

## La brecha de habilidades Adolescentes en la fuerza laboral



Banco Interamericano de Desarrollo  
Departamento de Investigación

Volumen 27  
Enero – Abril, 2012

Los países en América Latina y el Caribe han logrado enormes progresos a lo largo de las últimas décadas en materia de ampliación del acceso a la educación. Actualmente, la proporción de niños en edad escolar básica en la región que realmente asisten a clases se sitúa en un 95%, lo cual es esencialmente el mismo porcentaje que en el mundo desarrollado. La proporción correspondiente en la escuela secundaria es menor, a saber, un 73% (comparado con el 91% de los países desarrollados). Aún así, esto representa un notable progreso, incluso en comparación con los años noventa, cuando la asistencia era sólo de 65%. Numerosos países también han cerrado gran parte de la brecha relativa a los años de escolarización del adulto promedio: las cifras de los países con los mejores resultados se sitúan uno o dos años por debajo del promedio del mundo desarrollado.

Se trata de verdaderos logros y reflejan un aumento sustancial de los recursos destinados a la educación en la región. Sin embargo, existen evidencias inquietantes de que estas ambiciosas inversiones no están rindiendo los resultados esperados. Para empezar, las tasas de deserción escolar siguen siendo altas. Sólo un poco más de la mitad de los jóvenes entre 15 y 19 años en América Latina han aprobado el noveno curso, y sólo el 40% de los jóvenes entre 20 y 24 años se gradúan de la escuela secundaria. En total, unos 50 millones de adultos de la región carecen de un diploma de estudios secundarios.

Por otro lado, hay señales de que los retornos de la educación secundaria en el mercado de trabajo están disminuyendo en la región. Estos retornos

se miden convencionalmente en términos de una prima al salario, o en el aumento de los salarios promedio de los trabajadores, por cada año cursado o nivel adicional de educación que posean. En América Latina, la prima del salario que ganan los egresados de educación secundaria en comparación con los trabajadores que sólo tienen estudios básicos ha disminuido, mientras que la prima pagada a los que tienen educación universitaria u otro tipo de educación superior ha aumentado (Gráfico 1). Otras medidas de los retornos exhiben patrones similares.

La disminución en los retornos a la escuela secundaria no es un fenómeno exclusivo de América Latina. También ha sido tema de gran interés en Estados Unidos, por ejemplo, donde se cree que el fenómeno está relacionado con la computarización. Las computadoras normalmente complementan las habilidades de las personas con educación universitaria y aumentan su productividad, mientras que tienen escaso impacto en las personas con menor nivel educativo.

Son fundamentalmente los trabajadores en los estratos intermedios —que suelen ser personas con educación secundaria y nada más, empleadas en tareas especializadas pero rutinarias— los que se están viendo reemplazados por computadoras.

Es probable que lo mismo esté ocurriendo en América Latina, pero puede que haya otros factores que también intervienen. Uno de éstos podría ser la ampliación del acceso a la educación, lo cual representa el gran logro de la región. Con los demás factores iguales, el aumento resultante en la oferta de trabajadores con educación secunda-

### Hay una fuerte desconexión entre los conocimientos y habilidades que los empleadores buscan y lo que realmente aprenden los jóvenes en las escuelas de la región.

#### EN ESTA EDICIÓN

¿Es rentable la educación?	3
La transición de la escuela al trabajo	4
Para cerrar la brecha de habilidades	6
Publicaciones nuevas	8
Noticias de nuestras redes	12

