro es que las empresas se inclinan menos a contar con personal permanente y dependen en cambio de trabajadores más baratos bajo contratos para fines o plazos definidos o para tareas esporádicas.

La flexibilidad del mercado laboral tiene valor cuando da lugar a una asignación de recursos más eficiente. Pero la flexibilidad que se deriva del trabajo de baja productividad y el deterioro de las condiciones laborales, como es el caso en las economías en desarrollo, es más dañino que beneficioso, tanto para los trabajadores como para la sociedad.

La gente con trabajo informal o bajo contrato de plazo fijo así como los trabajadores por cuenta propia en general no tienen derecho a prestaciones de la seguridad social a través de un empleador, lo que los coloca en una posición vulnerable ante shocks como el de la COVID-19. El aumento del empleo informal también desperdicia un potencial productivo precioso y reduce la capacidad de consumo, lo que limita un desarrollo económico de base amplia.

Soluciones

¿Qué deben hacer las autoridades para gestionar estas tendencias y suavizar sus efectos adversos?

Primero, las autoridades deben reconocer que la búsqueda incansable del crecimiento económico no generará empleo de manera automática. La prioridad debe ser un crecimiento generador de empleo. Esto implica promover sectores que empleen muchos trabajadores y aumenten la capacidad de crecimiento; por ejemplo, las infraestructuras. También significa invertir en sectores intensivos en mano de obra cada vez más productivos y ascender por la cadena de valor; por ejemplo, pasando del ensamblaje a la producción completa de ropa, o de la agricultura de subsistencia al procesamiento de alimentos. El crecimiento de los salarios debe alinearse con los aumentos de la productividad.

Segundo, los gobiernos deben rechazar la idea de que “cualquier empleo es mejor que no tener trabajo”. Eso podría ser cierto desde la perspectiva de un trabajador indigente, pero tiene poco sentido en términos económicos. Los empleos de baja calidad agravan la desigualdad, desaprovechan el potencial productivo y reducen la demanda agregada; y todo esto es malo para el crecimiento. Con este fin, los gobiernos deben resistir el impulso de debilitar indiscriminadamente las regulaciones laborales con el pretexto de que es bueno para los negocios. Los salarios mínimos diseñados de forma adecuada, la seguridad social y las políticas activas del mercado laboral —entre otras, la asistencia en la búsqueda de empleo y los programas de prácticas de aprendizaje— son buenos para la productividad de los trabajadores y contribuyen a facilitar el consumo en épocas de tensión.

Tercero, los gobiernos deben asumir que la tecnología, al igual que el genio liberado de su lámpara, no puede contenerse. Pero puede regularse. Esto significa poner

el interés público por encima del interés comercial a la hora de exigir intercambio de datos y transparencia a las empresas tecnológicas que dirigen las plataformas digitales. Los trabajadores que se inscriben en esas plataformas de trabajo deben tener acceso a prestaciones y servicios del Estado. Los gobiernos deben tener acceso a los datos para facilitar la formulación de políticas con base en la evidencia. Es esencial reforzar la aplicación de la legislación sobre competencia para frenar el poder de las grandes corporaciones. Las autoridades deben reconsiderar los impuestos sobre las sociedades, en especial las empresas tecnológicas que realizan actividades de captación de rentas y arbitraje de mano de obra, para contribuir a que la cobertura de la seguridad social alcance a los trabajadores informales y bajo contrato.

Los gobiernos deben rechazar la idea de que “cualquier empleo es mejor que no tener empleo”

Cuarto, la llegada de la tecnología y los cambios en los factores demográficos de las economías en desarrollo exigen inversiones en reformas y modernizaciones del capital humano con el fin de educar y capacitar de manera adecuada a los jóvenes para que mejoren sus posibilidades de empleo. Además, con la alteración del panorama económico provocada por la pandemia, que ha creado oportunidades para que algunos sectores prosperen mientras otros se debilitan, las autoridades deben brindar asistencia a los trabajadores para que se actualicen adecuadamente.

Por último, un interés miope en impulsar la eficiencia en lugar de generar resiliencia deja vulnerables a las economías. Las inversiones públicas en salud, educación, empleo público y sistemas de protección social han demostrado su valía. Lo mismo ha ocurrido con el estímulo fiscal y monetario. Aunque estos programas pueden parecer ineficientes en épocas de bonanza, ofrecen el margen necesario para que las autoridades reaccionen con rapidez en épocas de incertidumbre. **FD**

SABINA DEWAN es Presidenta y Directora Ejecutiva de JustJobs Network, un centro de estudios internacional centrado en la creación de más y mejores empleos en todo el mundo.

EKKEHARD ERNST es Macroeconomista en la Organización Internacional del Trabajo y estudia el impacto de las tendencias y las políticas sobre el empleo, los salarios y la desigualdad.

LOS EMPLEOS DEL MAÑANA

El mundo se enfrenta a una doble perturbación que hará que algunos trabajos desaparezcan y surjan otros nuevos

Saadia Zahidi

El informe de 2020 del Foro Económico Mundial sobre el futuro del empleo se publica en una coyuntura crucial para el mundo del trabajo. El informe, ahora en su tercera edición, hace un inventario de los empleos y competencias del futuro, para lo cual analiza el ritmo de cambio con base en encuestas a directivos empresariales y estrategias de recursos humanos de todo el mundo. Este año, intentamos arrojar luz sobre el efecto de las perturbaciones relacionadas con la pandemia en el contexto más amplio de las tendencias tecnológicas a largo plazo. Estos son los cinco elementos que debe conocer de nuestros resultados.

1 **La fuerza de trabajo se está automatizando con mayor rapidez de lo esperado, y 85 millones de empleos se verán desplazados en los próximos cinco años.** La automatización, conjuntamente con la recesión de la COVID-19, está creando un escenario de “doble perturbación” para los trabajadores. La adopción de tecnología por parte de las empresas transformará las tareas, los puestos de trabajos y las competencias de aquí a 2025. Aproximadamente el 43% de las empresas encuestadas indicaron que están preparadas para reducir su fuerza laboral debido a la incorporación de tecnología; el 41% tiene pensado recurrir más a contratistas para tareas especializadas, y el 34% planea ampliar su personal como resultado de las nuevas tecnologías. Dentro de cinco años, los empleadores dividirán el trabajo entre humanos y máquinas prácticamente por igual.

2 **La revolución robótica creará 97 millones de nuevos empleos.** Al evolucionar la economía y los mercados laborales, surgirán nuevas funciones en la economía asistencial en ámbitos tecnológicos (como la inteligencia artificial) y en carreras relacionadas con la creación de contenidos (como administrador de redes sociales y redactor de contenidos). Las nuevas profesiones reflejan la mayor demanda de empleos en la economía verde y la economía de los datos y la inteligencia artificial y los nuevos trabajos en ingeniería, informática en la nube y desarrollo de productos. Estos trabajos prometedores subrayan que la interacción humana sigue siendo importante en la nueva economía, como son las funciones en la economía asistencial, en marketing, ventas y producción de contenidos y en los empleos que dependen de la capacidad de trabajar con distintos tipos de personas de distintos entornos.

3 **En 2025, el pensamiento analítico, la creatividad y la flexibilidad se encontrarán entre las competencias más buscadas.** Los empleadores consideran que en los próximos años crecerá la importancia del pensamiento crítico, el análisis y la resolución de problemas, aunque estas ya han sido citadas reiteradamente en ediciones anteriores de la encuesta. Las nuevas habilidades que se observan este año están relacionadas con el autocontrol, como el aprendizaje activo, la resiliencia, la tolerancia al estrés y la flexibilidad. Los datos disponibles a través de las mediciones procedentes de LinkedIn y Coursera nos permitieron identificar con una granularidad sin precedentes los tipos de competencias especializadas necesarias para los empleos del mañana.



Unos llegan y otros se van

La demanda de algunos trabajos aumentará en los próximos cinco años, mientras que se reducirá en otros casos.

Demanda al alza		Demanda a la baja	
1	Científicos y analistas de datos	1	Empleados de ingreso de datos
2	Especialistas en IA y aprendizaje automático	2	Secretarios administrativos y ejecutivos
3	Especialistas en macrodatos	3	Empleados de contabilidad, teneduría de libros y nómina
4	Especialistas en estrategia y marketing digital	4	Contadores y auditores
5	Especialistas en automatización de procesos	5	Obreros de fábricas y cadenas de montaje
6	Profesionales de desarrollo empresarial	6	Gerentes de administración y servicios empresariales
7	Especialistas en transformación digital	7	Trabajadores de servicios de atención e información al cliente
8	Analistas de seguridad de la información	8	Gerentes generales y de operaciones
9	Desarrolladores de aplicaciones y software	9	Mecánicos y reparadores de máquinas
10	Especialistas en Internet de las cosas	10	Empleados de registro de materiales y mantenimiento de existencias
11	Gerentes de proyectos	11	Analistas financieros
12	Gerentes de administración y servicios empresariales	12	Empleados de servicios postales
13	Profesionales en redes y bases de datos	13	Representantes de ventas, venta mayorista y manufacturera, productos técnicos y científicos
14	Ingenieros de robótica	14	Gerentes de relaciones
15	Asesores estratégicos	15	Cajeros de banca y empleados conexos
16	Analistas de gestión y organización	16	Vendedores ambulantes, de periódicos y de venta a domicilio
17	Ingenieros de tecnofinanzas	17	Instaladores y reparadores de sistemas electrónicos y de comunicaciones
18	Mecánicos y reparadores de máquinas	18	Especialistas en recursos humanos
19	Especialistas en desarrollo organizacional	19	Especialistas en capacitación y desarrollo
20	Especialistas en gestión de riesgos	20	Obreros de la construcción

Fuente: Future of Jobs Survey 2020, Foro Económico Mundial.

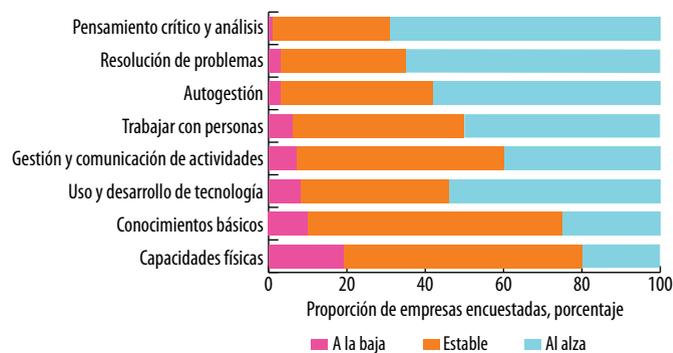
4 Las empresas más competitivas se centrarán en actualizar las habilidades de sus empleados. De los trabajadores que conservarán sus puestos en los próximos cinco años, prácticamente la mitad necesitará capacitarse en nuevas competencias básicas. La encuesta también concluye que el sector público debe ofrecer un mayor apoyo para que los trabajadores desplazados o en riesgo adquieran nuevas competencias o mejoren las que ya poseen. Actualmente, solo el 21% de las empresas afirma poder acceder a fondos públicos para apoyar a sus empleados con iniciativas de perfeccionamiento profesional. El sector público debe proporcionar incentivos para inversiones en los mercados y empleos del mañana, ofrecer redes de protección más sólidas para los trabajadores durante la transición de un empleo a otro, y emprender mejoras de los sistemas de educación y capacitación que han quedado postergadas durante mucho tiempo.

5 El trabajo a distancia ha llegado para quedarse. Aproximadamente el 84% de los empleadores está preparado para digitalizar con rapidez los procesos de trabajo, lo que incluye una expansión significativa del trabajo a distancia. Los empleadores afirman que el 44% de su fuerza laboral tiene la posibilidad de trabajar a distancia. Sin embargo, el 78% de los empresarios espera cierto impacto negativo sobre la productividad de los trabajadores, y muchas empresas están adoptando medidas para facilitar la adaptación de sus empleados. **FD**

SAADIA ZAHIDI es Directora Gerente del Foro Económico Mundial y Jefa del Centro para la Nueva Economía y Sociedad del Foro.

Cambio de prioridades

Según los empleadores, la importancia relativa de las habilidades está evolucionando: el valor de algunas aumenta y el de otras cae.



Fuente: Encuesta sobre el futuro de los empleos de 2020, Foro Económico Mundial.



Rescatar su **HERENCIA**

Los jóvenes pueden impulsar la respuesta de la sociedad a la crisis de la COVID-19, aun cuando sus efectos repercutan de lleno en ellos.

Todas las generaciones tienen un momento definitorio. Un momento de verdad en el que hacen una crítica del presente y, luchando por un futuro mejor, toman el destino en sus propias manos. Para los jóvenes de hoy —los mileniales y la Generación Z— este es su momento. Sabemos que muchos jóvenes, que ya lidian con el legado de la crisis financiera mundial, han sido golpeados con especial dureza por la pandemia. Educación interrumpida. Medios de vida trastocados.

Ansiedad y depresión por doquier. Sin embargo, los jóvenes del mundo no se han quedado pasivamente al margen. Diversas legiones de jóvenes se han movilizado como voluntarios, emprendedores sociales y pensadores para concebir un mundo más justo e inclusivo.

Cuatro jóvenes líderes de la Comunidad Global Shapers del Foro Económico Mundial debaten cómo su generación está confrontando la crisis de la COVID-19 y ayudando a sus comunidades a superarla.



**David Walcott,
Kingston, Jamaica**

Doce años después de la crisis financiera de 2008, la COVID-19 ha producido una nueva dosis de trauma mundial que afecta a las generaciones más jóvenes y más ancianas por igual. A pesar del clima tropical del Caribe, el pequeño territorio

y la fácil regulación de las fronteras, nuestros sistemas sanitarios y económicos siguen siendo vulnerables, y ahora enfrentamos repercusiones socioeconómicas que ponen en peligro el futuro de nuestra juventud.

La pandemia ha generado una sensación de incertidumbre e inestabilidad financiera, particularmente entre los mileniales que se preparaban para la transición convencional, de los estudios al trabajo y la independencia financiera.

Los jóvenes del Caribe enfrentan crecientes retos para acceder a la escalera de la riqueza, agravados ahora por la pandemia. Los mercados de trabajo se han contraído, y tanto a los mileniales educados en el país como a los repatriados les cuesta encontrar empleo, a pesar de ser graduados de eminentes universidades.

Los estudiantes enfrentan tropiezos en su educación debido a problemas del aprendizaje a distancia. Esto ha afectado especialmente a quienes pertenecen a comunidades de bajo ingreso, a pesar de los ingentes esfuerzos realizados por las instituciones educativas.

A estos retos se suma el hecho de que nuestro bienestar colectivo se ha deteriorado notablemente. Más y más personas sufren depresión y ansiedad debido al aislamiento, la fatiga por el uso de mascarillas, el uso excesivo de las redes sociales y la pérdida inesperada de familiares. Nuestras dificultades financieras se ven acrecentadas por la angustia existencial al contemplar un futuro incierto y confuso.

A pesar de esos retos, los jóvenes caribeños han demostrado su resiliencia mediante el voluntariado y la participación en esfuerzos públicos y privados de respuesta a la pandemia. En esta crisis, las autoridades regionales deben aprovechar la pujanza de nuestra juventud y realinear nuestra identidad caribeña con la innovación y el progreso. Esta visión exige invertir en oportunidades para la participación

de los jóvenes en nuestro nuevo mundo, complementadas con políticas que mejoren el acceso al aprendizaje en línea y al empleo a distancia.

Nuestras dificultades financieras se ven acrecentadas por la angustia existencial al contemplar un futuro incierto y confuso.

Será esencial adoptar políticas que reconozcan y atiendan las crecientes necesidades de salud mental para ayudar a los jóvenes caribeños en un mundo en el cual las crisis mundiales definieron nuestros años formativos. Ese apoyo puede transformar la lucha de hoy en la fuerza del mañana al prepararnos para construir un nuevo Caribe.

DAVID WALCOTT es médico y fundador y socio gerente de NOVAMED, una empresa que promueve la adopción de soluciones innovadoras de atención de la salud en los mercados emergentes.



**Tiffany Yu,
San Francisco,
Estados Unidos**

A pesar de ser uno de los países más ricos del mundo, Estados Unidos está a la cabeza en número de casos de COVID-19 y de muertes, además de lidiar con tensiones raciales, huracanes y grandes incendios forestales, y polarización política.

Todo esto ha dado lugar a una crisis económica, social y de salud mental que está afectando a los jóvenes, especialmente a aquellos con intersección de identidades oprimidas.

La pandemia está poniendo de manifiesto la grieta digital. Como la escuela y el trabajo han pasado a funcionar de modo virtual, muchos jóvenes han

Los jóvenes de todo el mundo se involucran vivamente en los debates sobre la recuperación ecológica y son optimistas acerca de la disminución de las emisiones mundiales.

quedado expuestos a una vida familiar potencialmente compleja sin conexión segura a Internet y computadoras portátiles viables.

La COVID-19 está exacerbando las crecientes desigualdades sociales. Según lo investigado por McKinsey & Company, la crisis perjudica desproporcionadamente a los estadounidenses negros, desde la mortalidad hasta las quiebras. Las perturbaciones de la educación, el aprendizaje y el empleo representan para los jóvenes la amenaza de un retroceso general.

Y la pandemia ha creado una crisis de salud mental entre nuestros jóvenes. Las órdenes de aislamiento domiciliario crean aún más tensión en los hogares donde la situación es inestable. Los jóvenes deben hacer frente al trauma y al sufrimiento por sí solos. Las medidas de distanciamiento y aislamiento social intensifican los sentimientos de soledad, ansiedad y estrés.

Pero durante la pandemia también hemos aprendido a ser ágiles, adaptables y resilientes, especialmente los jóvenes, que no ceden en su deseo de lograr un cambio social.

A menudo decimos que los jóvenes son el futuro. Eso significa asegurar que tengan voz y capacidad de acción para cocrear ese futuro. También debemos reconocer la intersección de identidades que pueden agravar la opresión: raza, género, orientación sexual, discapacidad o alguna combinación de esos factores. A este respecto, tengo tres propuestas concretas para las autoridades actuales:

- Involucrar a grupos diversos de jóvenes en la creación conjunta de soluciones, incluyendo al menos una persona joven en cada comisión o consejo comunal.
- Empoderar a los jóvenes mediante el acceso a la educación y el empleo, dotándolos de equipos informáticos y conectividad e invirtiendo en pequeñas empresas y emprendimientos sociales.
- Invertir en la salud mental y el bienestar general de los jóvenes enseñando en las escuelas a escuchar

con empatía y asegurando que todo aquel que necesite apoyo de salud mental pueda recibirlo.

Permitamos que los jóvenes sean parte de la solución a la crisis actual.

TIFFANY YU es una emprendedora social del área de San Francisco con la misión de promover la representación de personas con discapacidades interseccionales. Es fundadora y presidenta de Diversability y forma parte del Consejo para la Diversidad de la ciudad de San Francisco.



Ashleigh Streeter-Jones, Canberra, Australia

Tras meses de peligrosos incendios forestales, mi comunidad de Canberra estaba a solo dos meses de enfrentar el siguiente desafío: la COVID-19. A diferencia de esos incendios la pandemia provocó temor e incertidumbre en todo el mundo.

