

Análisis, 2004, pp. 10-12.

Sumar y dividir, sosteniendo el espejo a la naturaleza.

Paz, Jorge Augusto.

Cita:

Paz, Jorge Augusto (2004). *Sumar y dividir, sosteniendo el espejo a la naturaleza. Análisis,, 10-12.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/jorge.paz/85>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Revista

N°38

Análisis

Revista de divulgación de las ideas de la UCEMA

■ **El Caso del Barón Maurice De Hirsch**

por Edgardo Zablotsky

■ **Racionalidad económica del uso obligatorio del cinturón de seguridad**

por Mariana Conte Grand

■ **Adopción de Tecnología Sustentable: Agricultura Argentina**

por Marcos Gallacher

■ **Sumar y dividir, sosteniendo el espejo a la naturaleza**

por Jorge Paz

■ **La Globalización es potencialmente Benéfica**

por Joel Sebastián Schneider

Nota Editorial

A partir de éste número *Análisis* amplía el espectro de temas para convertirse en un órgano de difusión -no técnico- de las investigaciones y opiniones de los miembros de la comunidad de la UCEMA.

En particular, esperamos que la *nueva Análisis* contribuya a la divulgación de los principales resultados de proyectos de investigación que por lo complejos o especializados, sólo serían entendidos en su forma original por un público muy reducido de especialistas. Los lectores interesados siempre podrán recurrir a las investigaciones publicadas en su formato original en la serie de *Documentos de Trabajo*.

Análisis también publicará notas sobre la actualidad política o económica nacional o internacional, hechos científicos u otros temas de interés para una audiencia calificada que valora las opiniones fundadas en el entrenamiento académico. La *nueva Análisis* se distribuirá gratuitamente, por correo, entre la comunidad académica de la UCEMA, que incluye a más de tres mil graduados y mil alumnos. Queremos agradecer especialmente a todas las empresas patrocinantes que nos ayudan generosamente a solventar los costos de este nuevo emprendimiento.

Carlos Alfredo Rodríguez
Editor

**UCEMA**

Acreditada por el Ministerio de Educación
Dec. PUN N° 45/91 Art. 64, Ley 24.221

Filantropía No Asistencialista

El caso del Barón Maurice de Hirsch

Por Edgardo Zablotsky, UCEMA



Edgardo Zablotsky
Ph.D. in Economics,
University of Chicago

“Me opongo firmemente al antiguo sistema de limosnas, que sólo hace que aumente la cantidad de mendigos, y considero que el mayor problema de la filantropía es hacer personas capaces de trabajar de individuos que de otro modo se volverían indigentes, y de este modo crear miembros útiles para la sociedad.

Barón Maurice de Hirsch, Julio 1891

En la Argentina de hoy resulta indispensable que el Estado asista a una gran parte de la población; sin embargo, es de la mayor relevancia no confundir lo indispensable con lo importante, pues el trabajo social carece, en el largo plazo, de sentido a no ser que mediante el mismo se incentive a aquellos que son asistidos a valerse por sí mismos. De lo contrario se estaría condenando a los mismos a la virtual indigencia, al indirectamente perpetuarlos fuera de la sociedad productiva.

Esta concepción de la filantropía, por supuesto, no es nueva; sin embargo resulta interesante remarcar que hace más de un siglo, en nuestro país, se llevó a cabo con singular éxito una gigantesca empresa filantrópica empujada por dicha ideología. En 1891 el Barón Maurice de Hirsch fundó la Jewish Colonization Association (J.C.A.), la cual habría de convertirse en una de las mayores empresas filantrópicas de su tiempo, conduciendo un gigantesco experimento en bienestar social consistente en la inmigración organizada de miles de personas desde el Imperio Ruso hacia nuestro país, y estableciéndolas en colonias agrícolas (Mauricio, Moisesville, Clara, etc.). Dichos inmigrantes habrían de tener el derecho de acceder a la propiedad de la tierra, pero no en forma gratuita, sino luego de haberla abonado, al igual que la totalidad de los préstamos en especie recibidos durante el traslado y hasta las prime-

ras cosechas, y aún el respectivo interés sobre los mismos!

El Barón Maurice de Hirsch nació en Múnich el 19 de Diciembre de 1831. Las concesiones obtenidas de los gobiernos de Austria, Rusia y Turquía para la construcción de ferrocarriles le proporcionaron posibilidades de desplegar su capacidad financiera y organizativa, dedicándose durante 25 años a la gigantesca empresa que le habría de permitir acumular una inmensa fortuna. Una vez que logró generar semejante fortuna, el seguir incrementándola, por el sólo placer de hacerlo, perdió para el todo atractivo, su energía necesitaba ser canalizada en forma diferente y encontró dicha posibilidad en la filantropía a gran escala, no dispensando limosnas sino generando una real empresa de la filantropía.

La dedicación de Hirsch a la filantropía fue aún más importante por su objetivo que por la magnitud de sus donaciones: la rehabilitación económica de los beneficiados. Esto lo llevó en una primera etapa a financiar importantes proyectos educativos en los países de residencia; sin embargo, luego de los programas de 1881/82 consideró que dicha estrategia carecía de posibilidades de éxito, que la única alternativa viable consistía en la emigración organizada y el establecimiento en nuevos países, con dicho fin constituyó en 1891 la J.C.A..

Si bien USA era el destino preferido de la

emigración espontánea, no era el destino adecuado para un proyecto de inmigración organizada de la magnitud imaginada por Hirsch, y enfrentado a la búsqueda de otros destinos se habría de inclinar por la Argentina. El proyecto se habría de organizar y conducir como una empresa, en la cual el capital invertido rindiese una utilidad o beneficio renovable; sin perjuicio que la renta se destinase exclusivamente al desarrollo de la obra, con miras a ampliarla a favor del mayor número posible de emigrantes.