**¡YA ESTÁ DISPONIBLE!**



▶ Continúa en la página 2

Ordénalo en Amazon.com

## La brecha de habilidades...

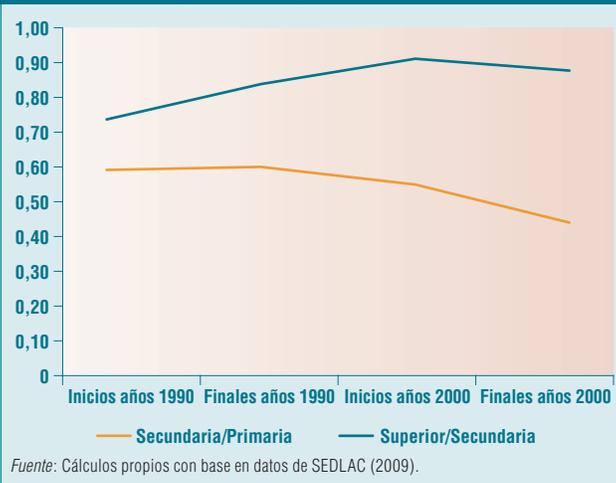
► viene de la página 1

ria debería ejercer una presión a la baja en los salarios y en los empleos de este grupo.

Una posibilidad aún más inquietante es que el aumento de la *cantidad* en la producción educativa no vaya acompañado de un aumento de la *calidad*. Esto puede ocurrir en dos sentidos. Es posible que los alumnos latinoamericanos actualmente completen más años de escolarización, aunque no consiguen dominar los conocimientos y habilidades que supuestamente deben aprender. O quizá estén adquiriendo esos conocimientos y habilidades, sólo para descubrir que no son los conocimientos y habilidades que necesitan para tener éxito en su puesto de trabajo. En otras palabras, puede que haya una fuerte desconexión entre oferta y demanda, entre los conocimientos y habilidades que los empleadores buscan y lo que realmente aprenden los jóvenes en las escuelas de la región.

El Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA) proporciona evidencia que apoya la primera proposición, es decir, que el número de jóvenes de América Latina que está aprendiendo habilidades académicas básicas es demasiado bajo. Cada tres años, PISA administra una evaluación estandarizada a los jóvenes de 15 años en decenas de países en todo el mundo, no sólo para medir el aprendizaje de memoria de la materia recogida en un programa de estudios, sino más bien la capacidad para aplicar los conocimientos y habilidades aprendidos en la escuela —en lectura, matemáticas y ciencias— a problemas similares a los que encontrarían en el mundo real. Nueve países de América Latina y el Caribe participaron en la edición de 2009 de la evaluación PISA. Aunque sus resultados mostraban un progreso en relación a años anteriores, el conjunto de la región se situó en el tercio inferior de todos los países participantes, y muy por debajo de la media. Cerca de la mitad de los

**Gráfico 1. Primas salariales por grupos educativos en América Latina y el Caribe (Adultos)**



jóvenes de 15 años de la región obtuvieron resultados por debajo del nivel mínimo de competencia en lectura, y casi dos terceras partes mostraron deficiencias en matemáticas, comparado con sólo el 20% de los jóvenes de países desarrollados.

Son conclusiones desalentadoras. Pero, ¿qué sucedería si también hubiera un desajuste entre las habilidades que los jóvenes de la región están aprendiendo y las que exigen los empleadores actualmente? Es bien sabido que numerosos empleadores valoran no sólo las habilidades cognitivas, adquiridas a través de un aprendizaje académico, sino también un conjunto de habilidades y atributos más “blandos”, relacionados con las características comportamentales y personales, tales como el sentido de responsabilidad personal, la perseverancia y el trabajo en equipo. Sin embargo, hay escasas evidencias de que estas habilidades laborales existen y predominan en la población trabajadora, incluso en el mundo desarrollado. Esto se debe al hecho de que las habilidades que no son estrictamente las académicas tradicionales han empezado a ser medidas sistemáticamente sólo en los últimos tiempos. Las evidencias recogidas señalan que estas habilidades “no cognitivas” o “socioemo-

cionales” son críticas para tener éxito en el mundo laboral.