Esta crisis afecta especialmente a las personas vulnerables: los jóvenes y los ancianos, los pobres y los sin hogar, las personas con enfermedades preexistentes y aquellas en situación migratoria incierta. La pandemia ha evidenciado y exacerbado la desigualdad mundial; tenemos un largo camino por recorrer para crear un mundo más igualitario.

Los jóvenes de la geográficamente amplia región del Pacífico enfrentan muchos de los mismos desafíos relacionados con la pandemia. La COVID-19 ha empeorado la inseguridad laboral y financiera. Los gobiernos están trabajando arduamente para restaurar el empleo, pero aun así los jóvenes estarán subempleados en los sectores afectados por la recesión mundial.

Muchos jóvenes, especialmente los de entornos socioeconómicos más bajos, han sufrido

interrupciones en su educación porque carecen de los dispositivos necesarios y un servicio de Internet estable para estudiar desde casa. Organizaciones comunitarias y grupos con fines lucrativos han realizado talleres en línea para ayudar a la gente a perfeccionar sus capacidades productivas, pero muchos jóvenes no tienen acceso a ellos. La salud mental también ha demostrado ser un reto significativo. La alteración de las rutinas, la incertidumbre, el aislamiento y la soledad de los confinamientos han provocado ansiedad y depresión.

Sin embargo, los cambios crean oportunidades. Los jóvenes de todo el mundo se involucran vivamente en los debates sobre la recuperación ecológica y son optimistas acerca de la disminución de las emisiones mundiales. Del mismo modo, muchos jóvenes han adoptado un espíritu emprendedor, invirtiendo en sí mismos y en sus comunidades. Aprovechando esta oportunidad, comencé un proyecto, Raise Our Voice (Alcemos nuestra voz), que trabaja para mejorar las habilidades de jóvenes mujeres y personas no binarias de entornos diversos para que sean líderes en el proceso público de toma de decisiones. Esto generó una comunidad en línea comprometida, lista para estar a la vanguardia de un cambio positivo.

Durante la COVID-19, los centros Global Shaper Hubs del Foro Económico Mundial han organizado visitas virtuales, colectas de alimentos y redacción de cartas para los necesitados. Es para mí un privilegio pertenecer a un grupo que se adapta rápidamente a los cambios y piensa creativamente sobre la forma de dar apoyo a la comunidad. La COVID-19 seguirá siendo un desafío, pero me enorgullece ser parte de la juventud que trabaja para crear un mundo mejor.

ASHLEIGH STREETER-JONES es una activista de la interseccionalidad de género que ha dedicado gran parte de su carrera a trabajar con los jóvenes y darles un lugar en el debate.



Hamad AlMahmeed, Manama, Bahrein

Los jóvenes del mundo pueden haber quedado a salvo de los efectos sanitarios más perniciosos del coronavirus, pero la consiguiente crisis económica ha frenado el comienzo de sus

carreras e interrumpido la educación de muchos hombres y mujeres jóvenes en todo el mundo. El Reino de Bahrein previó tempranamente estos efectos en cadena y trabaja de forma incansable y proactiva para resguardar a los jóvenes bahreiníes de las consecuencias más peligrosas de la pandemia.

El gobierno ha adoptado un enfoque ecuánime y empírico en un esfuerzo deliberado para proteger la salud de sus ciudadanos y residentes y salvaguardar al mismo tiempo la integridad económica del país. Lograr el equilibrio apropiado requiere una infraestructura ágil, con la flexibilidad necesaria para adecuarse y responder a una realidad en rápida evolución. En ello, el papel de los jóvenes de Bahrein es decisivo.

El Grupo de Trabajo Nacional para Combatir el Coronavirus fue creado antes de que Bahrein registrara su primer caso confirmado del virus, con el objetivo de dar una respuesta integral de todo el gobierno. Al dirigir el centro neurálgico de ese grupo, trabajo con hombres y mujeres jóvenes de todos los ámbitos y campos profesionales, que se destacan por su entusiasmo y creatividad.

Muchas de nuestras apreciadas soluciones han surgido por iniciativa de jóvenes integrantes del equipo. Se establecieron estaciones de pruebas de COVID desde el automóvil en estacionamientos no utilizados, y los autobuses públicos fueron convertidos en unidades móviles de pruebas. También hay líderes bahreiníes jóvenes en la mayoría de las actividades del grupo de trabajo, incluidos los equipos de rastreo de contactos y planes de pruebas.

La innovación impulsada por estos miembros ha sido crucial para la consecución de la estrategia de contención de Bahrein. Desde los voluntarios que trabajan en el centro de atención telefónica COVID-19 de Bahrein hasta los supervisores y médicos del centro neurálgico del grupo de trabajo, los infatigables jóvenes del país están demostrando su valía en los tiempos más difíciles. Estoy convencido de que ellos liderarán el cambio hacia la recuperación y la prosperidad. **FD**

HAMAD ALMAHMEED es Subsecretario de Estudios y Políticas Públicas en la Oficina del Primer Viceministro Adjunto de Bahrein y actualmente dirige la oficina de lucha establecida para combatir la COVID-19 en ese país.

Cómo hacer de Estados Unidos un país más igualitario

Una prominente economista progresista propone medidas para transformar la economía estadounidense en esta coyuntura crítica

Heather Boushey



FOTO: MARK SILVA

LA PANDEMIA DE COVID-19 está poniendo un foco implacable en las numerosas desigualdades de Estados Unidos, demostrando cuán generalizadas son y cómo ponen a la nación en riesgo de sufrir otros shocks sistémicos. Para frenar la propagación del virus y salir de una abrumadora recesión, es preciso corregir esas desigualdades fundamentales. De lo contrario, no solo es más que probable que la recuperación económica sea lenta, sino que crecen las posibilidades de que el próximo shock —sanitario o de otra índole— nuevamente deje a millones de personas sin trabajo y someta a sus familias al miedo, al hambre y a daños económicos persistentes.

Antes de la pandemia, Estados Unidos llevaba una década de recuperación tras la Gran Recesión, que comenzó en diciembre de 2007. Pero la recuperación

no fue igual para todos los estadounidenses. El 1% de mayores ingresos se mantuvo tan fuerte como siempre en términos de riqueza, recobrando lo que había perdido para 2012. En marzo de 2020, sin embargo, las familias trabajadoras y de clase media apenas habían recuperado la riqueza perdida, y muchas familias, especialmente las de color, nunca se recuperaron. Incluso en medio de una fuerte recuperación, Estados Unidos adolecía de una extraordinaria desigualdad económica y racial.

Hoy, las marcadas diferencias entre los trabajadores estadounidenses y sus familias hacen que la recuperación actual no tenga forma de U ni de V sino que se asemeje a una Y acostada, en la cual los beneficiados por una recuperación del mercado bursátil o los empleados se ubican en la rama de la Y que apunta hacia arriba y no están afectados por la recesión, y los ubicados en la rama inferior quizás enfrenten años de lucha. Y hay marcadas diferencias de raza y de clase entre los brazos superior e inferior de esa Y acostada. Esta recesión ofrece a las autoridades una oportunidad para abordar estas desigualdades con transformadores cambios de política y generar así una economía más sana y resiliente que haga que el crecimiento y la prosperidad sean sólidos, estables y generalizados.

Abundan las disparidades

Los trabajadores y sus familias ubicados en el lado desfavorecido de las muchas disparidades económicas de Estados Unidos están allí por varias razones, entre ellas una obstinada dependencia de las autoridades en los mercados para que hagan el trabajo del gobierno, y el racismo y sexismo, a veces consagrados por ley, que impiden a los gobernantes ver la injusticia y el sentido económico.

En este artículo se describirán causas específicas de la desigualdad económica en Estados Unidos y luego se explicará cómo abordarlas.

Mercados: A partir de la década de 1980 los economistas conservadores comenzaron a argumentar que los mercados irrestrictos eran la única vía para generar un nivel sostenido de crecimiento y bienestar. Con escasas excepciones, desde entonces esa es

la ideología que ha regido la política económica de Estados Unidos. Pero no ha cumplido con lo prometido. Además, las reglas supuestamente neutrales y justas que rigen los mercados de hecho han transferido el riesgo económico desde las empresas y los ricos hacia las familias de mediano y bajo ingreso. Esto no ha sido nunca tan evidente como ahora, cuando el coronavirus ha hecho que mayormente los trabajadores de bajo ingreso pierdan su empleo o tengan que trabajar en ocupaciones que los exponen al riesgo de contraer y propagar la enfermedad.

Recortes de impuestos, escasa inversión pública: El recorte impositivo dispuesto por el Presidente Donald Trump en 2017, que benefició sobre todo a los más acomodados, es solo la manifestación más reciente de una filosofía de reducción de impuestos que ha guiado la política fiscal del país durante décadas. Esas medidas han privado a la nación de recursos que podrían emplearse para financiar funciones básicas del gobierno e inversiones públicas esenciales. Como resultado, la inversión pública como porcentaje del PIB —el valor de los bienes y servicios producidos en Estados Unidos durante un año— ha caído a su nivel más bajo desde 1947.

Erosión del poder de los trabajadores: La capacidad de los trabajadores estadounidenses de negociar mejores salarios y prestaciones y condiciones de trabajo más seguras se ha visto socavada por años de dictámenes judiciales y administrativos antisindicales. Y en 27 estados, las leyes sobre el derecho al trabajo dificultan la formación de sindicatos. Al ganar la partida los empleadores, los salarios se estancaron, y la seguridad de los trabajadores se ha resentido, especialmente durante la pandemia.

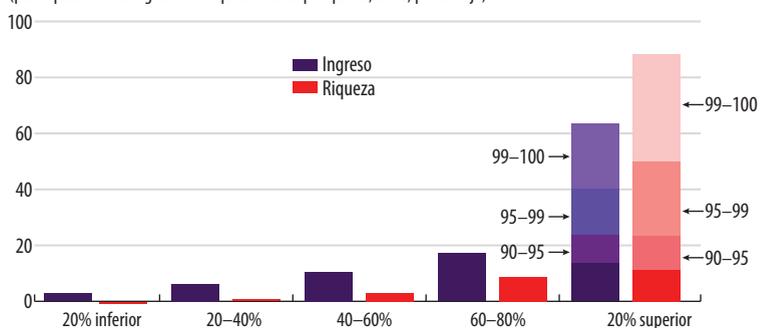
Concentración económica: La política antimonopolio de Estados Unidos y su aplicación han permitido una concentración cada vez mayor de las industrias en todo el país, dando a las grandes empresas poder de mercado para fijar precios, eliminar a los competidores, deprimir los salarios y refrenar la innovación. Más aún, hay evidencias de que esto está desalentando la inversión de las empresas. Algunas están prosperando en medio de la pandemia, de hecho a causa de ella, mientras que las pequeñas empresas luchan por sobrevivir.

Medición de la economía: Antes de la década de 1980 cuando la desigualdad económica de Estados Unidos comenzó su trayectoria ascendente, el crecimiento del PIB era un indicador razonablemente fiable del bienestar de la mayoría de la población. Pero como la desigualdad económica ha aumentado hasta niveles cercanos a los de la década de 1920, el crecimiento del PIB ha beneficiado en forma desproporcionada al 10% de mayores ingresos, mientras que para la vasta mayoría

Concentración de la riqueza

La distribución de ingreso y riqueza en Estados Unidos es asimétrica y se desvía hacia el 5% más rico.

(participación en el ingreso o la riqueza totales por quintil, 2016, porcentaje)



Fuente: Cálculos de la autora utilizando la "Encuesta de Finanzas del Consumidor" (2017) de la Junta de la Reserva Federal.

Nota: Las participaciones en el ingreso se calculan con respecto a los quintiles de distribución del ingreso, y las participaciones en la riqueza se calculan con respecto a los quintiles de la distribución de la riqueza.

de las personas el crecimiento del ingreso ha sido más lento que el del PIB, y, en algunos casos, nulo. Por esa razón, el PIB refleja principalmente cómo les va a los más acomodados. A medida que se recupere en los próximos meses, el PIB dará entonces a las autoridades señales falsas de cómo se está recomponiendo la situación del estadounidense promedio.

Racismo y sexismo: Las dispares consecuencias sanitarias y económicas de la recesión causada por el coronavirus refuerzan la realidad y la historia de racismo y sexismo de Estados Unidos. La mediana del ingreso de un hogar negro equivale a 59% del correspondiente a un hogar blanco, y en el caso de los hombres y mujeres de todas las razas, la mediana del ingreso de la mujer por cada dólar que gana un hombre es 81 centavos. Los resultados de la segregación laboral son evidentes, teniendo en cuenta que los trabajadores de la salud han quedado en la primera línea de lucha contra la pandemia. A pesar de ser esenciales, algunos de esos empleos —en los cuales las mujeres y las minorías están sobrerrepresentadas— tienen la menor probabilidad de incluir prestaciones como licencias remuneradas por enfermedad o seguro de salud a cargo del empleador.

Estos problemas son en gran medida el resultado de décadas de políticas fallidas respaldadas más por la ideología que por la evidencia. Un relato económico distorsionado que exalta a los mercados ha debilitado las instituciones públicas y llevado a aceptar un menor financiamiento para las instituciones democráticas, mayor concentración económica, menor poder de los trabajadores y el efecto discriminatorio de normas

Para transformar la economía de Estados Unidos las autoridades deben reconocer que los mercados no pueden desempeñar la labor del gobierno.

laborales basadas en el “laissez-faire”. El papel de las políticas para ordenar la estructura del mercado es inequívoco y perdurable.

Construir una economía sólida y equitativa

Para transformar la economía de Estados Unidos las autoridades deben reconocer que los mercados no pueden desempeñar la labor del gobierno.

El primer paso es erradicar la COVID-19. Tiene que ser la prioridad principal, no solo para la salud pública, sino también para la economía de Estados Unidos. Además, para alentar una recuperación fuerte y sostenida que produzca un crecimiento ampliamente compartido también se requiere que Estados Unidos aborde sus problemas de largo plazo: un costoso sistema de salud que deja a millones sin atención suficiente, un sistema educativo diseñado no para poner fin a la desigualdad sino para preservarla, la falta de estabilidad económica básica para la mayoría de las familias, y el cambio climático.

Se requieren importantes inversiones públicas para atender cada problema. Si bien no es necesario preocuparse ahora sobre su pago, la nación debería establecer aumentos impositivos sustanciales, aplicables principal o totalmente a los ricos, para comenzar a invertir en esas soluciones a largo plazo. Debería gravarse la enorme riqueza que los grupos más favorecidos ahorran o mantienen en el extranjero, y que no se invierte en la economía o en resolver los problemas sociales (véase el gráfico).

Las autoridades también deben abordar la concentración económica que ha creado un monoposio (el poder de un único o unos pocos empleadores) y amenaza a las pequeñas empresas, que son la savia que nutre la innovación y el dinamismo económico. El primer paso es asegurar que la recesión y los programas destinados a ayudar a las empresas para sobrevivir la crisis no exacerben esta tendencia. Hasta ahora, las políticas federales para abordar el declive económico han otorgado una ayuda mucho mayor a las grandes empresas que a las pequeñas.

Las autoridades también deben asegurar que los fondos del gobierno federal se destinen a usos productivos que den respaldo a trabajadores y clientes, y no a recompensar

a los accionistas adinerados. Debería prohibirse a las empresas que reciben ayuda distribuir dividendos y recomprar acciones, y exigirse a los bancos que suspendan la distribución de capital durante la crisis para respaldar así la concesión de préstamos a la economía real.

Aún más fundamental para abordar la concentración excesiva es fortalecer la aplicación efectiva de las normas antimonopolio, que es más débil de lo que ha sido en décadas. También es preciso reforzar las propias leyes antimonopolio, particularmente en lo relativo a las fusiones y la conducta excluyente. Los legisladores deberían considerar la creación de una autoridad que regule la actividad digital para aplicar las leyes de privacidad e incentivar la competencia en los mercados digitales.

El país también necesita comprender mejor quién se beneficia, o no, de las políticas de recuperación y qué otras medidas se requieren. Como el PIB general no sirve para cumplir esa tarea, el ingreso debe ser desagregado en todos los niveles si todos los grupos han avanzado o no, lo cual permitiría a Estados Unidos sentar las bases para determinar qué otras medidas se necesitan para que más personas se beneficien de la recuperación.

La desigualdad económica en Estados Unidos está firmemente ligada a la desigualdad racial. El inequívoco mensaje del movimiento Las Vidas Negras Importan es que nunca los estadounidenses de color han podido confiar en que el gobierno actúe en su nombre. El gobierno debe trabajar para asegurar que las personas negras, latinos y nativos americanos de bajo ingreso puedan desarrollar y desplegar sus talentos en la economía.

Gravar la riqueza, que está desproporcionadamente en poder de los estadounidenses blancos, es una de las soluciones. Pero para abordar adecuadamente la inequidad racial, lo recaudado mediante el impuesto a la riqueza debe beneficiar a la mayoría que carece de riqueza alguna. Esos recursos deben destinarse a las inversiones más urgentes, como pruebas y tratamientos de la COVID-19 en las comunidades de color, políticas que de forma expresa y progresiva apoyen a los trabajadores de bajos salarios y a los trabajadores de la salud y a la colaboración con pequeñas empresas cuyos propietarios pertenezcan a grupos minoritarios. De lo contrario, las desigualdades quedarán aún más arraigadas.

Una razón importante por la que se crea la brecha de género en los ingresos es la falta de una política nacional de licencias familiares y médicas remuneradas y la ausencia de un programa nacional que asegure a las familias el acceso a un sistema de cuidado infantil y educación pre-jardín de buena calidad y costo asequible. Las familias con hijos que carecen de acceso a licencias remuneradas y servicios de cuidado infantil —o las familias que no pueden costearlos— no tienen otra alternativa que hacer un alto en su carrera profesional. Esto les ocurre a las mujeres con mucha más frecuencia que a los hombres. Se han propuesto leyes para lograr ambos objetivos, y esas medidas deberían ser consideradas seriamente por el próximo Congreso.