En consonancia con su clara decisión de dar posibilidades sin regalar, la J.C.A. elaboró estrictos contratos haciendo a cada colono responsable de pagar a la Asociación hasta el último centavo que ésta le hubiera dado en concepto de gastos de viaje, construcción y arreglo de la habitación que ocupaba, compra de hacienda, útiles de labranza y máquinas agrícolas, mobiliario, semillas y por los subsidios acordados. Generalmente a la firma del contrato, la suma que aquél debía pagar por estos rubros solía duplicar o triplicar la que debía abonar por el valor de la tierra. Además de la chacra, el colono recibía una quinta y un corral, y el importe de éstos y de los adelantos, más un interés del 5% era su deuda total. El criterio inicial de la J.C.A. fue que el monto total fuera pagado en anualidades que según los casos eran de 10 o 15 cuotas. Además de estas cláusulas que buscaban ceñir al colono a sus precisas tareas, se compelió al firmante a contemplar una serie de disposiciones tendientes a forzarlo al permanente mejoramiento de su campo. Se establecía por ello obligaciones como: prestarse mutua ayuda, tener y cuidar una huerta no inferior a las dos hectáreas y un alfar de una, plantar y cuidar anualmente un mínimo de 100 árboles en los límites de su chacra, tener concluido el alambrado de su campo antes del último pago y contribuir proporcionalmente a los gastos correspondientes al mantenimiento de las escuelas, sinagogas, baños comunes y servicio médico existentes en la Colonia (Susana Sigwald Carioli, Colonia Mauricio, Marzo 1991).

Queda claro en esta ilustración el modo de realizar filantropía del Barón de Hirsch, no repartir limosnas o subsidios que no son otra cosa que la convalidación de la pobreza, sino contribuir a que aquellos que no tenían posibilidad alguna de llevar a cabo una vida digna en sus países de origen pudiesen acceder a una nueva posibilidad, pero no libre de esfuerzo y sacrificio, y con ella a su revalorización como seres humanos.

Como bien remarca Boris Garfunkel en sus memorias (Narro Mi Vida, 1960), quien llegó a la Argentina en 1891 y residió durante 25 años en la Colonia Mauricio (Carlos Casares), la ayuda al prójimo debe hacerse no en forma de limosna sino de modo constructivo, como lo hizo el Barón de Hirsch al llevar a la práctica su plan de colonización, un verdadero modelo de ayuda con pleno respeto de la dignidad del necesitado y el cual podía aspirar a la más alta calificación en la escala propuesta hace más de 800 años por Maimónides: (1) Dar una limosna de mala gana o porque se le ha pedido; (2) Dar antes de que le pidan; (3) Dar en conformidad con la situación financiera; (4) Dar más de lo que permite su situación financiera; (5) Dar sabiendo a quién se da; (6) Dar sin saber a quién se da, pero que éste sepa de quién recibe; (7) Dar sin que uno ni otro sepan quién da ni quién recibe; (8) Dar a un pobre los medios para que pueda vivir de su trabajo sin degradarlo con la limosna abierta u oculta.

En síntesis, como señala Ricardo Crespo en su comentario al trabajo que he presentado en la XXXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (Documento de Trabajo N. 264), el cual constituye la base para este breve artículo, el modo de ayudar al otro que más respeta su dignidad es ayudándole a que él mismo trabaje y se sustente mediante ese trabajo. El asistencialismo es una solución antropológicamente defectuosa, pues no facilita la realización del hombre en su trabajo. Creo que el modo de llevar a cabo su actividad filantrópica por parte del Barón Maurice de Hirsch satisface plenamente esta definición.

Racionalidad económica del uso obligatorio del cinturón de seguridad

Mariana Conte Grand, UCEMA



Mariana Conte Grand
Ph.D. in Economics,
University of California
at L. A.

Como es de amplio conocimiento, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires comenzó a delinear en septiembre de este año pasado una política activa sobre el uso del cinturón de seguridad. Dicho uso está previsto por la ley Nacional de Tránsito 24.449 (aprobada en abril de 1973 y reglamentada en noviembre de 1995). La base de la decisión surgió de que la propia Dirección General de Seguridad Vial, constató que solo usaban esa protección alrededor de 11% de las personas controladas (desde agosto de 2000 a julio de 2004). Se hizo una campaña por los medios de prensa que duró 30 días y a partir del 18 de octubre se comenzó a multar a los que no cumplieran con la norma.

La repercusión pública de esta medida fue variada. Algunos vieron en esta política un fin recaudatorio o de marketing político. Otros emitieron quejas basadas en la libertad individual de elegir el uso del cinturón sin que sea una medida impuesta. Pero, habiendo pasado alrededor de un mes del comienzo de las sanciones, vale la pena sentarse a reflexionar sobre cuatro puntos fundamentales de esta medida: 1) la magnitud del problema al cuál está dirigida, 2) cuál es la justificación para que el Estado exija el uso obligatorio del cinturón de seguridad, 3) cuál es la evidencia empírica sobre el impacto de la legislación en el uso de cinturones y en las consecuencias de dicho uso sobre los accidentes de tránsito y 4) cuál es la posibilidad de continuidad en el cumplimiento de esta norma.

En cuanto al alcance del problema que se intenta regular, la Tabla adjunta muestra una de las facetas (la mortalidad). Todas

las muertes por accidentes de transporte en la ciudad representan solamente 5% de las muertes totales, pero parte de esas son muertes evitables con el uso del cinturón de seguridad. Surge de la misma Tabla que la mortalidad vial (0.9% del total de muertes) no es un fenómeno menor si uno lo compara, por ejemplo con las muertes por agresiones (0.5% del total de defunciones) las cuales reciben bastante más atención.

La National Highway Traffic Safety Administration de Estados Unidos calcula que disminuyen en un 14% las muertes fatales totales por el uso de cinturones de seguridad.

Si se piensa en si se justifica una política de este tipo y uno compara con el resto del mundo, la mayoría de los países introdujeron este mismo tipo de regulación. Gran parte de los países de la Unión Europea lo hizo en la década del 70, mientras que en los Estados Unidos fue en la década del 80. Ahora bien, ¿por qué es que el Estado debería regular en esta materia? El sustento económico para la aparición de regulaciones, en general, es que debe existir una “falla de mercado”. La misma puede tener que ver con problemas de información (agentes irracionales o con información distorsionada sobre los riesgos), generación de costos o beneficios a terceros (molestias o ventajas sin compensación efectiva, co-

1 Agradezco la ayuda de Santiago Merea (alumno de la licenciatura en Economía de UCEMA) para la realización de esta nota.

mo puede ser la contaminación), y existencia de poder de mercado (situaciones no competitivas).