También se sabe que, en la adquisición de las habilidades socioemocionales, el entorno del individuo juega un rol relativamente más importante que en la adquisición de habilidades cognitivas. En otras palabras, si bien el éxito en la adquisición de habilidades intelectuales (inteligencia) es básicamente una cuestión de factores genéticos y de estímulos durante la primera infancia, las habilidades socioemocionales son más fácilmente moldeables. Por otro lado, mientras que la capacidad innata de adquirir habilidades cognitivas (intelectuales) se fija en gran medida durante

la primera infancia, el periodo crítico para adquirir habilidades socioemocionales se prolonga hasta la adolescencia y, posiblemente, más allá. Son buenas noticias para América Latina porque significa que sigue abierta una ventana de oportunidad para que las escuelas secundarias de la región inculquen, modelen y consoliden estas habilidades vitales en esa proporción creciente de la población que deben servir. En una región del mundo donde la mayoría de los jóvenes no continúan su educación más allá de la secundaria, estas escuelas tienen un rol esencial que jugar en la formación de la juventud actual y en su transición a un puesto laboral.

Sin embargo, entre tanto se necesita entender mucho más acerca de la adquisición de habilidades cognitivas y no cognitivas por parte de la juventud de América Latina y el Caribe, y cuáles de estas habilidades son las más buscadas entre los empresarios de la región. Con este fin, investigadores de la División de Educación y del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo han emprendido una serie de estudios, cuyos resultados son recogidos en un nuevo libro, *Desconectados: habilidades, educación*

► Continúa en la página 5

# ¿Es rentable la educación?

¿Es verdad que los individuos con más educación tienen considerablemente más habilidades que los individuos con menos educación y que obtienen la correspondiente recompensa en su lugar de trabajo? En otras palabras, ¿vale la pena proseguir los estudios? A primera vista, la respuesta a esta pregunta puede parecer intuitiva. Sin embargo, si bien es bien sabido que las personas con más educación disfrutan de un mayor éxito en el lugar de trabajo, es menos claro qué hay concretamente en la educación que genera esta ventaja.

Al parecer, la respuesta a esta pregunta requiere mirar más allá de las habilidades académicas tradicionales. Las habilidades cognitivas (más precisamente, la capacidad intelectual, un concepto no idéntico a pero correlacionado con el CI) son sin duda importantes. Pero también lo son las habilidades socioemocionales: habilidades sociales (capacidad de liderazgo, capacidad de trabajar con terceros), habilidades metacognitivas (capacidad de organizarse y planificar tareas cognitivas) y la autoeficacia (la capacidad de percibirse a sí mismo como un alumno o trabajador capaz y eficaz).

Un estudio realizado en 2008 en una muestra de 4.497 chilenos y 1.800 argentinos entre las edades de 25 y 30 años, evaluaron estas diversas habilidades y llegaron a algunas conclusiones notables. Argentina y Chile tienen ingresos per cápita similares y sistemas educativos similares, si bien entre éstos también se observan diferencias que hacen la comparación interesante. A pesar de que el estudio se centraba en la educación secundaria, la muestra incluía individuos en todo el espectro de logros educativos con el fin de ofrecer un marco de referencia que midiera la contribución de la escuela secundaria a la adquisición de habilidades y al éxito en el lugar de trabajo. En ambos países, justo algo menos del 10% de la muestra había completado sólo la educación básica; en el otro extremo, cerca del 45% en cada país había por lo menos comenzado la educación superior, ya sea en una universidad

o en una escuela técnica o profesional. El resto, un poco menos de la mitad del total de la muestra, había asistido a (aunque no necesariamente completado) la escuela secundaria pero no había ido más allá.

El estudio arrojó varias conclusiones dignas de comentar. Para empezar, había escasa correlación entre habilidades cognitivas y cualquiera de las tres habilidades socioemocionales analizadas: un alto desempeño cognitivo no era indicador de capacidad en el ámbito no cognitivo, y viceversa. Sin embargo, había una alta correlación entre las tres habilidades socioemocionales. Esto quizá no es sorprendente dado que las tres se diferencian de las habilidades cognitivas en el sentido de que son menos dependientes de los atributos genéticos y más maleables durante los años de la adolescencia.