Un motivo de optimismo

Hay razones para creer que Estados Unidos puede adoptar políticas que transformen su economía y su sociedad. Hasta hace poco tiempo, algunas de las conversaciones mantenidas entre las autoridades y en los hogares —inspiradas por la COVID-19, la

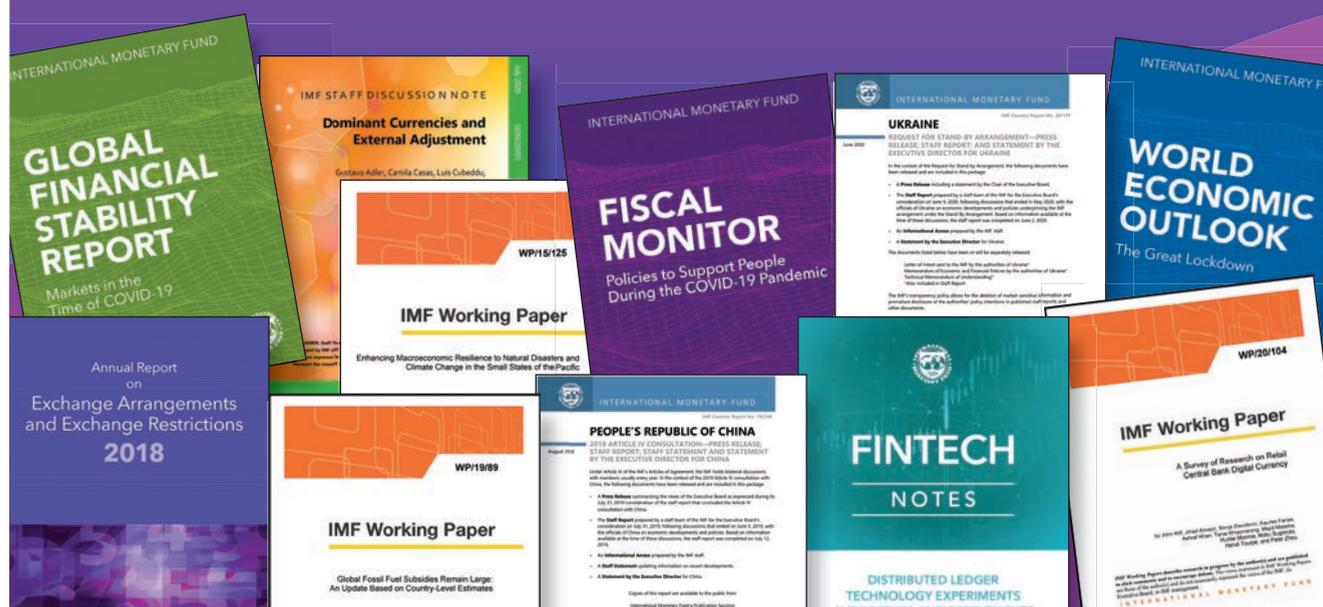
profunda recesión, el movimiento Las Vidas Negras Importan y la reciente elección presidencial— habrían quedado relegadas a los márgenes del debate público. Hoy eso no sucede.

Pero el sistema político de Estados Unidos está aquejado de un profundo partidismo y un sistema constitucional y electoral que hace mucho más fácil obstruir las políticas transformadoras que llevarlas a la práctica. Pero el optimismo me lleva a creer que el país podría encontrarse en un punto de inflexión, que favorezca a quienes formulen y defiendan políticas progresistas para reducir la desigualdad y construir una economía que conduzca a un crecimiento sólido, estable y generalizado. **FD**

HEATHER BOUSHEY, Presidenta y Directora Ejecutiva del Centro Washington para el Crecimiento Equitativo, es la autora de *Unbound: How Inequality Constricts Our Economy and What We Can Do About It* (Sin ataduras: Cómo la desigualdad restringe nuestra economía y qué podemos hacer al respecto). Sígala en Twitter: @HBoushey.

ELIBRARY.IMF.ORG

¿Qué leen los lectores de la biblioteca electrónica del FMI?



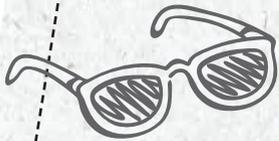
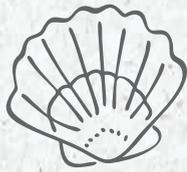


OJALÁ ESTUUVIERAN AQUÍ

Las economías dependientes del turismo se encuentran entre las más afectadas por la pandemia

Adam Behsudi





Antes de la COVID-19, el sector de viajes y turismo era uno de los más importantes de la economía mundial: representaba el 10% del PIB mundial y concentraba más de 320 millones de empleos en todo el mundo.

En 1950, en los inicios de la era del jet, solo 25 millones de personas viajaron al extranjero. En 2019, ese número había alcanzado los 1.500 millones, y el sector de viajes y turismo había crecido casi hasta alcanzar proporciones demasiado grandes como para permitir su quiebra en muchas economías.

La pandemia mundial, la primera de esta magnitud en la nueva era de la interconexión, ha puesto en riesgo 100 millones de empleos, muchos de ellos en microempresas y pequeñas y medianas empresas que emplean un elevado porcentaje de mujeres, quienes representan 54% de la mano de obra en el sector del turismo, de acuerdo con la Organización Mundial del Turismo de las Naciones Unidas (OMT).

Los países dependientes del turismo probablemente sufran los impactos negativos de la crisis durante más tiempo que otras economías. Los servicios que requieren un contacto intensivo, fundamentales en los sectores de viajes y turismo, se han visto desproporcionadamente afectados por la pandemia y seguirán teniendo dificultades hasta que la gente considere que es seguro volver a viajar en masa.

“No hay forma de que podamos salir del agujero en que nos encontramos”, afirmó Irwin LaRocque, Secretario General de la Comunidad del Caribe (CARICOM), durante un evento virtual en septiembre.

Desde las playas de arena blanca del Caribe, Seychelles, Mauricio y el Pacífico hasta las callejuelas de Bangkok y los extensos parques nacionales de África, los países tratan de resolver cómo volver a atraer a los visitantes y evitar al mismo tiempo nuevos brotes de infección. Las soluciones van desde seducir a los ultrarricos que puedan pasar la cuarentena en sus yates hasta invitar a personas que puedan teletrabajar durante un año disfrutando del paisaje tropical.

Se espera que los ingresos por turismo en todo el mundo no recuperen el nivel de 2019 hasta 2023. En el primer semestre de este año, las llegadas de turistas cayeron a nivel mundial más del 65% y prácticamente se han detenido desde abril, en comparación con el 8% durante la crisis financiera mundial y el 17% en medio de la epidemia de SARS de 2003, según un estudio del FMI sobre turismo en el mundo tras la pandemia.

El informe *Perspectivas de la economía mundial* de octubre proyectaba una contracción de la economía mundial de 4,4% en 2020. El shock en las economías dependientes del turismo será mucho peor. El PIB real en los países africanos dependientes del turismo se contraerá un 12%. En las naciones caribeñas dependientes del turismo, la reducción alcanzará prácticamente el 12%. Las naciones de las islas del Pacífico, como Fiji, sufrirán una impactante contracción del PIB real de un 21% en 2020.

Y el golpe a la economía no se limita a los países más dependientes del turismo. En Estados Unidos, en agosto uno de cada seis puestos de trabajo había desaparecido en Hawai. En Florida, donde el turismo representa hasta el 15% de los ingresos del estado, algunos funcionarios han afirmado que la recuperación del sector llevará hasta tres años.

Entre los países del G20, los sectores de hotelería y viajes aportan el 10% del empleo y el 9,5% del PIB en promedio, con un porcentaje del PIB que alcanza el 14% o más en Italia, México y España. Una perturbación de seis meses en la actividad podría reducir directamente el PIB entre un 2,5% y un 3,5% en los países del G20, según un reciente estudio del FMI.

Gestionar el déficit de ingresos públicos

En Barbados y Seychelles, al igual que en otras muchas naciones dependientes del turismo, la pandemia prácticamente ha paralizado el sector. Tras detener con éxito la transmisión local del virus, en





julio las autoridades reabrieron las islas a los turistas internacionales. Aun así, en agosto llegaron casi 90% menos que en años anteriores, agotando una fuente vital de ingresos fiscales.

Cuando comenzó la crisis, Barbados tenía buenos fundamentos económicos, como resultado de un programa de reforma económica respaldado por el FMI que contribuyó a estabilizar la deuda, constituir reservas y consolidar su posición fiscal justo antes de la crisis. El FMI aumentó los recursos del programa respaldado mediante el Servicio Ampliado del Fondo en unos USD 90 millones, o aproximadamente el 2% del PIB, para ayudar a financiar el creciente déficit fiscal derivado de la caída de los ingresos generados por el turismo y el aumento de los gastos relacionados con la COVID-19.

“Cuanto más tiempo dure esta situación, más difícil será de mantener”, dijo Kevin Greendge, asesor técnico principal de la Primera Ministra de Barbados, Mia Mottley. “Lo que no queremos es adoptar políticas que pongan en peligro las mejoras logradas con respecto a los fundamentos económicos”.

En el otro lado del mundo, Seychelles, un país que comenzó la crisis desde una posición de fortaleza similar, tendrá dificultades para recuperar la sostenibilidad fiscal en el mediano plazo sin un apoyo sustancial. Justo antes de que la crisis, el gobierno había reconstituido las reservas internacionales y consolidado su posición fiscal. Aun así, la pandemia golpeó con fuerza a esta nación insular del océano Índico debido a que los ingresos por turismo disminuyeron al tiempo que aumentaron los gastos relacionados con la COVID-19.

“Es demasiado pronto para determinar si la crisis representa un shock permanente, y de qué forma reconfigurará el sector del turismo”, afirmó Boriana Yontcheva, jefa de la misión del FMI en Seychelles. “Dada la gran incertidumbre que rodea la recuperación del sector, serán necesarias políticas estructurales innovadoras para adaptarse a la nueva normalidad”.

En el mundo entero, las economías dependientes del turismo están trabajando para financiar un amplio abanico de medidas que suavicen el impacto de la caída de los ingresos del turismo en los hogares y las

empresas. Se ha recurrido a transferencias monetarias, donaciones, medidas de alivio tributario, apoyo salarial y garantías de préstamos. Los bancos también han suspendido los reembolsos de préstamos en algunos casos. Algunos países han centrado su apoyo en los trabajadores informales, que suelen concentrarse en el sector turístico y son muy vulnerables.

Según un análisis de McKinsey & Company sobre el sector turístico, la recuperación de la demanda de turismo hasta el nivel de 2019 llevará varios años y exigirá la experimentación con nuevos mecanismos de financiación.

La consultora analizó los programas de estímulo de 24 economías, por un total de USD 100.000 millones en ayudas directas al sector turístico y de USD 300.000 millones en ayuda a otros sectores con una influencia importante en el turismo. El estímulo más directo se proporcionó mediante donaciones, alivio de la deuda y ayuda a pequeñas y medianas empresas y a compañías aéreas. La consultora recomienda nuevas formas de apoyo al sector, entre otras, mecanismos de reparto de ingresos entre hoteles que compiten por el mismo segmento de mercado, como un tramo de línea de playa, y fondos de capital con respaldo público para empresas relacionadas con el turismo.

El reto del desarrollo

En muchos países, la crisis ha cristalizado la importancia del turismo como camino hacia el desarrollo para reducir la pobreza y mejorar sus economías. En África subsahariana, el desarrollo del turismo ha sido un factor determinante en la reducción de las diferencias entre países ricos y pobres: en los países dependientes del turismo el PIB real per cápita creció en promedio 2,4% entre 1990 y 2019, es decir, significativamente más que en los países que no dependen del turismo de la región, según el personal técnico del FMI.

Las naciones más pequeñas dependientes del turismo están de muchas maneras atadas a su destino económico. En las pequeñas naciones insulares, hay muy pocos otros sectores, si acaso alguno, hacia los que pueden desplazarse la mano de obra y el capital.

Seychelles, por ejemplo, se ha beneficiado del aumento de las exportaciones de atún durante el período de la COVID-19, lo que ha compensado en cierta medida las pérdidas del turismo, pero estas ganancias adicionales son solo una fracción de los ingresos por turismo. El gobierno también está aplicando un plan para pagar los salarios de los trabajadores del sector turístico desplazados y ofrecerles la oportunidad de adquirir nuevas competencias.

Por su parte, el Gobierno de Barbados está intentando mantener el gasto social y fijar nuevas prioridades para el gasto de capital a fin de crear empleos,



por lo menos de manera temporal, en sectores no turísticos, como la agricultura y el desarrollo de infraestructuras.

La Asociación de Hoteles y Turismo del Caribe proyecta que debido a la crisis hasta el 60% de las 30.000 nuevas habitaciones de hotel planificadas o en construcción en la región del Caribe no se completarán.

Aun así, se considera que la crisis es una oportunidad para mejorar el sector a mediano y largo plazo mediante una mayor digitalización y sostenibilidad medioambiental. La OMT de las Naciones Unidas ha incentivado a apoyar a los trabajadores para que se capaciten en temas digitales para poder sacar provecho de los megadatos, el análisis de datos y la inteligencia artificial. Debe utilizarse la recuperación para que el sector mejore el uso eficiente del agua y la energía, la gestión de residuos y las fuentes sostenibles de alimentos.

“En un sector que, a escala mundial, emplea a 1 de cada 10 personas, aprovechar la innovación y la digitalización, promover los valores locales y crear empleos decentes para todos —en especial para los jóvenes, las mujeres y los grupos más vulnerables— deben ser prioridades en la recuperación del turismo”, afirmó Zurab Pololikashvili, Secretario General de la OMT.

Adaptarse a la nueva normalidad

Al atenuarse el impacto inmediato de los confinamientos y las medidas de contención en el segundo semestre de 2020, los países comenzaron a buscar un equilibrio.

Tailandia, Seychelles y otros países han aprobado programas que admitirían turistas de países de “menor riesgo” con requisitos especiales de cuarentena. Fiji ha creado “carriles azules” que permitirán la llegada de visitantes en yates que guardarán cuarentena en el mar antes de desplegar “el inmenso impacto económico que llevan a bordo”, declaró en Twitter el Primer Ministro Frank Bainimarama. Santa Lucía exige un test negativo de COVID-19 realizado en los siete días anteriores a la llegada. Australia ha creado una “burbuja de viajeros” que eliminará la exigencia de cuarentena a quienes lleguen de Nueva Zelanda. Los países del CARICOM también han establecido una “burbuja de viajes regionales” que elimina la necesidad de realizar pruebas y cuarentena a quienes se desplazan entre los países que forman parte de la burbuja.

En esta nueva era del teletrabajo, países y territorios como Barbados, Estonia, Georgia, Antigua y Barbuda, Aruba y las Islas Caimán ofrecen nuevos permisos de larga duración, de hasta 12 meses en algunos lugares, para incentivar a los visitantes a que traigan con ellos sus oficinas virtuales, y a gastar en las economías locales.

Japón, donde los arribos internacionales se triplicaron entre 2013 y 2018, comenzó a abrir las fronteras a viajeros de ciertos países a finales de octubre. En un documento de trabajo del FMI se recomienda que, para facilitar el repunte del turismo después de la pandemia, los gobiernos mantengan la tendencia de relajar los requisitos para obtener visados, atraigan a los visitantes hacia regiones del país menos pobladas y complementen la vuelta del turismo con mejoras en los recursos de mano de obra y las infraestructuras.

El Consejo Mundial de Viajes y Turismo, en un informe sobre el futuro del sector, afirmaba que la pandemia ha desplazado el interés de los viajeros hacia los viajes domésticos o los destinos naturales y al aire libre. En gran parte, los viajes serán “reactivados por los viajeros menos adversos al riesgo y los pioneros, desde viajeros de aventura y mochileros hasta surfistas y montañistas”, dice el informe.

Los viajes de placer liderarán la recuperación del sector de viajes y turismo. Los viajes de negocios, una

Es muy pronto para determinar si la crisis representa un shock permanente.

fuerza esencial de ingresos para hoteles y compañías aéreas, podrían experimentar un cambio permanente o regresar solo en fases según la proximidad, el motivo del viaje y el sector.

En definitiva, la vuelta del turismo probablemente dependa de lo que será una decisión muy personal para muchas personas, que sopesarán el riesgo de enfermar frente a la necesidad de viajar. El sector privado, respaldado por algunas naciones dependientes del turismo, está elaborando protocolos globales para distintos sectores turísticos, que incluyen la petición de pruebas de diagnóstico más rápidas para impulsar la confianza en los viajes.

“La realidad es que la gente no se siente cómoda viajando. No hemos establecido los protocolos necesarios a tal fin”, afirmó el Primer Ministro de Santa Lucía, Allen Chastanet, en un evento virtual en septiembre. “Tras el 11 de septiembre, la Administración de Seguridad en el Transporte y otras agencias de seguridad del mundo hicieron un trabajo fantástico de desarrollo de protocolos que devolvieron al público la confianza en los viajes. Desgraciadamente, con esta pandemia no hemos hecho lo mismo”. **FD**

ADAM BEHSUDI forma parte del equipo de redacción de *Finanzas & Desarrollo*.



Impulsar

LA ECONOMÍA DE DATOS

El mundo necesita un nuevo sistema que gobierne la compraventa de datos

Murat Sonmez



incluso a mayor velocidad. Más del 80% de los ejecutivos de empresas están acelerando sus planes de digitalización de los procesos de trabajo y de despliegue de nuevas tecnologías. Para 2025, los empleadores repartirán el trabajo en partes iguales entre humanos y máquinas.

Sin embargo, los retos que subyacen a esta revolución no han cambiado. ¿Cómo podemos aprovechar el potencial de esta tecnología mitigando al mismo tiempo los riesgos? ¿Cómo asegurarnos de que se beneficia el conjunto de la sociedad, y no solo unos pocos privilegiados?

Aprovechar el poder económico de los datos

Los datos son clave para aprovechar al máximo el potencial de la 4RI. Son el motor de la IA, la medicina de precisión, la robótica y la Internet de las Cosas (IoT, por sus siglas en inglés). El éxito o el fracaso de la revolución dependerá en última instancia de la forma en que usemos y protejamos los datos. Pero, antes de seguir avanzando, es preciso responder a varias preguntas fundamentales: ¿A quién pertenecen los datos? ¿Qué se puede hacer con ellos? ¿Quién disfruta de sus beneficios económicos?

Que los datos tienen un gran valor económico queda patente en la valoración de las empresas tecnológicas, que ha superado con creces el tamaño de la mayoría de las economías del mundo. ¿Y si encontráramos un mecanismo transparente y equitativo para materializar el valor económico de los datos para las personas y las organizaciones y proteger al mismo tiempo la privacidad de los propietarios de esos datos? No solo podríamos explotar el poder de los datos para abordar desafíos fundamentales en los ámbitos de la salud, la agricultura, el transporte y el medio ambiente, sino también generar un flujo de ingresos para los propietarios de los datos.

Se necesitan políticas facilitadoras que miren hacia el futuro, en vez de políticas punitivas que vuelvan la vista atrás. Si queremos avanzar, necesitamos un nuevo sistema operativo de datos (SO de datos) para la gobernanza de la 4RI.

En primer lugar, debemos reinventar los mecanismos de notificación y consentimiento que permiten a los propietarios de los datos especificar para qué fines pueden utilizarse sus datos, y durante cuánto tiempo, además de decidir si se les debería pagar por ellos. Estas normas pueden incluirse en los conjuntos de datos —de una forma muy parecida a la administración de los derechos digitales de los medios de comunicación— para evitar extralimitaciones en el uso de los datos.

En segundo lugar, necesitamos un mecanismo de certificación para aplicaciones que utilicen varios conjuntos de datos. Los algoritmos de extracción de datos deberían ser confiables. Imaginemos una tienda de aplicaciones de la 4RI, gestionada por un organismo fiable que certifique la propiedad de esas aplicaciones y el cumplimiento de los nuevos protocolos y restricciones.

En tercer lugar, se precisa un mecanismo transparente para la valoración de los datos. En sí mismos, los datos no tienen valor económico; en eso se asemejan a un

Robots que ruedan por salas de hospitales y centros de logística, descontaminándolos mediante luz ultravioleta. Dispositivos activados y conectados por voz que ayudan a las personas con movilidad reducida y enfermedades crónicas. Profesionales de la medicina que utilizan la inteligencia artificial (IA) para agilizar el diagnóstico y el tratamiento de enfermedades. Drones que reparten sangre allí donde se necesita, reduciendo los plazos de entrega de horas a minutos y evitando el derroche de recursos al mismo tiempo.