En el caso de los cinturones de seguridad, habría componentes de los dos primeros factores: una visión distorsionada de los conductores (y de los ocupantes de vehículos) sobre el riesgo adicional de muerte y de lesiones que conlleva no llevar el cinturón de seguridad, y la generación de costos a terceros (por ejemplo, los costos de salud que soportan los hospitales públicos dónde generalmente son llevados los accidentados de tránsito). Habría entonces lugar para la regulación siempre que los costos de la misma (la instalación de cinturones) no superen los beneficios.

Por otro lado, la evidencia empírica sobre la efectividad de este tipo de leyes sobre el uso de cinturones y el resultante impacto en la mortalidad y morbilidad en accidentes de tránsito es bastante concluyente. En términos de mortalidad, por ejemplo, la National Highway Traffic Safety Administration de Estados Unidos calcula que disminuyen en un 14% las muertes fatales totales por el uso de cinturones de seguridad. Con las cifras de mortalidad en accidentes de transporte para la Ciudad de Buenos Aires (286 muertes para el año 2000), eso significaría un “ahorro” de 40 vida anuales. Algunos economistas, sin embargo, sostienen que el uso del cinturón de seguridad es también susceptible de generar el llamado “efecto compensación”, según el cual, como

Mortalidad por causas en la Ciudad de Buenos Aires: Año 2000

	Muertes	%	Muertes c/ 100.000 per.
Todas las causas	33,587		1102.4
Enfermedades del sistema circulatorio	12,467	37.1%	409.2
Tumores	7,123	21.2%	233.8
Enfermedades del sistema respiratorio	5,944	17.7%	195.1
Enfermedades infecciosas y parasitarias	1,453	4.3%	47.7
Enfermedades del sistema urinario	1,435	4.3%	47.1
Causas externas	1,263	3.8%	41.5
Accidentes de transporte	286	0.9%	9.4
Otras causas externas de traumatismos accidentales (caídas, ahogamiento, etc.)	154	0.5%	5.1
Lesiones autoinfligidas intencionalmente (envenenamientos, suicidios, etc.)	284	0.8%	9.3
Agresiones (armas, violaciones, etc)	156	0.5%	5.1
Eventos de intención no determinada	287	0.9%	9.4
Las demás causas externas	96	0.3%	3.2
Diabetes mellitus	509	1.5%	16.7
Ciertas afecciones originadas en el período perinatal	206	0.6%	6.8
Trastornos mentales y del comportamiento	187	0.6%	6.1
Ciertas enfermedades crónicas del hígado y cirrosis	166	0.5%	5.4
Apendicitis, hernia de la cavidad abdominal y obstrucción intestinal	128	0.4%	4.2
Malformaciones congénitas, deformidades y anomalías cromosómicas	123	0.4%	4.0
Desnutrición	54	0.2%	1.8
Meningitis	39	0.1%	1.3
Embarazo, parto y puerperio	6	0.0%	0.2

Fuente:
Estadísticas Vitales del
Ministerio de Salud y
Ambiente de la Nación.

los conductores que llevan puesto los cinturones de seguridad se sienten más seguros, manejan peor, y eso lleva a más siniestralidad entre los no ocupantes de vehículos (peatones, motociclistas y ocupantes de otros autos)². Este último efecto negativo indirecto compensaría en parte el efecto positivo directo de la norma (esto es, la menor siniestralidad de las personas que usan el cinturón de seguridad en su vehículo). Sin embargo, los últimos trabajos publicados en revistas de economía sobre este tema sugieren poca fundamentación de la existencia de este efecto compensación pleno.³ Es de esperar entonces que legislación sobre el uso del cinturón de seguridad instaurada por la Ciudad traiga consigo una baja en las lesiones y muertes en accidentes de tránsito.

Finalmente, tal vez lo más difícil de la iniciativa del Gobierno de la ciudad es el tema de la viabilidad de esta norma. Ha aparecido en los medios que, en la primera semana de aplicación, es evidente recorriendo las calles que el uso de cinturón ha aumentado. La pregunta, sin embargo, es si esta conducta se podrá mantener o si seguirá el camino de otras iniciativas similares como la prohibición del uso de vidrios polarizados, la prohibición del uso de celulares mientras se conduce o, en otro ámbito, la experiencia de la separación de basuras en bolsas “verdes” especiales. Si es así, no tendremos la oportunidad de observar ningún impacto en las estadísticas de siniestralidad en el mediano plazo, aunque sea de esperar que persista un “efecto residual” (ya que alguna gente seguramente tomará conciencia del riesgo y corregirá su conducta individualmente).

En síntesis, la decisión del Gobierno de la Ciudad de poner énfasis en que se cumpla con el uso de cinturones de seguridad es sin duda una medida muy positiva y en línea con lo que pasa en el resto del mundo. Esperemos que el gobierno (con la colaboración de los ciudadanos) logre que pueda mantenerse en el tiempo. Cómo finalice este experimento en la ciudad de Buenos Aires será mirado con atención por otras provincias que piensan en seguir estos pasos.

2 La referencia más citada sobre esto es un artículo de Sam Peltzman, de la Universidad de Chicago: "The Effects of Automobile Safety Regulation", Journal of Political Economy, Aug. 1975, v. 83, iss. 4, pp. 677-725.

3 Véase, por ejemplo, Cohen A. Y Einav L. (2003), "The Effects Of Mandatory Seat Belt Laws On Driving Behavior And Traffic Fatalities", The Review of Economics and Statistics, 85 (4)828-843.

Adopción de Tecnología Sustentable: Agricultura Argentina

Marcos Gallacher, UCEMA



Marcos Gallacher
Ph.D. in Agricultural
Economics, University
of Kentucky

La discusión sobre "sustentabilidad ecológica" cobra creciente relevancia tanto en foros empresarios como académicos. Al respecto, en Argentina existen serios problemas sin resolver: entre otros contaminación de ríos, manejo de residuos urbanos, caída en las reservas pesqueras, altos ritmos de deforestación y deterioro de suelo agrícola. Este último punto es el que analizamos aquí. La importancia de la temática resulta evidente: mantener elevados ritmos de crecimiento de la producción agrícola permite la inserción de nuestro país en el comercio internacional, además de proveer de alimentos para consumo doméstico.