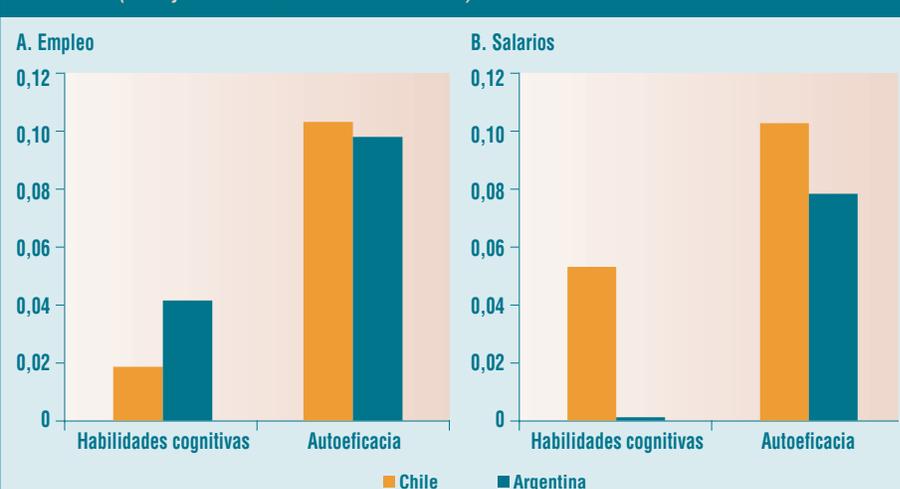
En términos generales, se asociaba de hecho una mayor educación con más habilidades de todo tipo: los individuos con educación terciaria (universidad o escuela técnico-profesional) tendían a tener mejor desempeño que aquellos con sólo educa-

ción secundaria, que a su vez tenían mejor desempeño que los que sólo habían cursado la escuela básica. (La única posible excepción de estos resultados es que aquellos que habían seguido una educación universitaria tenían una puntuación ligeramente inferior en autoeficacia que aquellos con una educación de escuela técnica o profesional.) Esto señala que una educación más prolongada realiza una contribución positiva a los atributos de las personas en materia de habilidades, y no sólo en el dominio cognitivo (la educación también crea destrezas no cognitivas). Sin embargo, también podría haber intervenido un efecto de auto-selección por el cual aquellos que poseen más habilidades son los que consiguen alcanzar niveles más altos de educación.

Es interesante señalar que, aunque se asociaba positivamente las habilidades cognitivas con diversas medidas de éxito en el lugar de trabajo, la relación entre habilidades socioemocionales y éxito era aún mayor (Gráfico 2). Esto se cumplía ya fueran la medida del éxito los salarios,

► Continúa en la página 7

**Gráfico 2. Asociación entre habilidades y resultados laborales**  
(Trabajadores de 25 a 30 años de edad)



Fuente: Elaboración propia con base en los resultados de las encuestas ETH (BID, 2008a y 2010b).

Nota: Los resultados se obtienen de un modelo probit de empleo y una regresión del logaritmo de los salarios sobre la edad, el género, la educación del padre y de la madre, el ingreso del hogar y los niveles de habilidades cognitivas y socioemocionales (no se controla por el nivel educativo del encuestado). En ambos casos se excluyeron de la estimación aquellos individuos que se encontraran estudiando en el momento de la encuesta.

# La transición de la escuela al trabajo

Cualquier joven que pretenda ganarse la vida debe en algún momento llevar a cabo la transición del mundo familiar de la escuela al mundo del trabajo. La transición suele ser difícil, incluso para los relativamente pocos que la han planificado y han estudiado para lo que creen será una profesión rentable. Los jóvenes que ingresan en la fuerza laboral desde la escuela secundaria pasan normalmente por una serie de empleos provisionales, a menudo en diferentes ocupaciones —y, en América Latina, a menudo en el sector informal— antes de encontrar un empleo bueno y estable. Muchos sufren un año o más de desempleo antes de asegurarse su primer trabajo. Otros muchos descubren que aquella carrera bien pagada con la que habían soñado les exige volver a la escuela para mejorar sus habilidades.