Todas estas tecnologías son representativas de la Cuarta Revolución Industrial (4RI), la reciente explosión de la potencia informática combinada con conectividad que ha desembocado en la fusión de nuestro mundo físico con el digital. La 4RI ha cambiado la forma en que la mayor parte de la sociedad interactúa con la tecnología y la utiliza. La tecnología está creciendo a una velocidad y un tamaño nunca vistos, y lo está haciendo sin restricciones ni directrices.

La tecnología ya estaba en fase de aceleración cuando comenzó la pandemia mundial, pero ahora avanza

producto básico como el azúcar, el algodón o el café, cuyos precios están determinados por la oferta y la demanda. Podríamos convenir que los datos son un activo negociable a través de un mecanismo que se base en las fuerzas del mercado para determinar sus precios para fines específicos en función de la demanda. Sin embargo, a diferencia de las materias primas, los datos no son activos de un solo uso, sino que pueden utilizarse repetidas veces y para fines muy distintos.

Por último, necesitamos un flujo transfronterizo de datos y un mecanismo digital de transferencia. Los países podrían redactar tratados bilaterales en virtud de los cuales acuerden intercambiar datos para los fines que convengan, compartiendo sus datos por medio de un mecanismo flexible pero seguro. Los pagos transfronterizos pueden facilitarse por medios digitales, garantizando la puntualidad del pago a sus propietarios. Estos pagan impuestos por los ingresos que reciben, y los usuarios de los datos tributan en el momento del consumo en sus jurisdicciones, lo que se traduce en un sistema tributario transparente y justo y una nueva fuente de recaudación para los gobiernos.

Este enfoque cuádruple puede generar un flujo continuo de ingresos para los particulares, pero también permite a las empresas que disponen de grandes cantidades de datos utilizar mecanismos transparentes de valoración a precios de mercado y agregar un activo a su balance, lo cual beneficiaría a todas las partes interesadas.

Un sistema de este tipo nos permitiría aplicar los principios de la ingeniería inversa para detectar fallas y problemas antes de que ocurran. Nos alertaría de los riesgos que nos esperan, identificaría las respuestas adecuadas y ayudaría a evitar un futuro que no deseamos. Si se diseña correctamente, el nuevo sistema operativo podría impulsar el crecimiento económico y abordar los retos que surjan minimizando al mismo tiempo las repercusiones sociales negativas.

Este escenario no es un sueño inalcanzable. Hay tres estudios de casos de tecnologías de la 4RI que se están empleando para intentar solucionar algunos de los mayores desafíos del mundo: tratar enfermedades raras, garantizar comida suficiente para todo el planeta y regenerar la confianza perdida. Pero, como se explica a continuación, faltan algunas piezas que son clave para acelerar sus beneficios y lograr que lleguen a todo el mundo.

Tratar enfermedades raras

Un ejemplo contundente de los beneficios que aporta el nuevo SO de datos está relacionado con las enfermedades raras. En todo el mundo, 400 millones de personas padecen alguna enfermedad rara, más que la suma de los enfermos de cáncer y SIDA. Hasta la fecha se han identificado 7.000 enfermedades raras, que suelen tener una amplia variedad de síntomas. Esto no solo dificulta y dilata el proceso de diagnóstico, sino que también se traduce en una carencia de datos para el tratamiento, dado que solo unos pocos habitantes de un país padecen la misma enfermedad. Los sistemas

nacionales de investigación de enfermedades raras no logran mayores resultados por la imposibilidad de acceder a una base de datos internacional más amplia. De hecho, los pacientes de un país pueden desconocer las terapias que se están aplicando en otro.

Un sistema más integrado para recopilar e intercambiar datos a escala mundial permitiría a los países y los hospitales diagnosticar y comenzar a tratar las enfermedades raras más pronto. Más datos pueden generar mejores resultados.

Se estima que 15,2 millones de personas se someterán a análisis genómicos para detectar una enfermedad rara en los próximos cinco años; por eso tenemos la imperiosa necesidad de evaluar los beneficios potenciales de desarrollar un sistema que posibilite el intercambio de datos sin poner en peligro la privacidad. Una forma de hacerlo sería adoptar un sistema de bases de datos federadas, que permita interconectar bases de datos autónomas sin fusionarlas. Los usuarios de una base de datos federada pueden acceder a información compartida voluntariamente mediante una interfaz común, pero cada conjunto de datos permanece bajo el control y la seguridad locales.

Si la política sobre datos genómicos de una comunidad es deficiente, se corre el riesgo de que determinadas personas o empresas extraigan información genética o biológica y la utilicen en su propio beneficio en lugar de para el bien común. Sin políticas ni normas de protección, también existe el riesgo, menos nefasto, de que alguien simplemente gestione de manera incorrecta estos datos sensibles. Estos riesgos pueden minimizarse mediante políticas, regulaciones y normas éticas que proporcionen un respaldo a los científicos y otros investigadores, pero eviten abusos. El sistema de datos federados cumple las cuatro condiciones de los SO de datos y puede acelerar el aprovechamiento de los datos de forma segura y para el conjunto de la sociedad.

Alimentar al mundo

A menudo, se publican noticias sobre la IA que hacen hincapié en sus riesgos y el problema de la inclusividad. Sin duda, es necesario debatir sobre la utilización ética del reconocimiento facial, sobre cómo pueden las empresas evitar que los algoritmos perpetúen los prejuicios y sobre cómo lograr que los vehículos sin conductor sean seguros para los conductores y los peatones. Pero se ha prestado menos atención a una revolución silenciosa que está tratando de desarrollar herramientas de IA para luchar contra el hambre en el mundo y a la importancia de los datos para evitar que nos encaminemos a ciegas hacia una crisis alimentaria mundial.

Seguir alimentando al mundo es un desafío casi abrumador. Las actuales prácticas agrícolas no sostenibles podrían degradar el 95% de las tierras del mundo para 2050. Aproximadamente 2.000 millones de personas no tienen acceso a alimentos seguros, nutritivos y suficientes. Para afrontar estos retos hace falta una transformación integral de los sistemas alimentarios. Y la tecnología de la 4RI puede ayudar.

Hay que responder algunas preguntas fundamentales: ¿A quién pertenecen los datos? ¿Qué se puede hacer con ellos? ¿Quién disfruta de sus beneficios económicos?

Algunas empresas nuevas dedicadas a la IA para fines agrícolas están entrenando algoritmos basados en grandes conjuntos de datos nuevos para mejorar el rendimiento de las explotaciones agrícolas. Por ejemplo, la empresa Prospera, con sede en Tel Aviv, recopila diariamente 50 millones de datos de 4.700 explotaciones y utiliza IA para identificar brotes de plagas y enfermedades y para descubrir nuevas oportunidades para incrementar los rendimientos, reducir la contaminación y evitar derroches.

Otras empresas están desarrollando herramientas de IA para acelerar la transición a la carne de origen vegetal. La chilena NotCo y la brasileña Fazenda Futuro han desarrollado herramientas de IA que analizan ingentes cantidades de datos sobre plantas para identificar los mejores métodos de replicar el sabor y la textura de la carne. Firmenich ha sacado al mercado el primer sabor del mundo fabricado íntegramente por medio de la IA. Dado que la producción de carne representa casi el 50% de las emisiones derivadas de la agricultura y la ganadería en todo el mundo, el auge de la carne de origen vegetal también puede comportar enormes beneficios medioambientales.

Estos estudios de casos muestran que en todo el mundo hay empresas que están aprovechando las ventajas de las tecnologías de la 4RI, aunque en muchos lugares los datos no logran traspasar las fronteras nacionales. Nos enfrentamos a un desafío alimentario mundial y para disponer de comida suficiente para alimentar al planeta debemos sacar el máximo partido posible de la IA. Esto significa intercambiar datos entre países y acabar con los compartimentos estancos.

Una arquitectura desacoplada como un SO de datos podría ayudar a los países y las empresas a compartir sus avances en la búsqueda de soluciones alimentarias y quizá incluso recompensarlos económicamente por los datos compartidos. Si logramos definir la propiedad de los datos —incluido el derecho a utilizarlos y a obtener beneficios con ellos—, podríamos ampliar los proyectos a escala mundial.

Generar confianza

Los avances de las tecnologías de la 4RI, ya sea en el ámbito del diagnóstico de enfermedades raras o de la mejora del rendimiento agrícola, se basan en la confianza. Sin confianza en los datos que intercambiamos, el sistema no se sostendría en pie. Si los datos se intercambian entre países y sectores, ¿cómo podemos garantizar que la información es auténtica?

Una forma sencilla de hacerlo es utilizar la tecnología de cadena de bloques o registros distribuidos, un

sistema de contabilidad digital inalterable en el que “bloques” de transacciones con registros de tiempo se incluyen y distribuyen en una base de datos accesible. La arquitectura de seguridad entre pares (*peer-to-peer*) de la cadena de bloques, su transparencia y determinados elementos en rápida evolución —como los contratos inteligentes y unidades de valor digitales (*tokens*)— la convierten en una plataforma ideal para construir un sistema de políticas precisas y confiables.

Empresas y países de todo el mundo utilizan ya este sistema para intentar generar confianza en ámbitos en los que ha habido problemas en el pasado. Los beneficios pueden observarse en Sta Twig, una empresa india que ha probado la utilización de registros de cadena de bloques para rastrear la vacunación infantil. La multinacional cervecera Anheuser-Busch InBev ha empleado esta tecnología en Zambia para facilitar la fijación transparente de precios de productos agrícolas adquiridos localmente, como la mandioca, por la que los agricultores habían recibido históricamente precios injustos. Colombia está explorando la posibilidad de utilizar la tecnología de cadena de bloques para erradicar la corrupción mejorando la supervisión de las contrataciones públicas.

La tecnología de cadena de bloques se encuentra todavía en una fase temprana, pero está demostrando que es uno de los caminos a seguir para generar confianza allí donde más falta hace. Si podemos demostrar que los datos que usamos son confiables y exactos, podremos ampliar y mejorar sus usos.

Beneficiar a las personas y al planeta

Ahora mismo, las tecnologías de la 4RI evolucionan sin que nadie les marque una pauta. El desarrollo y la aplicación de estas tecnologías debería beneficiar a las personas y al planeta. Para sacar partido de esta revolución se precisa la cooperación de todas las partes interesadas: autoridades públicas, líderes empresariales, miembros de la sociedad civil y organismos internacionales.

Si actúan ya, los gobiernos pueden preservar la competitividad de sus economías y mejorar el bienestar de sus ciudadanos. Las políticas tecnológicas con vocación de futuro que incorporen el nuevo SO de datos contribuirán a generar confianza y acelerarán el tipo de proceso que necesitamos. Una recuperación sostenible posibilitará que las personas vivan con libertad y prosperidad y disfruten de un acceso equitativo a las abundantes oportunidades de un mercado globalizado. **FD**

MURAT SONMEZ es el Director del Centro para la Cuarta Revolución Industrial y Director Gerente del Foro Económico Mundial.

RECONSTRUIR

EL PODER DE LOS TRABAJADORES

La erosión sistemática del poder de los trabajadores frente a sus empleadores ha frenado el crecimiento de los salarios en Estados Unidos

Lawrence Mishel



Miembros de los dos partidos políticos estadounidenses reconocen ya el estancamiento de los salarios y han argumentado que “el sistema está manipulado”. Algunos se centran en el número de inmigrantes y en lo que consideran relaciones comerciales injustas con China. Otros culpan a los monopolios que suben los precios y cosechan enormes beneficios. Sin embargo, no hay acuerdo sobre qué, o quién, ha manipulado el sistema.

En realidad, como explica el artículo que escribí con mis colegas Josh Bivens y Heidi Shierholz, “Explaining Wage Suppression”, los salarios se han mantenido bajos en Estados Unidos porque se ha privado sistemáticamente a los trabajadores de su poder debido a las prácticas empresariales y a las políticas económicas adoptadas —o a las reformas bloqueadas— a instancias de las empresas y los ricos. La falta de capacidad negociadora de los trabajadores ha reprimido los salarios, incrementado la desigualdad salarial y agravado las disparidades raciales. Los mecanismos específicos que subyacen a este trasvase de poder son el exceso de desempleo, la globalización, la degradación de las normas laborales y su falta de aplicación, el debilitamiento de la negociación colectiva y los cambios de las estructuras empresariales en detrimento de los trabajadores. Para restablecer un crecimiento que beneficie a la gran mayoría hacen falta nuevas políticas que se centren en reconstruir el poder de los trabajadores.

A lo largo de los últimos 40 años, las rentas del 1% y del 0,1% más ricos se incrementaron en 158% y 341%, respectivamente. Pese a que la productividad del conjunto de la economía creció casi 70%, la remuneración horaria de un trabajador típico subió menos de 12%. Y la participación del factor trabajo en la renta ha menguado de forma constante desde 2000.

Estas tendencias salariales y sus repercusiones en la economía obedecen al efecto acumulado de las decisiones de política y las prácticas corporativas que se explican a continuación, que han socavado sistemáticamente el poder de negociación de la mayoría de los trabajadores.

Políticas contractivas

Las políticas monetaria, fiscal y comercial han causado un exceso de desempleo, que se define como la diferencia entre la tasa de desempleo y la de pleno empleo. Desde 1979, los miembros de la Junta de la Reserva Federal se han preocupado excesivamente por los riesgos de inflación y no han reconocido las ventajas del pleno empleo. Este planteamiento ha generado un exceso de desempleo, que ha perjudicado sobre todo a los trabajadores con salarios bajos y moderados y, en particular, a los trabajadores negros.

Si hubiéramos mantenido el pleno empleo (una tasa de desempleo de 5%) entre 1979 y 2007, la mediana de los salarios medianos habría sido entre 18% y 28% más alta

en 2007 (Bivens y Zipperer, 2018). Los efectos corrosivos del prolongado período de alto desempleo tras la Gran Recesión, causado por las políticas fiscales de austeridad a nivel estatal y federal, agravaron aún más los problemas salariales. Este exceso de desempleo explica por sí solo la ampliación en 9 puntos porcentuales de la brecha salarial entre trabajadores negros y blancos desde 1979.

Una globalización a medida del capital

El proceso de globalización ha continuado, profundamente condicionado por decisiones deliberadas que maximizaron sus efectos de contención salarial y perjudicaron de forma desproporcionada a los trabajadores negros y latinos. Según Bivens (2013), es probable que los flujos comerciales con países de bajos salarios hayan reducido la remuneración de los trabajadores sin un título universitario en aproximadamente 5,6%, es decir, casi USD 2.000 en términos anualizados. Otros estudios confirman esta conclusión.

Probablemente la globalización impulsada exclusivamente por el cambio tecnológico y los cambios políticos en nuestros socios comerciales siempre ha estado destinada a deprimir el crecimiento salarial. Pero los errores de las políticas estadounidenses amplificaron considerablemente estos efectos perniciosos: no garantizar una remuneración razonable ni compensar en el ámbito nacional la pérdida de capacidad de negociación de los perjudicados; no corregir los desajustes cambiarios que causaron grandes déficits comerciales y pérdidas de empleo en el sector manufacturero; y aprobar acuerdos comerciales que socavaron la influencia económica de los trabajadores y protegieron los beneficios de las empresas. Esto alentó a los empleadores estadounidenses a reemplazar con importaciones la producción que antes quedaba en manos de trabajadores estadounidenses.

Sindicatos debilitados

La principal institución de fijación de salarios para los trabajadores con salarios moderados ha sido la negociación colectiva. Por lo tanto, la erosión de la representación sindical ha sido la principal causa de la depresión del crecimiento salarial en ese segmento de salarios en el caso de los hombres (cuya afiliación cayó mucho más que la de las mujeres). En la literatura académica publicada a mediados de la década de 1980 se demostró sobradamente que la negociación colectiva propicia salarios más equitativos y que las reducciones generan desigualdad. Fortin, Lemieux y Lloyd (2019) muestran que la pérdida de poder de los sindicatos explica entre 29% y 37% del incremento de la desigualdad salarial entre los hombres, y 37% de la creciente brecha entre los hombres con salarios altos y los que cobran salarios moderados. Esto implica que a causa del debilitamiento de las organizaciones sindicales la mediana del salario de los hombres sufrió una reducción anual de 0,33 puntos



porcentuales. Su impacto sobre la desigualdad salarial de las mujeres fue menor: explica aproximadamente entre 10% y 13% del crecimiento total y 13% de la ampliación de la brecha en la mitad superior de los tramos salariales.

La menor afiliación sindical en el sector privado (desde 23% aproximadamente en 1979 hasta tan solo 7% en 2019) obedece fundamentalmente a cambios en las prácticas de las empresas y a decisiones judiciales que socavaron la capacidad de los trabajadores para afiliarse y negociar. Los datos de encuestas apuntan a una enorme demanda insatisfecha de negociación colectiva: en 2017, prácticamente la mitad de los trabajadores no sindicalizados eran partidarios de la negociación colectiva, una subrepresentación que equivale a aproximadamente 58 millones de trabajadores.

Debilitamiento de las normas laborales

La reducción multidimensional de las normas laborales y de su aplicación ha contribuido a la represión salarial.

El estrepitoso fracaso que significa no haber mantenido un salario mínimo apropiado ha reducido los ingresos del tercio inferior de los trabajadores, afectando notablemente a las mujeres y los trabajadores negros e hispanos. En 2019, el salario mínimo federal era un 25% inferior a su máximo de 1968, a pesar de que la productividad se duplicó durante ese período. La erosión del salario mínimo explica la mayor parte de la variación de la brecha salarial entre trabajadores con sueldos bajos y moderados.

Las medidas de protección en materia de horas extraordinarias también se han debilitado. Mientras que en 1975 casi la mitad de los asalariados estaban amparados por el límite para cobrar las horas extraordinarias —los asalariados por debajo de ese nivel tienen automáticamente derecho a cobrar las horas extra—, en 2014 ese porcentaje se había reducido a solo 10% de los asalariados.

La aplicación menos estricta de las normas laborales agrava los problemas salariales al permitir el robo de salarios a gran escala; hay robo de salarios cuando un empleador no paga a sus trabajadores los sueldos a que tienen derecho, les paga por debajo del salario mínimo o no retribuye las horas extraordinarias. Los trabajadores con salarios bajos perdieron más de USD 50.000 millones por robo de salarios en 2016, un importe que supera el valor de los bienes sustraídos en atracos. El robo de salarios perjudica especialmente a los trabajadores con salarios bajos y a los inmigrantes y representa alrededor del 3% de los salarios totales correspondientes al 60% de los trabajadores con salarios más bajos. No es posible medir cuánto ha aumentado el robo de salarios a lo largo de cuatro décadas, pero los expertos creen que está muy extendido; por lo tanto, parece razonable afirmar que, debido a este problema, actualmente se pierde entre un 1,5% y un 2% más de salarios que en 1979.

La política de inmigración genera en el mercado de trabajo espacios sin normas laborales. En torno a 6%

de la mano de obra, incluidos los trabajadores indocumentados y los que tienen permisos temporales de trabajo, carece de una protección laboral plena frente al poder de mercado de los empleadores. Este auge de mano de obra inmigrante explotable erosiona las normas laborales y salariales y presiona los salarios a la baja. El problema no es que los trabajadores inmigrantes se queden con los empleos de los demás, sino que la debilidad de las normas y protecciones laborales posibilita la explotación de los inmigrantes.