El empresario agropecuario decide sobre la conservación del recurso suelo. Su decisión está afectada por varios factores. Entre ellos merecen especial atención el tamaño de su empresa y el hecho de que sea o no propietario de la tierra que trabaja (sistema de tenencia de la tierra). Con respecto al primer punto, los cambios macroeconómicos y sectoriales ocurridos en la década del '90 tuvieron como consecuencia aumentos en el tamaño medio de las empresas. En la Pradera Pampeana, el número de empresas de menos de 200 hectáreas se redujo - entre 1988 y 2002 - cerca del 40 por ciento. Reducciones menores -aún cuando significativas- ocurrieron también en el número de empresas "medianas" (de entre 200 y 1000 hectáreas). Aumentó en cambio el número de empresas medianas-grandes y, en especial, el número de empresas grandes-muy grandes (mayores que 5000 hectáreas). Durante la década del '90 también aumentó la importancia del arrendamiento de tierras. Algunas empresas (entre ellas los "pooles" de siembra) se especializaron en producir

en tierra alquilada: en lugar de inmovilizar fondos en adquirir tierra, prefirieron emplear éstos en expandir superficie trabajada en tierra ajena.

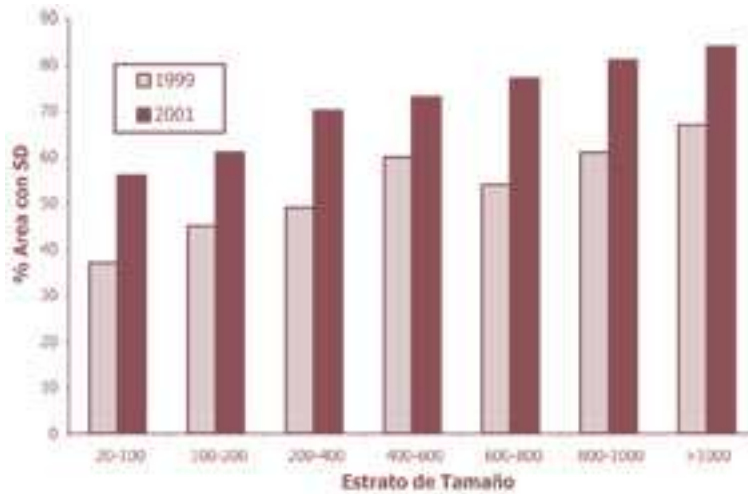
Tamaño, Tenencia y Conservación de Suelos

¿Qué impactos tuvieron los cambios en tamaño de empresa y en sistema de tenencia sobre la decisión de adoptar tecnología sustentable? Un trabajo realizado en la Universidad del CEMA permite contestar algunos de estos interrogantes. Se analizaron datos de la Encuesta Nacional Agropecuaria (INDEC), para las principales provincias pampeanas. Los años considerados fueron 1994, 1999 y 2001.

Con respecto a tamaño de empresa, los resultados muestran que las empresas más grandes adoptan en mayor medida que las más chicas sistemas de "siembra directa", posiblemente la herramienta sustentable más eficaz disponible en estos momentos.

La adopción temprana de técnicas representa un parámetro importante, ya que indica "cómo de alerta" está el productor a las mejoras tecnológicas que se ponen a su disposición.

Gráfico 1



En efecto, para el estrato de productores que siembran entre 200 y 400 hectáreas, en 1999 el 45 por ciento de la superficie correspondía a siembra directa, cifra que se elevaba a más del 65 por ciento para los productores que siembran más de 1000 hectáreas. Es decir, los productores más grandes fueron "adoptantes tempranos" de esta técnica (Gráfico 1). Dos años más tarde (2001), los empresarios más pequeños habían aumentado su utilización de la tecnología sustentable, pero aún así mostraban niveles de adopción menores a las de los empresarios de mayor tamaño

(Gráfico 1). La adopción temprana de técnicas representa un parámetro importante, ya que indica "cómo de alerta" está el productor a las mejoras tecnológicas que se ponen a su disposición.

En cuanto a tenencia de la tierra, los "propietarios puros" (menos del 10 por ciento de tierra arrendada en relación a superficie con granos) mostraron en 1999 un 49 por ciento de adopción de siembra directa. Por el contrario, los productores que arriendan entre el 50 y el 60 por ciento de la tierra que trabajan mostraron un 60 por ciento de adopción de siembra directa (Gráfico 2).

Gráfico 2

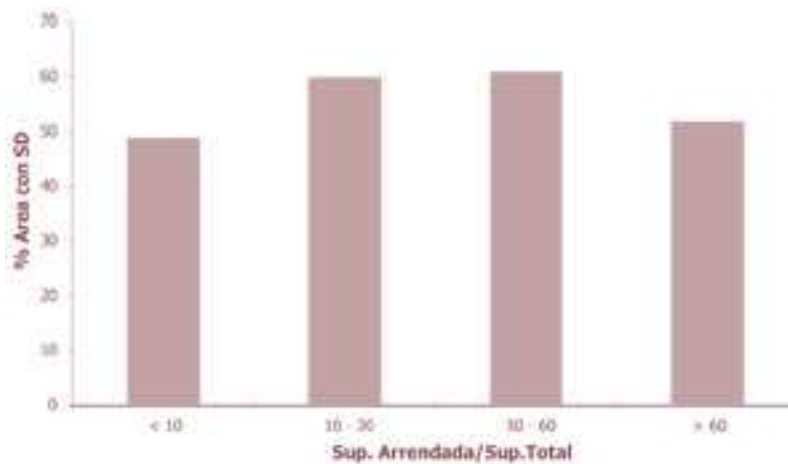


Gráfico 1:
Adopción de Tecnología Sustentable (Siembra Directa, Zona Maicera-Sojera)

Gráfico 2:
Tenencia de la Tierra y Adopción de Tecnología (SD, Zona maicera-Sojera, 1999)

En otras palabras: el hecho de no ser propietario de la tierra no implica necesariamente menor interés en adoptar técnicas "sustentables". Nuestro análisis también sugiere que los "pooles de siembra" adoptan la tecnología de siembra directa en mayor grado que las empresas con otras formas organizativas: en la base de datos de 1999 el porcentaje de tierra bajo siembra directa fue de 71 por ciento para los "pooles", versus 52 por ciento para las empresas con otro tipo de estructura de capital. Este hallazgo resulta importante ya que implica que flujos de capital extra-agropecuario pueden dirigirse al sector sin necesariamente comprometer la productividad futura del recurso suelo.