Sin embargo, a pesar de la importancia de la transición escuela-trabajo en la vida de todo trabajador, se sabe sorprendentemente poco acerca de ella desde una perspectiva de las ciencias sociales, y la brecha en este conocimiento es aún mayor en América Latina que en otras regiones. ¿Cuáles son los factores, tanto individuales como ambientales asociados con el éxito de la transición? ¿Qué habilidades buscan los empleadores en los jóvenes que contratan para un primer empleo? Y, ¿las han encontrado?

En 2010, un estudio de aproximadamente 1.200 empresas en Argentina, Brasil y Chile en industrias conocidas por contratar a trabajadores recién salidos de la escuela secundaria en empleos relacionados con su actividad principal, buscaba respuestas a estas preguntas. El estudio abarcaba empresas de diversos tamaños —producción automotriz, procesamiento de alimentos, hoteles, finanzas y comercio minorista— que en conjunto emplean entre una tercera parte y casi la mitad de todos los jóvenes trabajadores,

dependiendo del país. Estaban representadas las empresas con y sin sindicatos, como también lo estaban las empresas que cubren sólo el mercado local o nacional y las empresas con un alcance internacional.

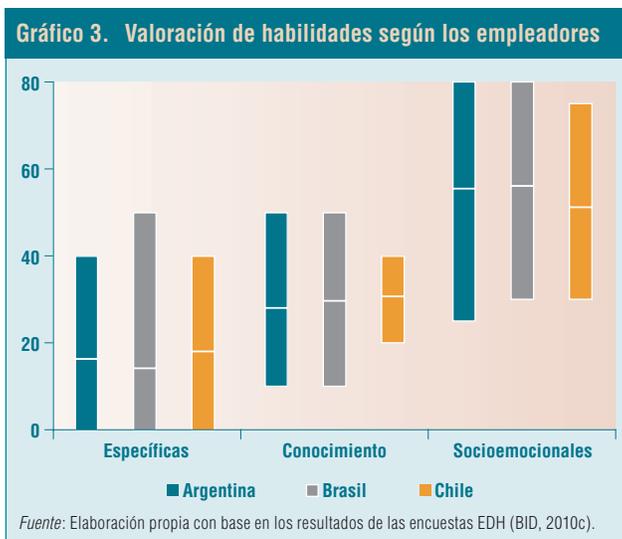
Se preguntó a los empresarios del estudio acerca de los empleos que ofrecían y cuánto pagaban, las habilidades que esos empleos requerían, las dificultades encontradas para encontrar postulantes con esas habilidades, y qué hacían las empresas cuando no encontraban a los trabajadores con las habilidades necesarias. De este modo, el estudio pretendía abordar el lado de la demanda en la transición de la escuela al trabajo, complementando así la investigación del lado de la oferta, a saber, la adquisición de habilidades a través de la educación.

El estudio llegó a la conclusión de que, en primer lugar, las buenas oportunidades efectivamente existen para los trabajadores latinoamericanos que sólo poseen una educación secundaria. Los salarios iniciales en las empresas encuestadas eran en promedio aproximadamente el doble del mínimo oficial (pero con diferencias sustanciales entre las empresas) y los salarios promedio y máximo eran sustancialmente más altos que los salarios iniciales (pero mucho más dispersos), lo cual señala que el progreso

profesional es una posibilidad real. Sin embargo, la competencia por esos buenos empleos era intensa y la duración promedio de los empleos iniciales era inferior a la mitad de la duración de los trabajadores de mayor cualificación. El estudio también descubrió que aproximadamente la mitad de las empresas habían aumentado sus requisitos de habilidades en los últimos cinco años, una tendencia que podría reflejar el impacto de las herramientas informáticas.

Se preguntó a los empleadores acerca de la importancia relativa de tres categorías diferentes de habilidades: habilidades cognitivas o de conocimientos (lectura, redacción y matemáticas básicas, pero también razonamiento y pensamiento crítico), habilidades socioemocionales (actitud hacia el trabajo, compromiso y responsabilidad, dedicación al cliente y capacidad de trabajar en equipo) y habilidades específicas de las empresas. En los tres países, las habilidades socioemocionales recibieron una puntuación mayor que las habilidades cognitivas y, quizá sorprendentemente, las destrezas específicas de las empresas figuraban en tercer lugar (Gráfico 3). Este orden se observó de manera consistente en todas las empresas de diferentes tamaños e industrias, exceptuando las empresas automotrices, que otorgaban un mayor valor que otras industrias a las destrezas específicas de la empresa.