Los empleadores también han inventado innovadores contratos que los trabajadores se ven obligados a firmar y que limitan sus perspectivas laborales y su capacidad para denunciar a las empresas ante los tribunales y ante las autoridades administrativas: estos contratos cumplen su función principal, que es reprimir los salarios. Los contratos de no competencia, por ejemplo, impiden que los trabajadores de una empresa se vayan a trabajar para la competencia, lo cual actualmente empeora las perspectivas para el 28% al 46% de los trabajadores del sector privado. Las disposiciones de arbitraje forzoso, por su parte, obligan a los trabajadores a recurrir a un procedimiento de arbitraje dominado por la empresa —a menudo a título individual y no en el marco de una acción colectiva— en casos de discriminación, infracciones de las normas salariales y de jornada laboral y otros asuntos, en lugar de poder acudir a los tribunales. En 2018, un 56% de los trabajadores del sector privado no afiliados a sindicatos estaba sujeto a contratos de este tipo.

Millones de trabajadores están siendo clasificados deliberadamente como contratistas independientes cuando en realidad son asalariados, lo que los priva de los beneficios del seguro social, de protección laboral (antidiscriminación, negociación colectiva) y de prestaciones por enfermedad y jubilación. Esto ocurre no solo en las principales empresas de alquiler de vehículos con conductor, como Lyft y Uber, sino también en el transporte de mercancías por carretera, la construcción y los servicios de mantenimiento de edificios.

Estructuras corporativas

Los cambios en la estructura de las empresas han propiciado un trasvase de poder, y de ingresos, entre empresas y entre empleadores y trabajadores.

El método más destacado mediante el que los empleadores han configurado el mercado laboral en su beneficio es la fragmentación (*fissuring*). Este método consiste en la subcontratación en el país de parte de las actividades, de forma que las empresas dominantes mantienen un rígido control sobre los precios y los resultados por medio de normas y otros mecanismos. De esta forma, las ganancias se redistribuyen a la empresa dominante y se deterioran los salarios y las condiciones de empleo en las empresas subcontratadas. Esta fragmentación afecta entre una quinta y una tercera parte de la economía, una

proporción muy superior a la de hace cuatro décadas, cuando probablemente no llegaba a la mitad del porcentaje actual. Una valoración especulativa de la incidencia de la fragmentación es que si un total de 15 puntos porcentuales del empleo se trasladara a empresas afectadas por este fenómeno, en las que los trabajadores ganan un 15% menos, se produciría una caída general de los salarios de 2,25%.

Las grandes empresas fuerzan cada vez más a sus proveedores a ofrecerles precios bajos. Wilmers (2018) cuantificó la capacidad de los compradores dominantes para reducir los márgenes de ganancia de los proveedores y bajar los salarios. El porcentaje de los ingresos de proveedores no financieros obtenidos de los compradores dominantes aumentó de 5% en 1979 a 19% en 2014 en términos globales, y de 6% a 26% en el caso concreto de la manufactura y la logística. Wilmers estima que esto redujo en 3,4 puntos porcentuales los ingresos anuales de las empresas no financieras que cotizan en bolsa. Casi con total certeza, el impacto sobre los trabajadores con salarios bajos y moderados fue mayor.

El Congreso desreguló las líneas aéreas, el transporte de mercancías por carretera, el transporte interestatal de pasajeros, las telecomunicaciones, los servicios públicos y los ferrocarriles a finales de la década de 1970, lo que redujo la retribución de los obreros. En la década de 1980, 9% de la mano de obra se vio afectada por la desregulación industrial, que redujo los empleos con salarios moderados y rebajó tanto los salarios que puede atribuirse a esta causa el aumento de casi 7% de la desigualdad salarial de los hombres entre 1979 y 1988.

Tanto los monopolios (el dominio del mercado de un producto por unos pocos vendedores) como la concentración de empleadores (el dominio del mercado laboral por unos pocos empleadores) hicieron que los salarios bajaran, pero estos factores no han reprimido significativamente los salarios.

La concentración de empleadores afecta fundamentalmente a las zonas rurales y no parece haber aumentado en las últimas cuatro décadas. La participación del trabajo en la renta se ha reducido, pero no está claro que esto se deba a las ganancias de los monopolios y no a la pérdida de poder de los trabajadores. El aumento de la participación del trabajo en la renta al caer el desempleo durante la reciente recuperación indica el gran peso de la pérdida de poder de los trabajadores, ya que el poder monopolístico no se reduce necesariamente cuando el desempleo baja. Las enormes ganancias de las cinco grandes empresas tecnológicas sí constituyen un problema monopolístico, pero su papel en la represión salarial es difícil de evaluar y no es un tema que se haya analizado en profundidad.

El camino por delante

La mayoría de las personas solo podrán beneficiarse de forma sustancial del crecimiento futuro si se establecen políticas centradas en devolver al trabajador típico su

poder de negociación. Si se mantiene una tasa de desempleo baja. Si se dictan normas laborales adecuadas, que incluyan licencias por motivos familiares, licencias por enfermedad y otras políticas. Si las leyes se aplican de forma efectiva. Si se refuerzan las opciones de los trabajadores eliminando el arbitraje obligatorio y los contratos de no competencia. Si se reconstruye la negociación colectiva. Todas estas políticas no solo restablecerán la equidad económica, sino que también revitalizarán la participación cívica y la democracia y fomentarán la libertad en el lugar de trabajo y fuera de él.

Los salarios se han mantenido bajos en Estados Unidos porque se ha privado sistemáticamente a los trabajadores de su poder.

La opinión generalizada de buena parte de los expertos económicos ha tranquilizado a la élite durante décadas, al sostener que el estancamiento de los salarios de los últimos 40 años solo era un desafortunado efecto secundario de las fuerzas del progreso económico, como la globalización y la automatización. La explicación de la automatización no se ha corroborado en las últimas dos décadas: los salarios de los titulados universitarios se han debilitado y la tasa de automatización ha sido baja en términos históricos. La globalización podría haberse gestionado de otra forma. Además, este relato tranquilizador pasa por alto convenientemente el crecimiento superlativo de los ingresos de ejecutivos y otros miembros del 1% más rico, que no se debe a sus especiales competencias ni a la automatización. El debate sobre políticas en ambos partidos ha dejado atrás este argumento de un “déficit de competencias a raíz de la automatización” y actualmente se acepta de forma generalizada que la política y las políticas determinarán si los trabajadores disfrutan de un porcentaje más justo del crecimiento económico. **FD**

LAWRENCE MISHEL es Investigador en el Instituto de Política Económica.

Referencias:

- Bivens, Josh. 2013. “Using Standard Models to Benchmark the Costs of Globalization for American Workers without a College Degree”. Economic Policy Institute Briefing Paper 354, Washington, DC.
- Bivens, Josh y Ben Zipperer. 2018. “The Importance of Locking in Full Employment for the Long Haul”. Informe del Economic Policy Institute, Washington, DC.
- Fortin, Nicole M., Thomas Lemieux y Neil Lloyd. 2019. “Labor Market Institutions and the Distribution of Wages: The Role of Spillover Effects”. Documento de conferencia de la Vancouver School of Economics, Universidad de la Columbia Británica.
- Mishel, Lawrence, Josh Bivens y Heidi Shierholz. De próxima publicación. “Explaining Wage Suppression”. Economic Policy Institute, Washington, DC.
- Wilmers, Nathan. 2018. “Wage Stagnation and Buyer Power: How Buyer-Supplier Relations Affect U.S. Workers’ Wages, 1978 to 2014”. *American Sociological Review* 83 (2): 213–42.

ECONOMISTA POR CASUALIDAD

*Hyun-Sung Khang
traza una semblanza de
Lisa D. Cook, profesora
de la Universidad Estatal
de Michigan, quien explica
cómo el racismo y el sexismo
nos perjudican a todos*

Lisa Cook tenía solo dos o tres años cuando se topó por primera vez con la cuestión de la raza, de una forma bastante violenta, además. Unos niños de su escuela en Georgia le dedicaron un epíteto racial y la atacaron, dejándole una cicatriz permanente sobre el ojo derecho.

“Hasta mucho después no entendí que esa palabra estaba asociada con la violencia, con la violencia racial, y su verdadera historia”, dice Cook. Desde entonces, esta economista ha hecho suyo el tema de la raza y ha centrado su investigación en la intersección entre la experiencia vital de los afroamericanos y la macroeconomía.

En una profesión censurada por su sexismo y su racismo, Cook se destaca por su condición de mujer, por su origen étnico y por los ámbitos de investigación que ha escogido. Una de las conclusiones de sus estudios es que el racismo y el sexismo son un pesado lastre para la mayor economía del mundo.

En el contexto de los movimientos Las Vidas Negras Importan y #MeToo, sus hallazgos han colocado las cuestiones de la raza y el género en un lugar más prominente en la agenda de la ciencia económica, desafiando a una profesión criticada por su papel en ambos terrenos. También se ha dado a conocer por su trabajo sobre desarrollo, instituciones financieras y mercados, e historia económica.

“Lisa estaba dispuesta a asumir el riesgo de no recibir el reconocimiento profesional que merece para investigar en ámbitos en los que nadie se ha sumergido todavía”, nos dice William A. Darity Jr., profesor de Economía y de Estudios Afroamericanos en la Universidad Duke en Durham, Carolina del Norte. “Ahora es cuando la gente está reconociendo la importancia de sus aportes”.

Cook, que actualmente es profesora de Economía y Relaciones Internacionales en la Universidad Estatal de Michigan en East Lansing, ha publicado estudios sobre temas que van desde la incidencia de los linchamientos en la desaceleración de la actividad económica general, hasta los efectos sobre la longevidad de tener un nombre claramente afroamericano o las pérdidas económicas derivadas de excluir a los afroamericanos y las mujeres del proceso de innovación.

Su historial académico incluye una licenciatura del Spelman College, una universidad históricamente negra de Atlanta, Georgia, una segunda licenciatura cursada con una beca Marshall en la Universidad de Oxford y un Máster en Filosofía de la Universidad Cheikh Anta Diop en Dakar (Senegal). Se doctoró en Economía en la Universidad de California en Berkeley.

Hace unos meses, en una conversación por videoconferencia durante las protestas por la muerte de George Floyd a manos de la policía, le preguntamos a Cook si los acontecimientos de este año serán distintos de las protestas anteriores.

“Podría ser, por la extraña confluencia de acontecimientos y por una circunstancia casual”, responde. “Al estar confinada, la gente se ha visto obligada a prestar atención. Por eso creo que esta vez es diferente”.

La desegregación en Georgia

Cook sabe mucho de protestas y de la lucha por el cambio. Recuerda las reuniones organizadas por su padre, capellán bautista del hospital local, para escribir cartas de protesta contra la segregación. Un tío y un primo suyos fueron compañeros de clase de Martin Luther King Jr. en la universidad y se unieron al movimiento por los derechos civiles que él encabezó. La joven Lisa aprendió de su ejemplo.

“Todos los años organizaba una protesta”, recuerda Cook de su época en Spelman. Organizó campañas para que la universidad se deshiciera de sus inversiones en Sudáfrica, contra el toque de queda y para protestar por la ausencia de opciones veganas y vegetarianas en el restaurante de la universidad.

Cook y sus dos hermanas, también destacadas profesionales —ambas son abogadas de formación— nacieron en una familia de clase media residente en la histórica localidad de Milledgeville, en el estado de Georgia. Capital estatal durante la primera mitad del siglo XIX, Milledgeville es una ciudad fundada antes de la Guerra de Secesión que atraía el dinero y el poder de la zona rural circundante, que creció gracias a los esclavos, muchos de los cuales fueron comprados en la plaza del pueblo para trabajar en plantaciones de algodón.

Cook creció en un Sur al que todavía se le atragantaba el tortuoso y en ocasiones violento proceso de desegregación. Cuando la piscina local recibió el orden de dejar entrar a las personas negras, los funcionarios prefirieron llenarla de cemento antes que obedecer. Cook recuerda que el único sitio de la ciudad al que su familia podía ir a comer era la cantina de la empresa en la que trabajaba su padre.

El padre de Lisa, Payton B. Cook, fue el primer capellán negro del hospital central del estado. Según su familia, probablemente descendía de esclavos de Georgia. La madre de Lisa, Mary Murray Cook, que era enfermera, fue la primera afroamericana que estudió en la Universidad de Georgia en Milledgeville, y posteriormente volvió a la Universidad con el encargo de diseñar su programa de Enfermería.

Violencia y crecimiento económico

El pasado de Cook y su identidad racial han convergido con la ambición, propia de cualquier economista que se precie, de maximizar la utilidad y promover el crecimiento. Buena parte de su trabajo se basa en la idea de que la desigualdad genera distorsiones del mercado que dificultan el crecimiento.

Uno de sus artículos fundamentales demuestra que la violencia contra los estadounidenses de raza negra ha frenado la actividad económica general, y en particular la innovación, que es la clave para el crecimiento a largo plazo. En su investigación, Cook toma las patentes comerciales como medida tangible y variable representativa de la actividad económica.

A partir de la historia social y económica, investiga cómo la segregación, los linchamientos y los disturbios raciales durante el tumultuoso período entre 1870 y 1940 redujeron el número total de patentes registradas. Hasta 1900, los registros de patentes de inventores negros aumentaron prácticamente al mismo ritmo que los de innovadores de raza blanca. Sin embargo, en cuanto empezaron a notarse los efectos de la violencia, las tasas de crecimiento comenzaron a divergir y también a desacelerarse en términos generales. El ritmo del registro de patentes por inventores negros tocó techo en 1899 y no superó el nivel de ese año hasta 2010.

“El conflicto puede tener efectos persistentes y prolongados sobre la actividad económica”, sostiene Cook.

Según sus estimaciones, si esa violencia no se hubiera producido, se podrían haber registrado 1.100 patentes más, aproximadamente el número de patentes que se podrían registrar en un país europeo mediano en el mismo período.

La ciencia económica tiene la respuesta

La ciencia económica podría haberse visto privada de la contribución de Cook de no ser por un encuentro fortuito con un extraño. Cook trabó conversación con un economista formado en Cambridge durante un ascenso al Kilimanjaro tras completar su programa de maestría en Senegal.

Mientras estudiaba en ese país, le habían asaltado múltiples preguntas sobre el desarrollo. “¿Por qué algunos países son ricos y otros no?”, se preguntaba. Durante las cinco horas que tardaron en subir al Kilimanjaro, su acompañante —cuyo nombre ha terminado olvidando— la convenció de que las respuestas están en la Economía.

Como consecuencia de ese encuentro casual, Cook se matriculó en un programa de doctorado en Berkeley. Sin embargo, cuando iba a comenzar su primer semestre, sufrió un accidente de tránsito que la dejó temporalmente en silla de ruedas debido a múltiples fracturas en las piernas. Pese a los ruegos de su padre y su hermana mayor, Cook se negó a volver a Georgia y se dedicó tenazmente a sus estudios.

Sus compañeros “poco menos que me consideraban un cero a la izquierda”, recuerda.

“Tiene esa resiliencia, ese valor, esa determinación”, explica la hermana mayor de Cook, Pamela. “La gente la veía de forma diferente por llegar en silla de ruedas. Pero les demostró que se equivocaban”.

En su tesis doctoral, Cook examinó cómo la ausencia de derechos de propiedad en la Rusia zarista y post-soviética condujo al subdesarrollo del sistema bancario. Su director de tesis en Berkeley fue Barry Eichengreen, quien dice que le sorprendió la amplitud y el alcance de sus intereses, que iban desde la historia económica de Rusia y el desarrollo en África hasta cuestiones centradas en la raza.

“Antes de que se publicaran sus trabajos, la gente se preguntaba, ‘¿Hasta qué punto se puede hacer un trabajo serio si va saltando de un tema a otro?’”, dice Eichengreen. “Ahora ya ha demostrado que, sin duda alguna, su trabajo es serio”.

Cuando Cook estuvo en Rusia investigando, las personas con las que hablaba se lamentaban de la falta de innovación en el país. Según la ortodoxia económica del momento, la innovación fluiría si el gobierno velaba por la aplicación de los derechos de propiedad intelectual.

Pero Cook creía que esta teoría pasaba por alto condiciones previas fundamentales para la innovación, como el Estado de derecho y la seguridad personal. Para poner a prueba su teoría necesitaba una muestra integrada por un grupo de personas que sufrieran violencia y tuvieran una protección jurídica escasa o nula, así como un grupo de control cuyos miembros vivieran bajo el imperio de la ley y la justicia y temieran poco por su seguridad personal. Los inventores estadounidenses —negros y blancos— que vivieron a principios del siglo XX le proporcionaron el conjunto de datos perfecto para ello.

Le recomendaron no estudiar Economía

Pese a que su investigación ha recibido el respaldo de prestigiosos economistas como Milton Friedman, el estudio más importante de la carrera de Cook, en el que plasmó el citado análisis, tardó casi un decenio en publicarse. Sus compañeros le aconsejaban no publicarlo, alegando que eso desbarataría sus deseos de conseguir un contrato permanente en la universidad.

“Nadie quiere oír hablar de mujeres, y desde luego no quieren oír hablar de los negros”, afirma.

Las revistas a las que presentó su trabajo le dijeron que sus conclusiones solo eran aplicables a un grupo —los afroamericanos— en un momento concreto de la historia y dejaron entrever que su investigación carecía de relevancia a nivel general.

El coautor de Cook, Trevor Logan, profesor de Economía en la Universidad Estatal de Ohio, sostiene que la miopía llegó más lejos. Cook y él sufrieron el escepticismo de quienes ponían en duda la validez del tema que habían escogido.

“¿Por qué se dedican a estudiar a los afroamericanos?”, les preguntaban. “¿Qué hay de especial en esta circunstancia concreta? ¿Por qué queríamos leer estudios sobre los negros?”.

“Lo que no deja de ser interesante”, dice Logan, “porque nunca se plantea esa pregunta en el caso de los blancos”.

Esta actitud despectiva no era nueva para Cook. Recuerda las reacciones de profesores y compañeros de estudios cuando visitó varias universidades importantes que ofrecían estudios de posgrado.

“La mayoría de los estudiantes de posgrado eran hombres, y me recomendaron sistemáticamente no hacer un doctorado en Economía”, nos cuenta. En dos cenas distintas para futuros alumnos, la desafiaron a demostrar su capacidad matemática.

La excepción fue el apoyo recibido de Donald J. Harris, el primer profesor de raza negra que logró un contrato permanente en el departamento de Economía de la Universidad de Stanford y padre de la Vicepresidenta electa Kamala Harris.

“Me impresionó su ansia por aprender, su poderosa motivación por obtener buenos resultados en su formación de posgrado y la madurez con que se planteaba sus objetivos profesionales”, recuerda Harris.

“No puedes ser lo que no puedes ver”

Cook, que en 2019 fue elegida como miembro del consejo de administración de la Asociación Estadounidense de Economía, reconoce graves deficiencias en su profesión.

“La Economía es hostil con las mujeres, pero mantiene una relación aún más antagónica con las mujeres negras”, escribió Cook en un artículo publicado el pasado año en el *New York Times*. Citó la encuesta interna entre más de 9.000 miembros de la asociación, en la que 62% de las economistas negras declararon haber sufrido discriminación racial, de género, o ambas.