Conclusiones

Las evidencias disponibles sugieren que -en el sector agropecuario pampeano- las perspectivas de una producción sustentable futura son mayores ahora que lo que eran hace 20 o 30 años. Esto es así aún considerando los aumentos de intensidad de uso de la tierra. Las mejores perspectivas en cuanto a sustentabilidad surgen, en particular, por la introducción de sistemas de labranza conservacionista, la mucho mayor difusión de la fertilización, y la consolidación en el tamaño de empresas: en efecto, las empresas de mayor tamaño parecen adoptar tecnología conservacionista (SD) en forma más acelerada que las menores.

Nuestro trabajo encuentra que no existen a priori razones para suponer que la reducción en el porcentaje de tierras controladas por propietarios llevará necesariamente a menor nivel de conservación. Mas bien podría ocurrir lo contrario: el arrendamiento de tierras otorga flexibilidad en la asignación de recursos, reduce indivisibilidades de éstos, y facilita la inyección de capital al sector. Este último impacto fuerza hacia abajo el costo de financiación del productor, y por lo tanto reduce su tasa de descuento de ingresos futuros. El arrendamiento de tierras, por otro lado, permite que empresarios que cuentan con una superficie limita-

da de tierra puedan generar ingresos adicionales mediante venta de labores agrícolas: la posibilidad de generar estos ingresos reduce la presión por intensificar el uso de la tierra en propiedad.

La sustentabilidad ecológica representa un tema de importancia para el desarrollo de nuestro país. Las evidencias mencionadas aquí permiten albergar -para el sector agropecuario- cierto optimismo. Esto, sin embargo, no debe dar lugar a exceso de confianza. Existen aún enormes problemas a resolver en lo que a sustentabilidad se refiere.

Sumar y dividir, sosteniendo el espejo a la naturaleza

por Jorge A. Paz, UCEMA



Jorge A. Paz
Magister en Demografía
Social,
U. Nacional de Luján

Muchas razones justifican el esfuerzo que para una sociedad implica medir el desempleo. Como el termómetro es usado para medir la temperatura del cuerpo humano, la tasa de desempleo es frecuentemente usada para medir la temperatura del cuerpo social. Un aumento del desempleo indica que la economía no está funcionando bien; asimismo, alerta acerca de posibles desajustes en el mercado laboral: más gente dispuesta a trabajar que puestos a ocupar. La imposibilidad de encontrar empleo aumenta la rentabilidad de las actividades delictivas, genera descontento en la comunidad e inestabilidad institucional.

Pero si este “termómetro” es tan importante para saber qué está ocurriendo con la economía y con la sociedad -y, por ende, para tomar decisiones en ámbitos diversos,- sería conveniente repasar el “plano de construcción” de este indicador. Eso es lo que intentaré hacer en esta nota, tratando de mostrar que la tasa de desempleo adolece de importantes problemas de diseño y que los resultados que arroja deben ser interpretados con cautela por sus usuarios.

Hay dos instancias claramente diferenciadas en el proceso de medición del desempleo: la identificación y la agregación. La primera consiste en identificar los desocupados; la segunda en saber cómo construyo el cociente que mejor refleja la probabilidad de estar desocupado. Para identificar a los desocupados suele separarse a la población total en dos grandes grupos: los que no tienen capacidad para trabajar y los que sí la tienen. La variable que se usa para hacer esa clasificación es la edad. Se incluyen dentro del primer grupo los menores de 15 años y los mayores de 64, con lo cual la población en edad de trabajar sería la comprendida entre los 15 y los 64 años de edad. La población en edad

de trabajar, por su parte, es segmentada en aquellos denominados “activos” y los “inactivos”, formando el primer grupo los que tienen un trabajo (ocupados) o aquellos que sin tenerlo lo buscan activamente durante un período convenientemente definido (desempleados). Los inactivos por su parte, son los que no tienen trabajo ni lo buscan.

Cuando de agregar se trata, se divide el conjunto de personas desempleadas (numerador) sobre la suma de ocupados y desempleados (población económicamente activa).

Pero si uno se zambulle en el interior del grupo que denominamos genéricamente “desempleados” encontramos tal variedad de casos que hacen tambalear nuestra pretensión científica de agrupamiento de unidades relativamente homogéneas. Por un lado están aquellos que se alejaron de su antiguo empleo por voluntad propia (renuncia) y los que fueron despedidos (cesantes). Entre estos últimos encontramos los que fueron despedidos junto a otros cientos o miles de trabajadores (por el cierre de una planta, por ejemplo) y los que fueron despedidos ellos solos por problemas de conducta, robo o baja productividad. Por otro, encontramos a los que no trabajaron antes y están en la búsqueda de su primer empleo; también mujeres que ya habían trabajado, que dejaron de hacerlo para cuidar a sus hijos pequeños y que están regresando al trabajo remunerado después de algunos años de ausencia.

Aparecen también jubilados más o menos tempranamente y que deciden vender su experiencia en actividades varias.

Pero entre ese grupo difuso y difícilmente “focalizable” para la acción pública hay dos estratos que me interesa rescatar.