Sólo el 12% de las empresas estudiadas declararon no tener dificultades para encontrar las habilidades que necesitaban entre los postulantes que ingresaban en la fuerza laboral directamente después de acabar la escuela. Las habilidades socioemocionales eran las más difíciles de encontrar: en este caso, la proporción de empresas que declaraban tener dificultades oscilaba entre 16% en Chile y 30% en Brasil. En el grupo de habilidades cognitivas, las habilidades más abstractas y de nivel superior, tales como el pensamiento crítico, también se revelaron



► Continúa en la página 5

## La transición de la escuela al trabajo

► viene de la página 4

escasas. Las empresas que otorgaban un mayor valor a las habilidades socioemocionales relativamente escasas también pagaban mejores salarios a quienes las poseían. Sin embargo, no se observó dicha correlación entre la posesión de habilidades cognitivas y los salarios.

Finalmente, se observó una homogeneidad importante entre las empresas en su manera de responder a la escasez de habilidades en el mercado laboral: una mayoría declaró que en esas circunstancias, su práctica consistía en seguir adelante y contratar a los mejores postulantes disponibles para luego formarlos, en lugar de esperar a que los postulantes que reunían las características deseadas se presentaran. Sin embargo, era más probable que las empresas tuvieran un mayor incentivo para capacitar a empleados en habilidades que sólo podían aplicar en esa empresa que en habilidades socioemocionales o cognitivas, en el orden inverso del rango por importancia o por escasez de habilidades. Es muy probable que una empresa tenga mayores incentivos para capacitar a empleados en habilidades únicas de esa empresa. Una vez capacitado, un trabajador es libre para vender esa habilidad al mejor postor. De esta manera, es probable que los beneficios de la formación en habilidades con aplicaciones más amplias sean aprovechados por los competidores de la empresa.

En su conjunto, los hallazgos del estudio constituyen la evidencia de una verdadera desconexión en la región entre las habilidades que los trabajadores jóvenes con educación secundaria aportan al mercado laboral y las habilidades que los empleadores requieren. En los tres países estudiados, hay empleos bien pagados con un potencial profesional para jóvenes que sólo poseen educación secundaria, si bien la gran mayoría de los empleadores experimentan dificultades para encontrar trabajadores con las habilidades básicas necesarias para ocupar esos empleos —habilidades que deberían haberse aprendido en la escuela. Por otra parte, esta brecha de habilidades impone costos reales a ambas

partes: para los empleadores, bajo la forma de costos de búsqueda más altos, de una formación más larga y de una rotación más alta del personal; para los jóvenes postulantes, bajo la forma de periodos más largos de desempleo.

Si los mercados laborales fueran totalmente competitivos, esta desconexión jamás se produciría (o no duraría demasiado). Las empresas que se enfrentan a una escasez de trabajadores cualificados aumentarían el salario que ofrecen por las habilidades demandadas, y los postulantes potenciales responderían adquiriendo dichas habilidades (si es que aún no las tienen). De esta manera los empleos disponibles serían asignados y el mercado se beneficiaría. Evidentemente, no es así como funcionan los mercados laborales en América Latina o, ya que estamos, en ningún otro lugar, y no es difícil entender las razones que lo explican. Para empezar, los trabajadores potenciales no pueden sencillamente adquirir nuevas habilidades a voluntad —la escuela es cara (en términos del costo de oportunidad de no trabajar, aún cuando la matrícula sea gratis), los costos no siempre se pueden financiar y el potencial de aprendizaje de cada individuo está limitado por su aptitud.