Tan solo un 3% de los encuestados se identificaban como de raza negra, frente al 13% de la población estadounidense; el 47% respondió que había sufrido discriminación en el mundo de la Economía; y menos de la mitad de los encuestados, de todas las razas, afirmaron que creían que los economistas no blancos eran respetados.

“La única forma de seguir siendo una profesión competitiva, dinámica y generadora de conocimiento es incorporar tantas ideas y perspectivas tan diferentes como podamos, y sacar partido de ellas”, sostiene. “Si no, nos extinguiremos”.

Cook trabaja con pasión para que los economistas del futuro sean más diversos. Dirige el programa de verano de la Asociación Estadounidense de Economía, para el que recluta a miembros de grupos subrepresentados y a menudo actúa como mentora. Una de las jóvenes descubiertas por este medio es Anna Gifty Opoku-Agyeman (24 años), estadounidense nacida en Ghana, que escribió conjuntamente con Cook su artículo de opinión para el *New York Times* y que dice que su ejemplo ha sido inspirador.

“Para mí, que sea una mujer negra es muy importante”, explica Opoku-Agyeman. “Si fuera un hombre blanco, bueno, no me llegaría igual. No puedes ser lo que no puedes ver”, nos dice, citando a la activista estadounidense por los derechos de los niños Marian Wright Edelman.

Maximizar las oportunidades

Uno de los hallazgos más sorprendentes de Cook es que la exclusión de los estadounidenses negros y de las mujeres de los sectores económicos que impulsan la innovación tecnológica cuesta casi USD 1 billón al año a la economía de Estados Unidos. Según sus estimaciones, Estados Unidos renuncia de esta forma a un 4,4% de su PIB per cápita cada año. Solo la pérdida causada por excluir a las mujeres asciende a 2,7%.

Para los admiradores de Cook, su trabajo no solo es original y arriesgado, sino que aporta una información valiosa para que Estados Unidos deje atrás su historia de violencia e injusticia racial.

Pero sus conclusiones plantean una pregunta: ¿por qué iban a renunciar voluntariamente a sus ventajas quienes disfrutaban de privilegios por su identidad? La respuesta de Cook: porque en última instancia, redundan también en su beneficio.

No recibir con los brazos abiertos las mejores ideas, vengan de donde vengan —negar oportunidades a segmentos de la población de considerable tamaño debido a su raza o su género— también se traduce en pérdidas para los privilegiados.

Cook ilustra su afirmación con una escena de la película de 2016 *Hidden Figures* (“Talentos ocultos”). La película narra la historia de tres matemáticas negras que trabajaron en la Administración Nacional Aeronáutica y Espacial (NASA) durante la carrera espacial de la década de 1960 entre Estados Unidos y la Unión Soviética.

En una escena, el astronauta John Glenn pide a la NASA “que la chica compruebe los números”. La “chica” era la matemática afroamericana Katherine Johnson, apodada “la computadora humana” en la División de Investigación sobre Vuelos de la NASA. El astronauta —que era consciente de la excepcional capacidad de Johnson— fiaba su vida a la comprobación de la trayectoria de la cápsula que ella iba a realizar.

Cook recuerda así la escena: “Así que lo que John Glenn estaba diciendo es: ‘Confío en ti, tú eres la que sabe hacer esto’. Confiaba más en una mujer negra para llevarlo a la Luna que en los hombres blancos que trabajaban con ella”.

La conclusión de la investigación de Cook es un llamamiento a integrar no solo la diversidad de pensamiento, sino también la diversidad de experiencias vitales, e integrarlas no solo en la Economía, sino también en el mundo en general. Afirma que, si no lo hacemos, todos saldremos perdiendo. **FD**

HYUN-SUNG KHANG forma parte del equipo de redacción de *Finanzas & Desarrollo*.



La lucha contra la corrupción

La primera fiscal anticorrupción de la UE reflexiona sobre los desafíos para combatir la delincuencia transnacional

LAURA CODRUTA KÖVESI no es nueva en la lucha contra la corrupción. Tras ser la primera mujer fiscal general de Rumania, y la persona más joven en ocupar ese puesto, se hizo cargo de la Dirección Nacional Anticorrupción entre 2013 y 2018. Su tenacidad y audacia le abrieron pronto una nueva puerta. Actualmente, Kövesi es la primera fiscal anticorrupción de la Unión Europea y encabeza la nueva Fiscalía Europea, con sede en Luxemburgo, que se encargará de investigar, imputar y llevar a juicio a los autores de delitos que atenten contra los intereses financieros de la UE, tales como el fraude, la corrupción, la delincuencia organizada o el fraude transfronterizo del impuesto sobre el valor agregado (IVA) por encima de €10 millones.

Anteriormente, solo los fiscales nacionales de los Estados miembros de la UE podían perseguir esos delitos, pero carecían de jurisdicción fuera de sus fronteras. Otras instituciones, como Europol o la oficina antifraude de la UE (OLAF), no tenían autoridad legal para actuar. La Comisión Europea ha informado que en 2018 se perdieron €140.000 millones en ingresos por IVA como consecuencia del fraude y la evasión fiscal y pronostica un incremento de esa cifra hasta los €164.000 millones en 2020 como consecuencia de la pandemia.

¿Puede la Fiscalía Europea luchar con éxito contra la delincuencia transnacional? Rahim Kanni, de F&D, entrevista a Kövesi para averiguarlo.

F&D: ¿Cuál es la lección más importante de su experiencia en Rumania que trae consigo a este nuevo cargo?

LK: Mi experiencia en la Dirección Nacional Anticorrupción de Rumania es la prueba de que nadie está por encima de la ley y de que las normas pueden aplicarse a todas las personas por igual, sea cual sea su posición en la sociedad. No solo logramos crear conciencia en la sociedad sobre la gravedad de la corrupción y sus efectos sobre la vida de las personas, sino que también demostramos que las instituciones rumanas pueden trabajar de forma legal y eficiente para acabar con ella. No es un problema irresoluble.

F&D: ¿Cuáles son los principales retos que entraña la creación de una Fiscalía Europea eficaz?

LK: Estamos construyendo la fiscalía desde cero, así que hay mucho trabajo que hacer para elaborar nuestras directrices administrativas, presupuestarias y legislativas. Es una oficina que no tiene precedentes, puesto que tenemos que armonizar la labor de fiscales de 22 Estados miembros que trabajan en distintos sistemas judiciales con normas procesales diferentes, y hemos de encontrar un denominador común.

El segundo reto, una vez que la fiscalía esté en marcha, es que sea eficiente, que actúe con independencia y que se gane la confianza de los ciudadanos, algo que solo conseguirá si somos eficaces en nuestros esfuerzos y demostramos ante la ciudadanía que la ley se aplica a todos por igual.

F&D: ¿Cuenta con recursos suficientes para cumplir su misión?

LK: Tras mucho debate, y con la previsión de recibir 3.000 causas en cuanto empecemos a funcionar, ahora mismo tenemos financiamiento para 140 fiscales delegados europeos, pero todavía carecemos de recursos para el personal fundamental de la sede en Luxemburgo, que será clave para el éxito de nuestra misión. Necesitamos investigadores financieros y analistas de causas. Con su conocimiento

experto, podemos agregar y analizar información para investigar de forma más eficiente la delincuencia transfronteriza. Hasta ahora, todos los fiscales se centraban en su propia delincuencia interna y no siempre tenían acceso a información de fuera de sus fronteras, por ejemplo, relativa a cuentas bancarias y operaciones financieras concretas. La Fiscalía Europea lo hace posible.

Investigar ya no basta. También es prioritario conseguir que el dinero se devuelva o se compensen los daños. Con más personal especializado en la sede, podremos identificar bienes y embargar cuentas bancarias. Esto marcará la diferencia a la hora de investigar el fraude financiero de forma eficiente y eficaz.

Concretamente, hemos abogado por un presupuesto de €55 millones. En este momento solo tenemos €37,7 millones. Teniendo en cuenta el volumen económico del fraude que hay que investigar —varios miles de millones de dólares—, no es mucho dinero.

F&D: ¿Cómo decidirá la fiscalía en qué casos debe intervenir?

LK: Nos guiamos fundamentalmente por el principio de legalidad, y no por el principio de oportunidad. En lo que respecta al establecimiento de prioridades, nos basaremos en criterios como la magnitud de los daños o el plazo de prescripción. También hemos de tener en cuenta la posición de los sospechosos. Si alguien utiliza su cargo público para cometer un delito, es posible que optemos por centrar primero nuestros esfuerzos en ese caso. También tendremos que recurrir a las autoridades nacionales, porque para desarrollar nuestra labor será necesario colaborar con los cuerpos nacionales de policía, las administraciones tributarias y otros organismos nacionales.

F&D: ¿Qué importancia tiene el periodismo de investigación en la lucha contra la corrupción?

LK: Los periodistas de investigación pueden ser una excelente fuente de información. En ocasiones, hemos abierto investigaciones basadas en artículos periodísticos que exponían posibles delitos y, en determinados casos, sus autores pudieron remitirnos documentación, grabaciones u otros materiales que nos fueron de utilidad. Considero a los periodistas socios, ya que son quienes escriben sobre nuestras causas y pueden ayudarnos a educar al público sobre nuestra labor, sobre la forma en que la corrupción afecta a su vida y sobre su gravedad. En el 90% de los casos, periodistas y fiscales tienen el mismo objetivo, pero existe una pequeña diferencia: ellos siempre quieren saber más sobre nuestras investigaciones, y nosotros a veces queremos divulgar menos información. Pero es importante llegar a un acuerdo.

Hace unos años, en Rumania se produjo un grave ataque contra el Estado de derecho, con propuestas legislativas que no solo pretendían recortar las herramientas y los recursos de investigación de los fiscales, sino también despenalizar determinadas actuaciones evidentemente delictivas y corruptas. Se propuso eliminar la garantía jurídica de la independencia de los fiscales y subordinarlos al Ministerio de Justicia; despenalizar los delitos de abuso de poder valorados en una cuantía fijada arbitrariamente en 200.000 lei (USD 47.800); indultar a evasores fiscales; despenalizar los sobornos si los pagos se realizaban a través de un intermediario; prohibir el uso de las grabaciones realizadas en espacios públicos como pruebas; cerrar investigaciones si no concluían en el plazo de un año; y mucho más.

Fueron los periodistas quienes explicaron al público por qué era importante rechazar esas ideas, y más de 500.000 personas se lanzaron a las calles para protestar contra las modificaciones propuestas y defender el Estado de derecho.

En ocasiones, los periodistas también se ponen en contacto con los fiscales para comprobar si la publicación de un artículo sobre una posible ilegalidad de la que tienen información obstaculizaría una investigación abierta, en cuyo caso retrasan la publicación de la historia.

F&D: Usted ha dicho que ganarse la confianza de los ciudadanos es un pilar de la eficacia de la fiscalía. ¿Cómo tiene previsto hacerlo?

LK: Cuando se investigan causas en las que se dispone de pruebas sólidas y se logran condenas en los tribunales, todo ello de forma eficiente y con independencia, es posible ganarse la confianza de la gente. Pero esto no es algo que pueda hacerse de un día para otro. Incluso si el primer día abrimos 3.000 causas, o 5.000, no será suficiente. Hace falta lograr resultados creíbles, y la única forma de hacerlo es que los tribunales dicten sentencias condenatorias firmes. Para eso hace falta tiempo: dos o tres años, más que dos o tres días. Desde el principio debemos consolidarnos como una institución fuerte e independiente.

Solo así conseguiremos que los ciudadanos nos remitan sus denuncias o indicios. En Rumania, la mayoría de las causas que abrimos estaban basadas en información facilitada por el público. En tan solo un año, las denuncias de particulares aumentaron más de 60%. Esta es una buena indicación de que los ciudadanos confían en ti y, si lo hacen, te harán llegar sus denuncias y lucharán por ti. No trabajamos para nosotros mismos, sino para el pueblo. Así es la justicia. **FD**

Esta entrevista se ha editado por motivos de espacio y claridad.

¿Qué es la economía informal?

Si hay menos trabajadores fuera de la economía formal el desarrollo sostenible se ve favorecido

Corinne Deléchat y Leandro Medina



LA ECONOMÍA INFORMAL, integrada por actividades que tienen valor de mercado y que incrementarían los ingresos tributarios y el PIB si se registraran, es un fenómeno extendido por todo el mundo. Según la Organización Internacional del Trabajo, aproximadamente 2.000 millones de trabajadores, es decir, 60% de la población de más de 15 años que trabaja, dedican como mínimo parte de su tiempo al sector informal. El tamaño del sector informal se reduce lentamente conforme las economías se desarrollan, pero con amplias variaciones entre regiones y países. Actualmente, sigue concentrando alrededor de un tercio de la actividad económica de los países de ingresos medios y bajos y 15% en las economías avanzadas (véase el gráfico).

La informalidad abarca un amplio abanico de situaciones que difieren entre los países y dentro de cada país, y se debe a varias causas.

Por una parte, los particulares y las empresas pueden optar por permanecer fuera de la economía formal para evitar el pago de impuestos y contribuciones sociales o el cumplimiento de normas y requisitos de licencia. Esto está relacionado con la percepción común, aunque equivocada, de que la causa fundamental de la informalidad es que las empresas y los particulares “hacen trampas” para no pagar impuestos. Por otra parte, las personas pueden recurrir a actividades informales como una red de seguridad, al carecer de la educación o las competencias necesarias para conseguir un empleo formal o ser demasiado pobres para acceder a servicios públicos y financieros. Un libro de

próxima publicación en el que se recopila la investigación del personal técnico del FMI y de investigadores académicos trata de esclarecer este tema analizando más detenidamente la medición de la informalidad, así como sus causas y sus consecuencias económicas, y debatiendo posibles políticas para contrarrestarla.

Cada vez se reconoce más que la elevada incidencia y la persistencia del trabajo informal, en particular en las economías de mercados emergentes y en desarrollo, son un obstáculo para el desarrollo sostenible. Las empresas informales no contribuyen a la base tributaria y normalmente no tienen capacidad para crecer, con una productividad baja y un acceso limitado al financiamiento. Como consecuencia, en las regiones o los países con vastos sectores informales el crecimiento económico permanece por debajo de su potencial. Los trabajadores informales tienen más probabilidades de ser pobres que los que trabajan en el sector formal, porque carecen de contratos formales y de protección social y suelen tener un nivel educativo más bajo.

La prevalencia del trabajo informal se asocia también con una elevada desigualdad: trabajadores con cualificaciones similares tienden a ganar menos en el sector informal que sus homólogos del sector formal, y la brecha salarial entre trabajadores formales e informales es mayor en los segmentos con cualificaciones inferiores. Esto explica por qué la fuerte caída de la informalidad en América Latina durante los últimos 20 años trajo aparejadas reducciones significativas de la desigualdad.

El trabajo informal también está vinculado con la desigualdad de género. En dos de cada tres países de ingreso bajo o mediano-bajo, las mujeres tienen más probabilidades que los hombres no solo de trabajar en el sector informal, sino también de hacerlo en las categorías más precarias y peor pagadas de ese sector.

Por lo tanto, luchar contra la informalidad es esencial y urgente para respaldar el desarrollo económico inclusivo y reducir la pobreza en todo el mundo. La pandemia de COVID-19 no ha hecho más que reforzar esa sensación de urgencia: sus devastadores efectos sobre las actividades informales en todo el mundo han puesto sobre la mesa la necesidad de que los gobiernos proporcionen asistencia de emergencia a grandes segmentos de la población que no están amparados (o adecuadamente amparados) por los actuales programas de protección social.

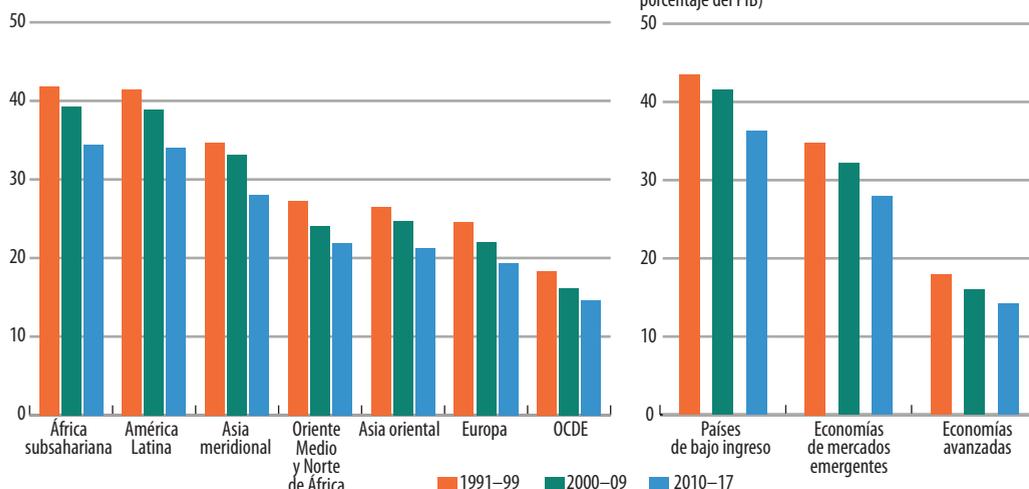
Sin embargo, diseñar políticas eficaces para abordar la informalidad es complejo por la diversidad de sus causas y formas, tanto entre los distintos países como dentro de cada país. La informalidad es una respuesta a un conjunto de características e instituciones específicas de cada país, y carece de una solución universal. No obstante, la exhaustiva investigación y los experimentos sobre políticas llevados a cabo

El tercio oculto

Pese a su contracción, el sector informal todavía representa hasta un tercio de la actividad económica de los países de mediano y bajo ingreso.

(tamaño de la economía informal por región, porcentaje del PIB)

(tamaño de la economía informal por nivel de ingreso, porcentaje del PIB)



Fuente: Medina, L. y F. Schneider. De próxima publicación. Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.

Nota: OCDE = Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

en economías tanto en desarrollo como avanzadas permiten proponer un conjunto común de principios rectores para el diseño de políticas. Cuatro tipos de políticas han demostrado ser eficaces:

- *Mejorar el acceso a la educación y su calidad es, probablemente, el medio más eficaz por sí solo para reducir la informalidad.* Las reformas educativas encaminadas a mejorar la equidad de acceso y a garantizar que los estudiantes permanezcan escolarizados hasta concluir la educación secundaria (junto con una gran variedad de oportunidades de formación técnica y profesional) son especialmente importantes.
- *El diseño del sistema tributario debería evitar crear involuntariamente mayores incentivos para que particulares y empresas permanezcan en el sistema informal.* Generalmente se reconoce que un sistema sencillo para el impuesto sobre el valor agregado y del impuesto sobre las sociedades (sin exenciones ni lagunas o con un número mínimo de ellas) y con tasas impositivas más bajas, así como impuestos sobre la nómina salarial, contribuyen a reducir la informalidad. Los sistemas de protección social solidarios, que incluyen un impuesto sobre la renta progresivo y protección para los más pobres, ayudan a abordar los aspectos distributivos.
- *Las políticas para mejorar la inclusión financiera promoviendo un mayor acceso a servicios financieros formales (o bancarios) pueden contribuir a reducir la informalidad.* La falta de acceso a los servicios financieros es un condicionante clave para las empresas y los emprendedores informales, que frena la productividad y el crecimiento de sus negocios. Los países donde es más fácil acceder a financiamiento suelen crecer a mayor velocidad y tener menos desigualdad de ingresos.