Imaginemos que Pedro, un joven de 25 años que dejó sus estudios en el 2° año de la educación media, es un desempleado según la

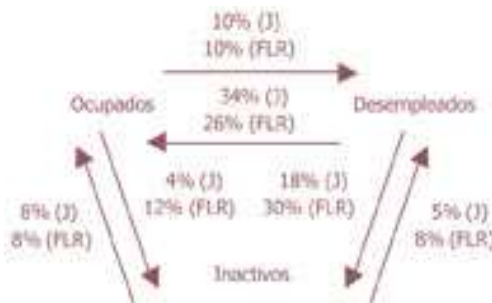
definición tradicional: se le ha preguntado si “durante el último mes trabajó aunque más no sea una hora” y contestó “no”; se le preguntó luego “si buscó empleo durante los últimos 30 días” y contestó “sí”. Claro, como hacer preguntas es caro y todavía queda mucho por preguntar, nos detenemos en este punto. Ya hemos identificado un componente del numerador de nuestra tasa. Pero ¿qué sucedería si preguntásemos a Pedro cuál es el salario por el que está dispuesto a abandonar su inactividad o a aceptar un empleo si le fuera ofrecido? Si nos respondiera que 350 mil dólares por hora podríamos comprender rápidamente las razones por la que Pedro está desempleado. No existe en la economía un puesto que pague ese salario a un joven de 25 años que no completó sus estudios medios. De la misma manera podríamos preguntarle “cuánto tiempo está dispuesto a trabajar” por ese salario y si nos dice que 10 horas por semana “y no más de eso”, podríamos comprender además que Pedro no sólo es un desempleado según nuestra convencional definición, sino que además está sencillamente loco.

Ese precio mínimo por el cual una persona está dispuesta a vender su tiempo se denomina en economía salario de reserva. Es un concepto heredado de las subastas, lo mismo que el de salario de aceptación, que es el precio mínimo al cual una persona está dispuesta a acceder a una oferta laboral una vez que esta le es ofrecida. Lo explicado en el párrafo precedente no es sino una forma de plantear la siguiente hipótesis: puede que haya en la masa informe de desempleados personas que se dicen buscadores de empleo, pero que simplemente son, a lo sumo, desempleados voluntarios: personas no dispuestas a trabajar al salario vigente en el mercado.

Personas cuyas pretensiones salariales o de condiciones laborales no acordes a las que despeja el mercado para individuos con características determinadas.

Esto podría ayudar a explicar, por ejemplo, por qué la tasa de desempleo de personas que no completaron estudios medios supera la de aquellos que completaron la educación básica. Según nuestra interpretación resulta probable que estén pretendiendo remunera-

ciones y condiciones laborales similares a los que completaron la educación media, mientras que para el mercado de trabajo su productividad es equivalente sólo a la de aquellos que completaron la educación primaria. Esto remite a la siguiente afirmación: la forma de medir el desempleo sobrestima su verdadero nivel; magnifica el problema y al hacerlo genera expectativas sociales nocivas. Repasemos rápidamente otra heterogeneidad importante a la hora de tomar la temperatura del mercado laboral y de la economía como un todo. Mientras que en la Argentina aproximadamente un 15% de la población en edad de trabajar tiene entre 20 y 24 años de edad, encontramos que 25 de cada cien desempleados corresponde a ese grupo demográfico. Dicho de otra manera, ante una tasa de desocupación promedio del 20%, los que tienen entre 15 y 19 años de edad registran una tasa del 46% y los que tienen entre 20 y 24, del 33%. Para evaluar su importancia relativa, estos valores deben ser comparados con la desocupación de los mayores de 30 años: 15%.



Un contraste interesante también es el que resulta al comparar las tasas de desempleo entre personas que ocupan posiciones diferentes en el hogar. La tasa promedio del 20% se encuentra a la mitad del 15% correspondiente a los jefes de hogar y del casi 30% de los que reportan como hijos del jefe. ¿Qué sucede entonces? Para los no jefes de hogar las opciones son tres: trabajar, estudiar y no trabajar ni estudiar; para los que encabezan hogares, por el contrario, las opciones son

Como el termómetro es usado para medir la temperatura del cuerpo humano, la tasa de desempleo es frecuentemente usada para medir la temperatura del cuerpo social.

Figura: Los tránsitos en el mercado laboral durante el colapso (octubre de 2001 - mayo de 2002): Jefes de hogar (J) y cónyuges e hijos del jefe (FLR)

dos: trabajar o trabajar. Los precios de reserva y de aceptación de los primeros son altos justamente porque disponen de un ingreso laboral que no proviene de su propio esfuerzo; mientras que el de los segundos es muy bajo y cada peso ganado en el mercado laboral “vale demasiado”.

Un hecho particularmente ilustrativo lo proporciona lo ocurrido en la Argentina durante el último de los grandes colapsos de nuestra economía: la salida de la convertibilidad. ¿Cuáles fueron los movimientos de las personas en edad de trabajar entre los estados del mercado laboral que culminaron en un aumento de 3 puntos porcentuales de la tasa de desempleo entre octubre de 2001 y mayo de 2002? (Entre esas fechas la tasa de desempleo pasó del 19% al 22%.)

Miremos la figura siguiente, detengámonos allí donde las diferencias “cantan” e interpretemos las cifras:

Tránsitos del desempleo a la ocupación: los jefes desempleados encuentran empleo más rápidamente que los trabajadores secundarios (cónyuges e hijos): Lógico, por lo dicho previamente en cuanto a las opciones de uno y otro grupo y los precios de reserva de cada uno de esos grupos.

Tránsitos desde el desempleo a la inactividad. Los jefes tienden a desalentarse menos que los no jefes: El efecto del trabajador desanimado -que subestimaría el desempleo real- vale más para los trabajadores secundarios. Tránsitos de la ocupación a la inactividad. Los jefes tienden a permanecer más en sus ocupaciones transitando menos a la inactividad. Las razones de este comportamiento tienen que ver también con los salarios de reserva que respaldan la inactividad o el desempleo.

Si esta pintura se replica para otros años se puede ver que las pésimas condiciones económicas reinantes en los meses del colapso, llevaron a varios trabajadores adicionales a disminuir sus pretensiones retrayendo las duraciones de su desempleo e inactividad. Esto no es sino un reflejo de cómo operan los precios de reserva y aceptación, los que son ignorados en las estadísticas de desempleo actuales. Puede haber sucedido, por ejemplo, que algunos jóvenes hayan dejado la escuela y/o que algunas mujeres con grandes

obligaciones domésticas (por familia numerosa por ejemplo) hayan visto aumentada tanto su responsabilidad como las horas semanales de trabajo por la necesidad imperiosa de acercar dinero al hogar. Es que parece que en la Argentina esta disminución del salario de reserva provocado por la fuerte recesión, tendió a aumentar la ocupación más que el desempleo, un efecto del trabajador adicional por demás peculiar originado quizá por el gran tamaño del sector informal de nuestro país.