- *Una serie de políticas estructurales pueden ayudar a crear mayores incentivos y a reducir el costo de la incorporación al mercado formal.* La regulación del mercado laboral puede simplificarse para que sea más flexible y facilite la incorporación de los trabajadores informales al empleo formal. La política de competencia puede impulsar el ingreso de pequeñas empresas en algunos sectores, eliminando los monopolios. La supresión de normas y requisitos burocráticos excesivos también ayuda. Las plataformas digitales, incluidas las transferencias móviles del gobierno a los particulares, pueden contribuir al crecimiento inclusivo al permitir que las personas sin acceso a la banca tengan cuentas financieras, empoderando financieramente a las mujeres y ayudando a las pequeñas y medianas empresas a crecer dentro del sector formal.

La informalidad incide de manera crítica en la velocidad con que las economías pueden crecer, desarrollarse y proporcionar oportunidades económicas dignas a sus habitantes. Para lograr un desarrollo sostenible se precisa reducir la informalidad a lo largo del tiempo, un proceso que inevitablemente será paulatino, porque hoy el sector informal es la única fuente viable de ingresos para miles de millones de personas. La mejor forma de combatir la informalidad es mediante reformas continuas —como la inversión en educación— y políticas que aborden sus causas básicas. Atacar al sector con el argumento de que opera ilegalmente y evade impuestos de forma general no es la respuesta. **FD**

CORINNE DELÉCHAT es Jefa de División en el Departamento de África del FMI y **LEANDRO MEDINA** es Economista Principal en el Departamento de Estrategia, Políticas y Evaluación del FMI.

TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE

El costo de la pandemia es devastador para los jóvenes

IMAGINA TENER 22 años ahora. Tal vez terminaste la universidad, trabajas o buscas el equilibrio entre la educación, el trabajo y la familia. O tal vez estás desempleado o subempleado y no llegas a cubrir tus gastos. Ahora, imagina enfrentar esas dificultades con la enorme carga cotidiana de la pandemia de COVID-19.

Para obtener más información acerca de cómo sobrellevan los jóvenes esta pandemia histórica, hace unos meses la Organización Internacional del Trabajo (OIT) encuestó a más de 12.000 personas de entre 18 y 29 años de 112 países.

Según el informe de la OIT, el efecto de la pandemia en los jóvenes fue “sistemático, profundo y desproporcionado”, y especialmente difícil para adolescentes y mujeres jóvenes en países de ingreso más bajo. La educación sufrió un trastorno radical: uno de cada ocho jóvenes quedó sin acceso a cursos, maestros o capacitación.

La pandemia de COVID fue especialmente dura para los trabajadores jóvenes. Uno de cada seis encuestados que tenía trabajo antes de la pandemia dejó de trabajar totalmente. El impacto fue mayor en los jóvenes de entre 18 y 24 años. Incluso los

jóvenes que conservan su trabajo se ven afectados por la reducción de las horas, y dos de cada cinco ganan menos.

Estos cambios drásticos, combinados con el estrés de la crisis sanitaria, afectaron la salud mental de los jóvenes: un número elevado manifiesta sufrir de ansiedad y depresión. No obstante, el informe indica que una proporción elevada de jóvenes está convirtiendo la crisis en una oportunidad para la acción colectiva a favor de sus comunidades basada en el voluntariado y las donaciones.

El informe exige una inversión “urgente, focalizada y más inteligente” en la creación de “empleos decentes” para los jóvenes. También resalta la necesidad de proteger los derechos humanos, mejorar los programas de empleo y capacitación (incluida la capacitación en línea), reforzar la protección social y las prestaciones por desempleo, y mejorar el apoyo a la salud mental. **FD**

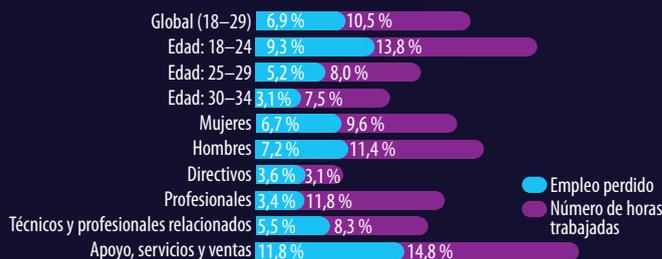
MELINDA WEIR forma parte del equipo de redacción de Finanzas y Desarrollo. Este artículo se basa en el informe de la OIT de agosto de 2020. Los jóvenes y la pandemia de la COVID-19: efectos en los empleos, la educación, los derechos y el bienestar mental.

ICONS: THE NOUN PROJECT

Al propagarse la COVID-19, también surgió una crisis laboral

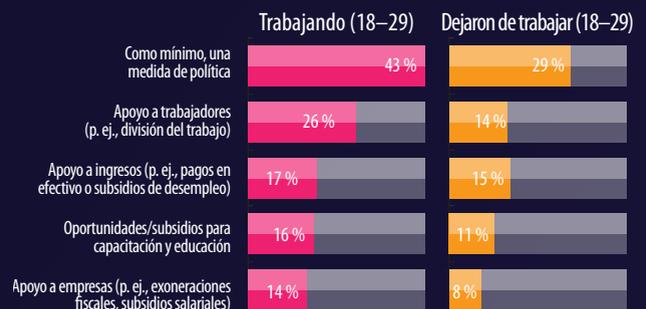
Sin contrataciones

Al comienzo de la pandemia, uno de cada seis jóvenes de entre 18 y 29 años había perdido su empleo o se había quedado sin horas de trabajo. Los trabajadores de servicios, apoyo y ventas se habían visto especialmente perjudicados.



Ayuda pública... para algunos

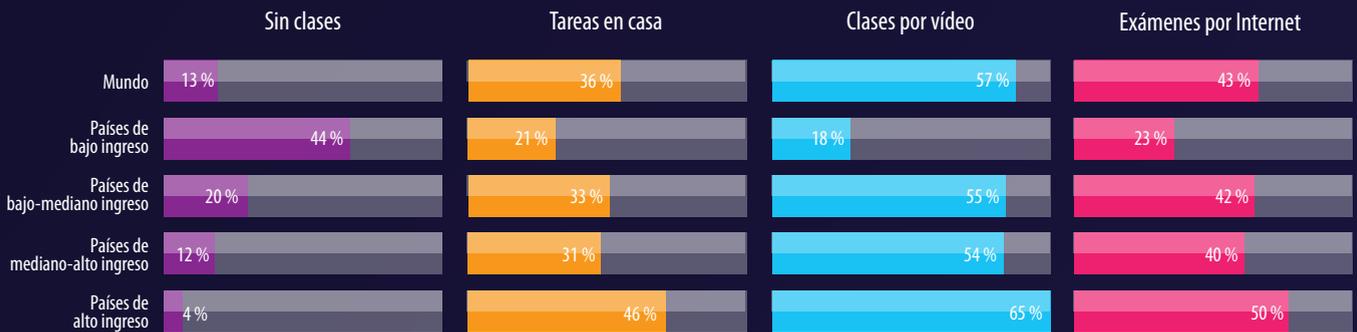
En todo el mundo, los jóvenes que estaban empleados cuando comenzó la crisis se beneficiaron con mayor frecuencia de medidas gubernamentales de apoyo al mercado laboral que los jóvenes que perdieron sus empleos.



Fin de la lección

Clases por Zoom... pero no para todos

En el caso de casi uno de cada ocho jóvenes, la educación o capacitación se paralizó por completo en el segundo trimestre de 2020. El 44% de los encuestados procedentes de países de bajo ingreso respondieron que no recibieron ningún tipo de capacitación.

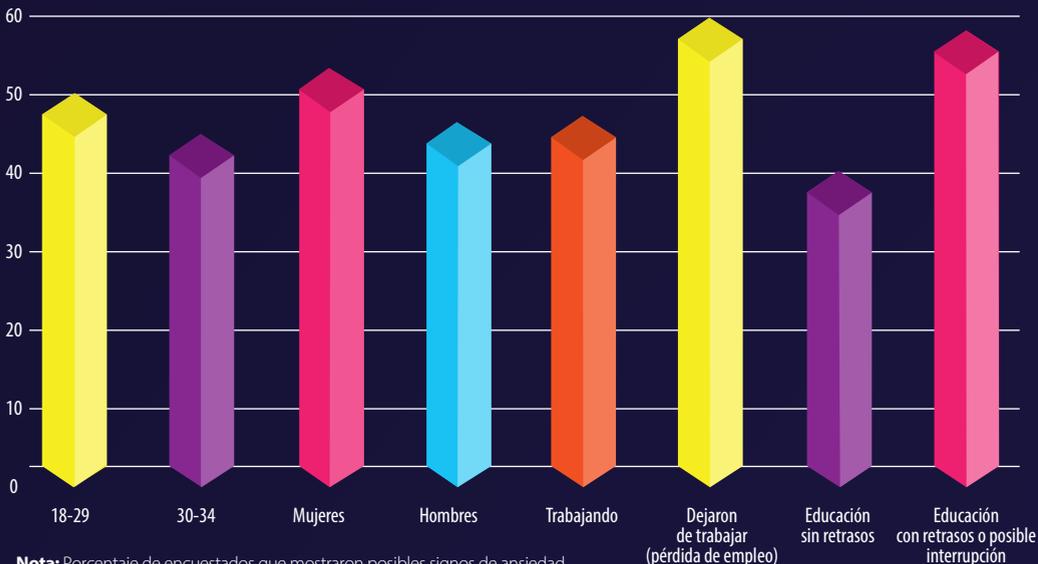


La crisis afecta la salud mental

La otra pandemia

Aproximadamente la mitad de los jóvenes encuestados declararon posibles problemas de ansiedad o depresión; las puntuaciones de bienestar mental más bajas corresponden a las mujeres jóvenes y a quienes dejaron de trabajar o sufrieron retrasos en su educación.

(porcentaje)



MÁS DEL 50%

de los jóvenes de 18-29 años mencionaron síntomas de ansiedad o depresión

Nota: Porcentaje de encuestados que mostraron posibles signos de ansiedad o depresión según la escala de bienestar mental de Warwick-Edinburgh.

Fuente: Encuesta Mundial de 2020 sobre la Juventud y la COVID-19 realizada por la Iniciativa Mundial de Trabajos Decentes para la Juventud.

El elefante de bosque africano
(*Loxodonta cyclotis*) vive en los bosques
de la cuenca del Congo.

EL TRABAJO SECRETO DE LOS ELEFANTES

En África, los elefantes de bosque luchan contra el cambio climático mediante una contribución sorprendente a la captura natural de carbono

Ralph Chami, Connel Fullenkamp, Thomas Cosimano y Fabio Berzaghi



Pensemos en la dura vida de estos elefantes africanos. Alguna vez hubo 1,1 millones en las selvas del centro de África, pero la deforestación y la caza furtiva redujeron esa población a menos de la décima parte (véase el gráfico 1). Si no hacemos nada, es probable que se extingan.

Fuera de esa región, la mayor parte de la gente no sabe que existen. Cuando pensamos en elefantes africanos, pensamos en otra especie, el elefante de la sabana. Con excepción de los abnegados conservacionistas locales y los biólogos que estudian a estos animales, pocos defienden al elefante de bosque africano.

La situación podría cambiar enormemente si se supiera más sobre el valioso servicio que ofrecen. Aunque casi no hay ecoturismo en la

selva tropical de África central, por razones geográficas y políticas, estos elefantes aportan algo que tiene un gran valor social y de mercado. Y es que luchan contra el cambio climático mediante una importante contribución a la captura natural de carbono.

Los elefantes como ingenieros ambientales

El proceso, que los biólogos documentaron hace muy poco tiempo, es extraordinario.

Estos elefantes atraviesan la selva en busca de alimento y ralean los árboles jóvenes que compiten por espacio, agua y luz: pisan algunos y consumen otros. Son animales enormes y de gran apetito, por lo que reducen considerablemente la densidad vegetal por donde vayan.



Este mayor almacenamiento de carbono gracias a la actividad de los elefantes de bosque es tan inmenso como valioso.

Los árboles que quedan en pie tienen una enorme ventaja sobre los demás. Gracias al raleo que hacen los elefantes, tienen acceso a más agua y luz, lo que significa que crecen más que el resto de los árboles de la selva. Por donde pasan los elefantes, dejan árboles más grandes y altos.

Esos árboles, que los biólogos denominan de sucesión tardía, almacenan más carbono en su biomasa que los árboles que habrían crecido en su lugar. Todos los árboles capturan carbono: unos 20 kilos por año, en promedio. Sin embargo, gracias a su tamaño, los árboles de sucesión tardía tienen más biomasa para capturar carbono que los que habrían crecido y predominado en el dosel forestal sin los elefantes. Así, inclinando el equilibrio biológico a favor de un tipo de árbol, los elefantes

aumentan el nivel de carbono almacenado en la selva. En resumen, son ingenieros ambientales (véase el gráfico 2).

Este mayor almacenamiento de carbono gracias a la actividad de los elefantes de bosque es tan inmenso como valioso. Los biólogos estiman que si la población de elefantes de bosque recuperara su volumen y su ámbito de influencia, la captura de carbono aumentaría en 13 toneladas métricas por hectárea. Como los elefantes de bosque africanos ocupaban unos 2,2 millones de km² y actualmente representan un 9% de la población previa a la caza furtiva, la recuperación de estos elefantes generaría una captura de carbono equivalente a más de 6.000 toneladas métricas de CO₂ por km². Es el mismo nivel de dióxido de carbono capturado por más de 250.000 árboles, o 14 veces lo que capturan los árboles del Central Park en Nueva York.

Si multiplicamos ese aumento de la captura de carbono generado por el mayor número de elefantes en los 2,2 millones de km² de bosques por el precio de mercado promedio de una tonelada métrica de CO₂ —poco menos de USD 25 en 2019—, obtenemos un valor presente total de más de USD 150.000 millones por los servicios de captura de carbono de los elefantes africanos.

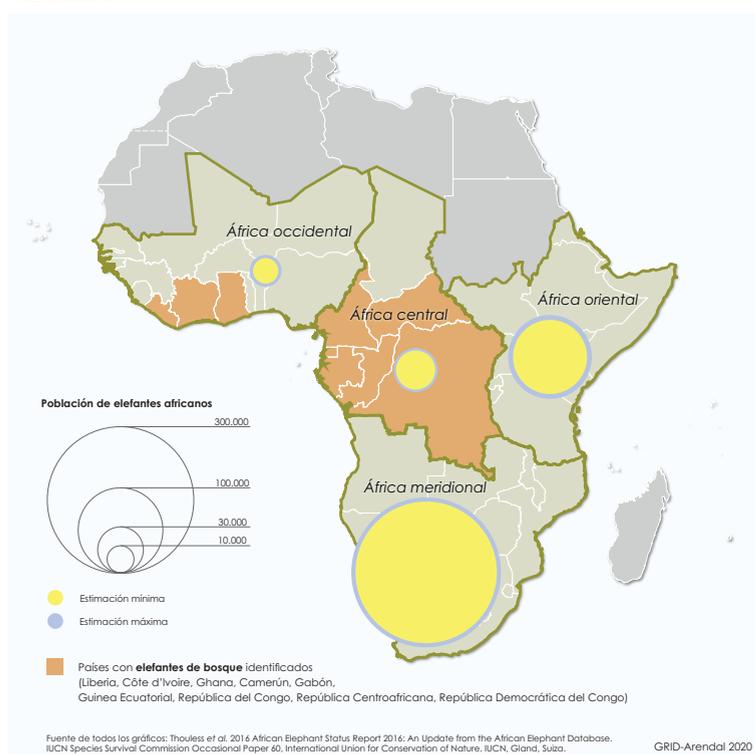
Y si dividimos el valor total de este servicio por la población actual de elefantes, obtenemos que el servicio que ofrece cada elefante vale más de USD 1,75 millones (véase el gráfico 3). Comparativamente, el marfil de un elefante víctima de la caza furtiva vale solo unos USD 40.000. Por lo tanto, es evidente que los beneficios de una comunidad de elefantes próspera y saludable son sustanciales.

Por desgracia, la existencia de estos elefantes está en riesgo: la caza furtiva y la deforestación los llevan a la extinción.

El valor inspira la acción

Elaboramos un método para valorar los recursos naturales que tiene en cuenta directamente el problema fundamental de acción colectiva que se plantea en la protección del medio ambiente (Chami *et al.*, 2020).

GRÁFICO 1



Carbono del elefante de bosque

Todos los seres vivos están compuestos de carbono y, por lo tanto, actúan como reservas de carbono durante su vida. Cuanto mayor sea el animal y más años viva, más carbono se almacena.

La materia fecal del elefante de bosque fertiliza las plantas.



C Carbono

Al desplazarse por el bosque en busca de comida, los elefantes reducen la densidad de árboles y plantas más pequeñas, de forma que aumenta la proporción de árboles de mayores dimensiones, lo que permite que se almacene más carbono en el bosque.

Los bosques secuestran carbono absorbiendo el dióxido de carbono de la atmósfera y transformándolo en biomasa por medio de la fotosíntesis.

GRID-Arendal 2020

Día tras día, millones de personas invierten sus ahorros en activos y proyectos riesgosos a largo plazo debido a su valoración. No ocurre lo mismo con otras valoraciones. Las valoraciones que inspiran esas inversiones se basan en relatos creíbles acerca del dinero o la renta que obtendrán los propietarios de esos activos o proyectos, y son la base de proyecciones creíbles de los retornos futuros que pueden resumirse en el valor monetario presente. Si ese valor presente supera el costo del activo o proyecto, los inversionistas que buscan ganancias aprovechan la oportunidad.

Podemos usar el mismo análisis de costo-beneficio para proteger nuestros ecosistemas, invertir en ellos y lograr que sean sostenibles. Si podemos identificar y medir de manera fiable los servicios con valor de mercado que ofrecen los recursos naturales (recreación, turismo, secuestro de carbono, etc.), podemos comparar su valor monetario presente con el costo de invertir en ellos, como lo hacemos con otros activos.

Esas valoraciones pueden alentar a invertir en el medio ambiente por muchos motivos. Primero, muestran exactamente los servicios concretos que los recursos naturales prestan a la sociedad —como en el ejemplo del elefante—, lo que ayuda a entender la relevancia de esos recursos para nuestra vida. Además, expresar los beneficios de la preservación de los recursos naturales en términos monetarios permite comparar costos y beneficios dólar por dólar, lo que es importante, ya que las personas se sienten más cómodas tomando

decisiones si lo que está en juego se expresa en términos financieros. Finalmente, el valor que representan esos activos naturales puede ser enorme: no solo justificaría el costo de conservarlos, sino que además sorprendería a quienes conocieran las valuaciones y atraparía su imaginación. La investigación en economía del comportamiento demuestra que es más probable que las personas compren productos o realicen inversiones que inspiren esos sentimientos.

Todos ganan

Valorar los beneficios de cada recurso natural, como los elefantes o un ecosistema saludable en general, si se combina con un marco jurídico que designe guardianes de esos recursos y defina sus derechos y obligaciones, genera oportunidades para que ganen todas las partes interesadas: el gobierno, el sector privado, las comunidades locales y los socios globales. Ese marco jurídico permite aprovechar y distribuir los beneficios económicos de los recursos naturales. Esos beneficios pueden ser incentivos para crear asociaciones público-privadas, respaldadas por ONG e instituciones globales, que generen dividendos directos —y, en consecuencia, aceptación— entre las comunidades locales.