Pero ¿qué es lo que importa cuando de evaluar se trata? Al policy maker -o a cualquier individuo preocupado por la situación de su país- le importan fundamentalmente los trabajadores que encabezan hogares. El problema verdaderamente importante es el desempleo de estos agentes y más precisamente el desempleo involuntario, si es que existe.

¿Cuántas personas, de la que depende el bienestar de tantas otras, buscan activamente cualquier empleo y no lo hallan? Esa es la pregunta.

Por último, sería conveniente que los responsables de diseñar mediciones sociales acatasen el consejo dado por Hamlet a unos actores: “Que la acción responda a la palabra y la palabra a la acción, cuidando especialmente no rebasar la sencillez y moderación de la Naturaleza, pues cualquier cosa que así se exagere, se aparta del propio fin del arte dramático, cuyo objeto, al principio y ahora, era y es, por decirlo así, sostener el espejo a la naturaleza, mostrando a la virtud su propia figura, al Vicio su propia imagen, y a la época y conjunto del tiempo, su forma y huella. Ahora, si esto se exagera, o sale a duras penas, aunque hagas reír a los ignorantes, no puedes dejar de molestar a los juiciosos, cuya censura, aunque se trate de un solo hombre, debe contrapesar en vuestra estima a todo un público de los otros.” (Shakespeare, Hamlet, Acto Tercero, Escena II).

Conclusión de lo antedicho: medir no es fácil, aunque suponga sólo dos operaciones básicas: sumar y dividir (para el desempleo: sumar desempleados y dividir ese resultado por el volumen de población activa) y una actitud epistemológica igualmente básica: respetar los hechos o, al decir de Hamlet, sólo sostener el espejo a la naturaleza.

La Globalización es potencialmente Benéfica

por Joel Sebastián Schneider, UCEMA



Joel Sebastián Schneider
Magister en Economía,
UCEMA

La Globalización ha provocado un apasionado debate. Sus defensores señalan las ventajas de liberalizar el comercio y el flujo de capitales, posibilitando el crecimiento económico. Sus críticos señalan que es un proceso por medio del cual es posible el empobrecimiento de los habitantes de los países en desarrollo.

Sin embargo, suponer que existe un trade-off entre apertura de la economía y desarrollo económico, es una falsa antinomia. La Globalización es y debe ser tomada como una posibilidad de desarrollo y crecimiento. Para entender sus ventajas, hay que tener una visión abarcadora y completa de las consecuencias finales del proceso.

Efectuemos una mirada histórica, retrocediendo un par de milenios. Ya antes de Cristo, la Globalización Helenística y Romana había permitido la difusión del comercio entre ciudades tan distantes como el norte de Europa, el norte de África, y Medio Oriente¹. Esto se potenciaba en el Mar Mediterráneo. Todas las regiones y civilizaciones que participaron de dicho proceso se vieron beneficiadas con un perfeccionamiento de sus técnicas a través de la adquisición de mejores herramientas y conocimientos, mejorando la calidad de vida.

Nacieron y se expandieron la filosofía, las matemáticas, la medicina, la astronomía, el derecho, y sistemas de gobierno democráticos -para la época-. El alfabeto que hoy usamos se expandió gracias a que los Fenicios (sus creadores) habían también desarrollado una extensa red de rutas de navegación. Sin embargo, desde la caída del Imperio Romano, se inició un extenso período oscuro, en que Europa y los demás pueblos del mediterráneo retrocedieron. El comercio se retrotrajo a niveles locales, y cada región de Europa se encerró en sí misma. Se perdió

tanto contacto con el extranjero que los viajes esporádicos de algún comerciante aventurero eran extraordinarias epopeyas (Marco Polo es, con justicia, el caso más emblemático). La Globalización se desaceleró hasta desaparecer e invertir su impulso, y la economía mundial se estancó y se achicó. Los habitantes del Imperio Romano habían gozado de una calidad de vida superior a la que llevaba un hombre promedio en cualquier poblado rústico de la edad media. Las instituciones, las leyes y las normas, la cultura, todo empeoró o desapareció, para quedar sólo retratada en los libros a resguardo en los monasterios a la espera de la llegada del Renacimiento, momento en que se inicia el lento proceso que nos lleva hasta la Globalización actual.

Siempre a lo largo de la historia aquellos cuyos monopolios y privilegios se veían afectados por la liberalización del comercio se han opuesto al mismo. Por ejemplo, en tiempos del imperio Español, el Consejo de Indias impedía el libre comercio de sus colonias en América, y al intermediar España entre América e Inglaterra, los consumidores de América terminaban pagando precios más altos. Por otra parte, fue el libre flujo de capitales propiciado en Londres² lo que permitió que los aventureros e inversores dispongan de los recursos necesarios para emprender las empresas comerciales de exploración que se diseminaron desde Inglaterra por África, Asia y América, posibilitando el crecimiento de Inglaterra en tiempos de la Revolución Industrial.

Volvamos la mirada al presente. Los países que más han crecido -en promedios anuales- en el período 1980-2004 (ver el cuadro 1) son aquellos que han efectuado reformas importantes en sus economías, abriéndose gradualmente al comercio. Irlanda y Chile

Suponer que existe un trade-off entre apertura de la economía y desarrollo económico, es una falsa antinomia. La Globalización es y debe ser tomada como una posibilidad de desarrollo y crecimiento.

¹ Los conceptos de este párrafo se inspiran en Escudé, Carlos; "Una Sañosa Porfía. La Globalización en la Historia", Opera Académica virtual. Disponible en el Centro de Estudios Internacionales y de Educación para la Globalización (CEIEG), de la UCEMA.

² W.R. Bisschop "The Rise of the London Money Market 1640/1826", Batoche Books, Kitchner 2001

son casos paradigmáticos en Europa y Latinoamérica, respectivamente. Corea, Malasia y Taiwán han efectuado reformas a favor del libre mercado, con alta capacidad de ahorro, cuidando la secuencia de los cambios. Sus gobiernos han incentivado el logro de metas de exportación. En cuanto a China, ha permitido la Inversión Extranjera de multinacionales en áreas sensibles de su economía. Su crecimiento en las últimas dos décadas es impresionante. Entre los países de menor crecimiento tenemos dos grupos que son un buen reflejo de lo acaecido en sus respectivas regiones: Sudamérica (excluido Chile) y Europa Oriental. Argentina, Brasil, Uruguay y Venezuela, si bien han tenido períodos de reformas a favor de la Globalización durante la década del 90, las mismas siempre han sido incompletas e insuficientes, de manera inconstante, interrumpiéndolas según el signo y tipo de gobierno. Por otro lado, Rumania, Bulgaria y Rusia se encuentran en un período de transición desde el comunismo al capitalismo, y si bien su performance ha sido muy pobre, poseen un futuro auspicioso en virtud de las reformas que se han y están efectuando, incluso en el contexto de ampliación de la Comunidad Económica Europea.