Un ejemplo es la iniciativa de Financiación del Desarrollo Sostenible del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, que incluye canjes de “deuda por naturaleza”. Según este contrato financiero, los prestamistas aceptan reducir el saldo o los pagos de la deuda de una economía en desarrollo a



cambio del compromiso del país de proteger determinados recursos naturales. Muchos países en los que viven los elefantes de bosque están muy endeudados, y podrían beneficiarse con un canje de este tipo. El alivio de la deuda se determina teniendo en cuenta el valor del servicio de los elefantes a precios de mercado. El ahorro de los países podría destinarse a la conservación de los elefantes, pero también a facilitar la creación de asociaciones público-privadas que ayuden a crear mercados, como el turismo y los seguros, en torno a la inversión en los elefantes y su protección. Esos mercados generarían empleo e ingresos estables en las comunidades locales, lo que promovería la aceptación y la sostenibilidad de las iniciativas de conservación.

Las ONG y las instituciones financieras internacionales podrían ofrecer la capacitación necesaria para crear las asociaciones público-privadas y los mercados de seguros relacionados con los recursos naturales. El ejemplo de estos canjes de “deuda por naturaleza” demuestra que valorar la naturaleza por los beneficios que ofrece puede crear un círculo virtuoso que dirija las inversiones y los emprendimientos hacia un camino más regenerativo y sostenible.

La pandemia de COVID-19, atribuida a un virus que se originó en un mercado de animales, demuestra que la naturaleza puede tener un impacto macrocrítico de proporciones mundiales. Es una alarma que sonó a nivel mundial y que exige un cambio de rumbo. La destrucción humana de la

naturaleza no solo genera una gran volatilidad en los sistemas económicos, sino que es un riesgo para nuestra propia existencia. En cambio, los ecosistemas prósperos e intactos con poblaciones saludables de elefantes y ballenas, manglares y praderas marinas son ejemplos claros de cómo valorar la protección de la naturaleza e invertir en ella puede generar una economía azul-verde más sostenible, ayudar a mitigar el cambio climático y reorientar las economías hacia un crecimiento económico inclusivo y ecológico. **FD**

RALPH CHAMI es Director Adjunto del Instituto de Capacitación del FMI; **CONNEL FULLenkAMP** es Profesor de Práctica Económica y Director de estudios de grado del Departamento de Economía de Duke University; **THOMAS COSIMANO** es Profesor Emérito en el Mendoza College of Business de la Universidad de Notre Dame; y **FABIO BERZAGHI** es Investigador del Laboratorio de Ciencias Climáticas y Ambientales de Gif-sur-Yvette, Francia.

Referencias:

Berzaghi, F., M. Longo, M. Ciais, et al. 2019. “Carbon Stocks in Central African Forests Enhanced by Elephant Disturbance”. *Nature Geoscience* 12:725–29.

Chami, R., T. Cosimano, C. Fullenkamp y S. Oztosun. 2019. “Nature’s Solution to Climate Change”. *Finanzas y Desarrollo* 56 (4): 34–38.

Chami, R., C. Fullenkamp, F. Berzaghi, S. Español-Jiménez, M. Marcondes y J. Palazzo. 2020. “On Valuing Nature-Based Solutions to Climate Change: A Framework with Application to Elephants and Whales”. Economic Research Initiatives at Duke Working Paper 297, Duke University, Durham, NC.

Más mujeres para que las mujeres cuenten

“LA FALTA DE DATOS POR GÉNERO no implica solo silencio. Esos silencios, esa falta de datos tienen consecuencias”.

Eso es lo que Caroline Criado Perez intenta hacernos entender en su libro *Invisible Women*.

Criado Perez subraya que la idea de que cada persona es un “hombre a menos que se indique lo contrario” en todos los aspectos de la vida y el mito de la “universalidad masculina” no son maliciosos, ni siquiera deliberados, sino el producto de una forma de pensar que viene de hace milenios.

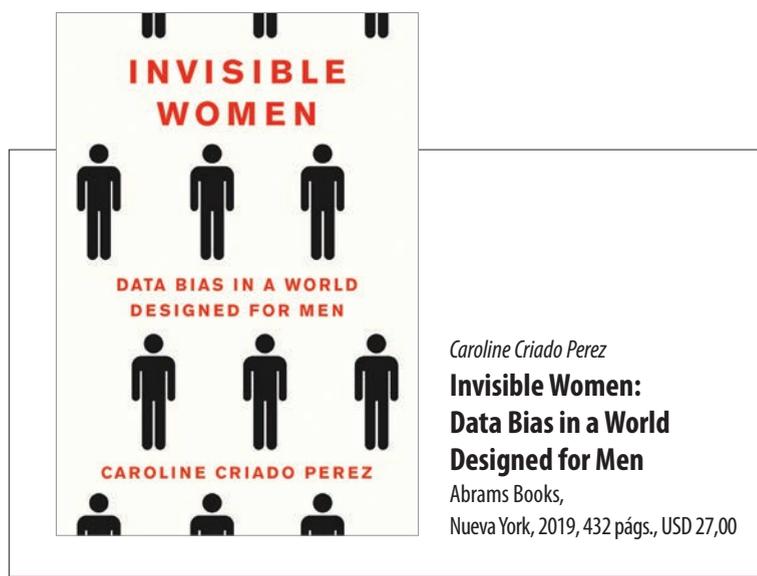
La autora ofrece numerosos ejemplos de prejuicios contra las mujeres, algunos conocidos y otros no tanto, como el homenaje que se hizo en 2013 al tenista Andy Murray por haber sido el primer británico en ganar Wimbledon, cuando Virginia Wade lo había ganado más de tres décadas antes, en 1977.

Los pasajes más interesantes del libro explican las consecuencias de la falta de datos desagregados por género. Criado Perez describe el calendario de retirada de nieve del pueblo de Karlskoga, en Suecia, donde las

Criado Perez reconoce que los problemas de las mujeres no se resolverán mágicamente solo por zanjar la falta de datos por género.

principales arterias de tránsito se limpian primero, y las sendas peatonales y de bicicletas, al final. ¿Por qué es sexista eso? Los hombres suelen trabajar fuera de su casa e ir al trabajo en auto o en autobús, mientras que es mucho más común que las mujeres caminen para llevar a sus hijos a la escuela, a veces empujando un carrito con otros niños. Un calendario de retiro de nieve en apariencia inofensivo, sumado a la desproporción en las responsabilidades de las mujeres en el cuidado familiar, pesa sobre ellas por partida doble. Hay otros ejemplos aún más perniciosos: los riesgos para la salud de las mujeres por la falta de baños públicos o las consecuencias fatales, por ejemplo, de la falta de datos desagregados por género en la investigación médica sobre los distintos síntomas de los ataques cardíacos en hombres y mujeres.

Criado Perez ofrece ejemplos esclarecedores del sesgo en el diseño de productos comunes de uso



cotidiano, en apariencia neutros en materia de género, y de las ramificaciones del principio de “talle único”. Tomemos el caso de los equipos de seguridad para autos: apoyacabezas, cinturones de seguridad y bolsas de aire. Los muñecos para pruebas de impacto se diseñan en función de un hombre del percentil 50: alrededor de 1,77 metros de altura y 76 kilos de peso. El hecho de que los equipos de seguridad no tomen en cuenta que las mujeres, en promedio, son más bajas y livianas contribuye a la impresionante estadística de que cuando una mujer sufre un accidente automovilístico tiene 47% más probabilidades que un hombre de sufrir heridas graves, y 17% más probabilidades de perder la vida. Y todo porque no contemplamos las diferencias entre los géneros al diseñar los equipos de seguridad para automóviles.

También se ocupa de temas más transitados por los economistas, como el hecho de que el trabajo doméstico y el cuidado de familiares no remunerado no se mida, el impacto de los impuestos en la decisión de las mujeres de incorporarse a la fuerza laboral y la desproporción en el número de mujeres entre los pobres del mundo.

Reconoce que los problemas de las mujeres no se resolverán mágicamente al zanjar la falta de datos por género; sin embargo, concluye que esa falta de datos solo se corregirá cuando se reduzca la disparidad en la representación de las mujeres en cargos públicos y privados importantes.

Este libro notable es lectura obligada para todo investigador y responsable de la política económica que se proponga seriamente abordar los desafíos que enfrenta la mitad de la población mundial. **FD**

KALPANA KOCHHAR es Directora del Departamento de Recursos Humanos del FMI.

Nocivas burbujas

DE LAS BURBUJAS DE LA COMPAÑÍA DEL MISSISSIPPI y la Compañía del Mar del Sur de principios de 1700 a las hipotecas de alto riesgo y los excesos chinos de la década de 2000: *Boom and Bust: A Global History of Financial Bubbles* es una guía fascinante por el recorrido histórico de las crisis causadas por la especulación financiera. A partir de los análisis fundacionales de Charles P. Kindleberger (*Manias, Panics y Crashes*) y John Kenneth Galbraith (*A Short History of Financial Euphoria*), los autores William Quinn y John Turner presentan un método novedoso que llaman el “triángulo de las burbujas” para evaluar y entender los ciclos de auge y caída.

Para ellos, una burbuja financiera es como un incendio, compuesto por oxígeno, combustible y calor.

El primer componente del triángulo es la comerciabilidad de los activos —es decir, la facilidad con la que se los puede comprar y vender—, que corresponde al oxígeno. El segundo factor es el dinero y el crédito —el nivel de las tasas de interés y el uso de apalancamiento financiero—, que proporcionan el combustible. El tercer ingrediente es el comportamiento especulativo —cuando la

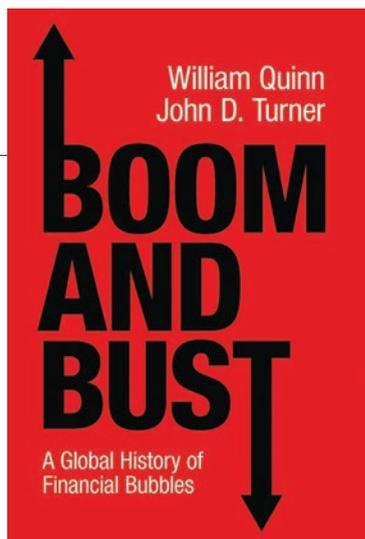
¿Cuáles son las consecuencias para los inversionistas y los responsables de las políticas económicas? Desde la perspectiva de la predicción de imprudencias financieras, se necesitan los tres lados del triángulo para que se forme la burbuja y el incendio persista. Este método permite, además, evaluar la gravedad de la caída: por ejemplo, el apalancamiento ha sido un indicador de severidad a lo largo de toda la historia. Por otra parte, se puede usar para interpretar la mayor frecuencia de las burbujas. La globalización de los mercados de capital, la desregulación y el cambio tecnológico han sido un caldo de cultivo para el aumento de la deuda. ¿Esto redundará en episodios más frecuentes y severos de auge y caída en el futuro?

Las burbujas son difíciles de detectar con certeza en tiempo real, y pincharlas puede hacer más daño que otra cosa.

Me habría gustado que los autores se adentraran más en el debate sobre las políticas y presentaran medidas concretas de las que las autoridades pudieran echar mano para hacer frente a las nocivas burbujas. Por ejemplo, ¿a qué lado del triángulo habría que abocarse en primer lugar? Los autores explican que las autoridades pueden reducir el dinero y el crédito a fin de que haya menos combustible para alimentar el fuego, aunque parecen considerar que medidas tales como una política monetaria contractiva o las medidas que van contra la corriente conllevan retos insalvables. Las burbujas son difíciles de detectar con certeza en tiempo real, y pincharlas puede hacer más daño que otra cosa.

Pero las políticas macroprudenciales pueden ser un complemento útil para la política monetaria, de modo que las autoridades pueden alcanzar sus objetivos tradicionales tanto de inflación como de estabilidad financiera, a pesar de que el marco macroprudencial aún esté en evolución, sobre todo para las instituciones financieras no bancarias, e incluso si las herramientas disponibles siguen siendo limitadas.

En definitiva, los autores parecen aceptar la idea de que lo mejor que pueden hacer las autoridades de política económica es levantar los platos rotos, mientras que los inversionistas deben manejarse como “inspectores antiincendios” y los estudiantes de historia ser conscientes de los peligros del triángulo de las burbujas. **FD**



William Quinn y John D. Turner

**Boom and Bust:
A Global History of
Financial Bubbles**

Cambridge University Press,
Cambridge, UK, 2020, 296 págs., USD 24,95

compra de un activo se debe principalmente a la expectativa de un aumento sostenido de su precio—, que equivale al calor.

Quinn y Turner identifican dos elementos que encendieron la chispa en los últimos 300 años: la innovación tecnológica y las políticas públicas.

FABIO NATALUCCI es Subdirector del Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del FMI.

En busca de la estabilidad

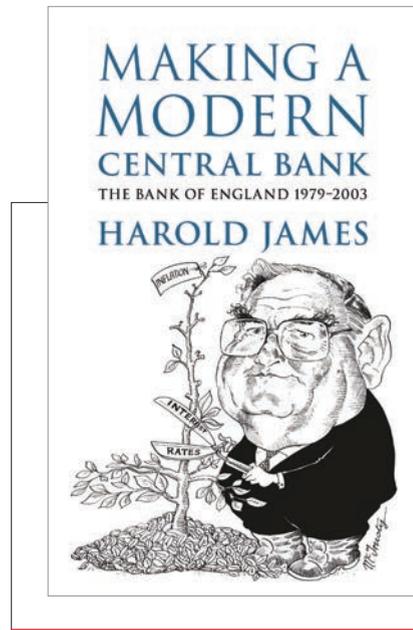
CUANDO, EN 1997, el Banco de Inglaterra recuperó su independencia, se cerró el largo arco de su historia del siglo XX: desde su gran poderío antes de la década de 1930 a las décadas de “segundón” como rama operativa del Tesoro, pasando por la autoridad reconquistada a fines de los años setenta y ochenta y, por último, el retorno al aislamiento respecto de la política cotidiana. El destino no era inevitable, y la misión de este libro, que abarca el cuarto de siglo que va de 1979 a 2003, es narrar cómo un grupo de personas notables construyó una organización que estuviera a la altura de las circunstancias cuando políticos y mandarines le concedieran la independencia una vez acabado el margen monetario. Tiene el título (casi) correcto y una portada apropiada, dado que Eddie George —tal vez el mejor banquero central de la generación que siguió a Paul Volcker— encarnó la transición de lo viejo a lo nuevo.

Harold James nos ofrece un libro sustancioso y perceptivo que atraviesa tres territorios: la historia de la economía y las políticas; la de la institución, y la de la organización. En gran medida sigue el patrón estándar de rellenar el espacio entre los acontecimientos políticos y la organización, pero el tema de fondo es cómo la transformación y el debate internos sentaron las bases de la reforma institucional.

Se trata de una lectura esencial para cualquier persona interesada en los tortuosos vericuetos de la política macroeconómica británica conducida por el Tesoro durante la década de 1980 y su gradual recuperación en la de 1990. O cómo un sistema de supervisión bancaria que descansaba en el criterio de sus autoridades y que había logrado mantener la estabilidad sistémica cedió, luego de una serie de ruidosas fallas idiosincrásicas (el Johnson Matthey Bankers, el Banco de Crédito y Comercio Internacional o el Banco Barings), a un régimen regulatorio por fuera del Banco Central que acabó en un colapso sistémico.

Las iniciativas de política económica, los reveses y las reformas se ilustran muy bien. Sin embargo, no nos enteramos tanto sobre las rivalidades y perspectivas personales que llevaron adelante al organismo.

Nos enteramos de que Gordon Richardson restableció la autoridad del gobernador, Robin Leigh-Pemberton reunió y cultivó un equipo de primera (que incluyó a Andrew Crockett, más tarde a cargo del Banco de Pagos Internacionales), George Blunden despejó obstáculos, y Eddie George y Mervyn King hicieron lo que había que hacer y dieron lugar a una transformación estratégica de las capacidades



Harold James

Making a Modern Central Bank: The Bank of England 1979–2003

Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido, 2020, 350 págs., USD 110

del Banco que resulta imposible exagerar. Pero nos perdemos gran parte del color de la historia.

Por difícil de creer que sea en retrospectiva, Whitehall se opuso con uñas y dientes a que Eddie fuera subgobernador, y solo cedió con la condición de que no fuera su camino a la cima (mensaje que envié a través de mí, entonces secretario privado del gobernador). El lector tampoco llegará a entrever demasiado la década y media de luchas internas, al filo de la guerra civil, por el papel del Banco en la estabilidad financiera, que alcanzó su conclusión (actual) recién después de la crisis de 2008.

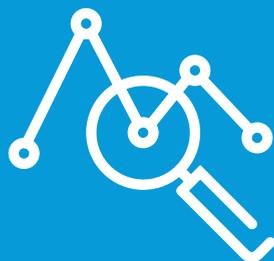
Por lo tanto, el triunfo de James consiste en ofrecer un relato de la política económica británica a fines del siglo XX centrado en el Banco de Inglaterra. El autor también dispuso los cimientos para un muy necesario estudio político y sociológico de las historias más profundas en torno a esta renovación institucional.

Y el título merece un comentario aparte. Poco después de la independencia del Banco, vino a almorzar el equipo económico del Nuevo Laborismo, rozagante de poder y de gloria. En el marco de la “modernización”, los camareros podrían dejar ya las libras del siglo XVIII, nos dijeron. El Banco puede ser de primera categoría sin abandonar sus tradiciones, les respondimos. Al fin y al cabo, “moderno” no es la palabra más exacta; las dos generaciones que rehicieron el Banco no perseguían la moda sino la estabilidad. Que eso era lo realmente importante estábamos todos de acuerdo. **FD**

PAUL TUCKER es autor de *Unelected Power*, y trabajó en el Banco de Inglaterra entre 1980 y 2013.



ECONOMÍA MUNDIAL



**DESIGUALDAD
Y CRECIMIENTO**



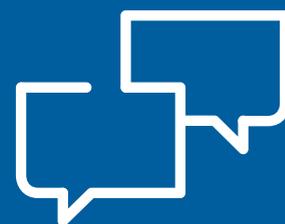
ASIA



**BANCA, FINANZAS
E IMPUESTOS**



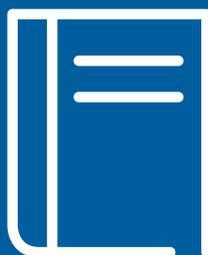
**CUESTIONES
DE GÉNERO**



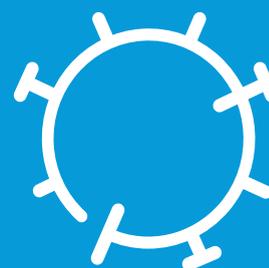
CÓMICS DEL FMI



DEUDA



HISTORIA DEL FMI



COVID-19



**ENERGÍA Y
RECURSOS NATURALES**

Listas seleccionadas de las publicaciones más pertinentes del FMI sobre temas de gran interés.

eLibrary.IMF.org/TopicGuide

FONDO MONETARIO
INTERNACIONAL

Finance & Development, December 2020



MFISA2020004