Cuadro 1

Promedios anuales 1980-2004			
Mayor Crecimiento		Menor Crecimiento	
China	7.8%	Bulgaria	1.1%
Corea	5.7%	Brasil	0.4%
Taiwán	5.1%	Uruguay	0.0%
Irlanda	4.5%	Rumania	-0.1%
India	3.4%	Argentina	-0.5%
Malasia	3.2%	Venezuela	-1.3%
Chile	3.1%	Rusia	-2.4%

En Latinoamérica (ver cuadro 2), los países con menor pobreza, indigencia y desempleo, son Costa Rica y Chile, justamente dos de los que mejor han efectuado su inserción a la economía global, y que a su vez, muestran altos niveles de PBI per cápita. Argentina, Brasil y Venezuela, muestran pobres resultados, lo que es coherente con la falta en los mismos de un verdadero proceso de reformas estructurales y apertura, efectuadas en un orden correcto, así como

la ausencia de una mentalidad cultural social que facilite, potencie y peticione a favor de un cambio.

Cuadro 2

Datos seleccionados para Latinoamérica					
País	% P*	% I*	% D*	% c*	% T**
Costa Rica	20.3	8.2	6.7	4,331	90
Chile	20.6	5.7	8.5	5,506	66
Uruguay	26.2	9.2	16.8	3,582	39
Brasil	37.5	13.2	12.4	3,182	29
México	39.4	12.6	3.2	6,282	66
Argentina	46	16.3	18.1	3,865	40
Venezuela	48.6	22.5	18.2	3,481	40
El Salvador	48.9	31.6	6.2	2,034	68
Ecuador	49	21.7	9.8	2,127	63
Colombia	50.6	23.7	16.9	2,101	41
Perú	54.8	24.4	9.3	2,270	33
Guatemala	59.9	30.3	3.4	1,478	48
Bolivia	62.4	37.1	8.7	1,071	49

P = Pobreza, I = Indigencia, D = Desempleo, c = PBI per cápita, T = Comercio/PBI

Si la Globalización genera desigualdades sociales la solución no es evitarla, sino contener sus efectos adversos. Hay que remediar sus falencias y potenciar sus virtudes, ya que el saldo de la ecuación coste-beneficios es positiva. El orden y la administración adecuada de las reformas es fundamental, según las circunstancias propias de cada país. Siempre en todos los momentos históricos los sectores que se ven perjudicados se han opuesto al cambio, y no por eso hay que retrasar el progreso. Pero tampoco se pueden ignorar los efectos sobre aquellos sectores sociales que no están capacitados laboralmente para adaptarse al cambio. Hay que efectuar de todos modos las reformas pertinentes, y al mismo tiempo llevar adelante políticas de contención de los sectores excluidos, para paliar su pérdida de beneficios y así reducir su natural y lógico inconformismo, pero no eternamente, sino en forma temporal hasta que el sistema logre generar los mecanismos de inclusión adecuados.

En definitiva, La Globalización es potencialmente benéfica, siempre y cuando se tengan en cuenta las características y el contexto de cada país y región para poder elegir la mejor forma de sacarle provecho. Así, los hijos de las generaciones actuales, inevitablemente estarán mejor, como lo prueba la historia.

Cuadro 1:
Fuente: Database del World Develop. Indic. 2003, W.B.

Cuadro 2:
Fuente: Elaboración propia con datos de: * CD de Base de Datos del Banco Mundial, 2003. ** CD de Base de Datos del FMI, IFS junio 2003. Se han utilizado siempre los últimos datos disponibles.

Las siguientes empresas están asociadas al Centro de Economía Aplicada y contribuyen con su apoyo a la financiación del programa de Becas Análisis para alumnos de las Licenciaturas en Economía y en Dirección de Empresas

ACE Seguros S.A.
Estudio PEFV & Consultores Impositivos
Galaxy Entertainment Argentina S.A.
Johnson & Johnson de Argentina SACeI
Laboratorio Ivax Argentina S.A.
Massalin Particulares S.A.
Octubre Inversiones S.A.
Organización TECHINT
PCFG Advisory S.A.- Perez Companc Family Group
Sociedad Militar "Seguro de Vida"
Repsol YPF S.A.

Revista Análisis

es una publicación del CEA de la UCEMA

Editor:

Carlos A. Rodríguez

Co-Editores:

Mariano Fernández
Edgardo E. Zablotsky

Diseño Gráfico:

Patricia Lázara
Alejandro Aranda Durañona

Secretaria de Redacción:

Cynthia Wilner

Tirada de esta edición: 3000 ejemplares que se distribuyen gratuitamente entre los miembros de la Comunidad UCEMA.

www.ucema.edu.ar / analisis@ucema.edu.ar
Av. Córdoba 374 (C1054AAP) Cap. Fed.
Tel: 6314 3000 / Fax: 4314 1654

La revista *Análisis* agradece el patrocinio de las siguientes empresas

NEXTEL
Mucho más que un celular

IVECO
www.iveco.com.ar

FiberTel


InterSoft
Soluciones de Negocio

Deloitte.

nahueISat
SATELITES DE TELECOMUNICACIONES


LEAR
CORPORATION
ADVANCE RELENTLESSLY

CableVisión


Audi

Aon
Aon Risk Services
Insure your vision


Intellinet
SEGURIDAD ELECTRONICA

MANPOWER
RECURSOS HUMANOS


Tetra Pak
protege lo bueno™

Metropolitan Life


TASA
LOGISTICA

COHEN
FINANCIAL SERVICES GROUP

BAKER & MCKENZIE
ABOGADOS

 **Kimberly-Clark** Argentina, S.A.