Sin embargo, el mayor obstáculo para la asignación eficaz de trabajadores cualificados a empleos que exigen cualificación es, seguramente, la falta de información —en ambos lados de la transacción laboral. Los jóvenes estudiantes de secundaria a menudo sencillamente no saben cuáles son las habilidades más solicitadas en el mundo laboral actual, y los futuros empleadores tienen dificultades para evaluar el potencial —sobre todo en términos de las habilidades socioemocionales que más valoran— de los jóvenes que postulan. El resultado es la desconexión revelada por el estudio: los alumnos dejan el sistema educativo, a menudo con demasiadas pocas habilidades, o con las habilidades incorrectas, e ingresan en el agobiante laberinto del mercado laboral moderno. Allí, suelen aguantar meses y años de trabajos insatisfactorios, con periodos de desempleo intercalados. Sólo después de una larga búsqueda, encuentran —si tienen suerte— el empleo que se adecúa a sus talentos, habilidades e intereses.

Por lo tanto, el aumento del flujo de información entre escuela y lugar de trabajo parece ser la clave para resolver la desconexión. Sin embargo, como sucede muy a menudo, esta información es un bien público del que todos se podrían beneficiar pero que nadie tiene incentivos para divulgar.

## La brecha de habilidades... ► viene de la página 2

y empleo en América Latina. El estudio se centra concretamente en la educación secundaria. Una vez más, se adoptó esta perspectiva no sólo debido a la importancia creciente de las escuelas secundarias en el sistema educativo de la región, sino también porque la relevancia de la educación que allí se imparte está muy sujeta a cuestionamiento. Este segmento de la población es el que quizá corra el mayor peligro de verse “desconectado” del mundo del trabajo productivo, después de haber dedicado

años a desarrollar habilidades que no se adecúan a las necesidades de los empleadores, o peor aún, a desarrollar escasas habilidades útiles en general. Si, como dice el cliché, el futuro de América Latina está en sus jóvenes, lo que está ocurriendo —o no está ocurriendo— en esas escuelas determinará en gran parte ese futuro. Este número de IDEA se basa en las conclusiones recogidas en esta nueva publicación y en lo que implica para las políticas públicas de educación en toda la región.

# Para cerrar la brecha de habilidades

Existe una desconexión entre la demanda y la oferta de habilidades en el mercado laboral de América Latina. Formulado de manera sencilla, las habilidades que el sistema educativo actual está produciendo no son las habilidades que buscan los empresarios de la región. ¿Por qué se produce este desajuste? En cierto sentido, las partes involucradas en el sistema educativo en todos los niveles —alumnos, padres, profesores, directores y responsables de las políticas educativas— carecen de información sobre el tipo de habilidades, tanto socioemocionales como cognitivas, que exige el mercado laboral actual. Peor aún, esta producción insuficiente de habilidades tan buscadas se debe, al menos en parte, a una falta de incentivos por parte de los educadores para otorgar prioridad a su desarrollo.

En realidad, los motivos de los desajustes de las habilidades actualmente podrían adjudicarse a la historia de los sistemas educativos de la región. El modelo original de educación secundaria en América Latina tiene sus raíces en el modelo europeo, que tradicionalmente ofrecía dos vías diferentes para la obtención de un diploma: un programa de estudios liberal, generalista y humanista diseñado para preparar a sus alumnos para los estudios universitarios, y una formación profesional para aquellos que ingresarían en la fuerza laboral directamente después de la escuela secundaria. Sin embargo, hacia comienzos del siglo XX este sistema llegó a considerarse una prolongación de desigualdades de larga data que minaban la coherencia y la estabilidad social. Por lo tanto, el sistema de dos vías fue en gran medida abandonado a favor de un esquema que proponía el enfoque generalista de educación secundaria para todos y una puerta abierta a todos para la educación superior.

Hoy en día, ese modelo admirablemente igualitario e idealista se enfrenta a una dura realidad. Ya sea debido a limitaciones financieras, institucionales o culturales, o debido a la falta de interés o de habilidades o por necesidad, no todos los jóvenes de América Latina están destinados a una edu-

cación universitaria. Como consecuencia, un número muy alto de jóvenes en la región están emergiendo del sistema con, en el mejor de los casos, un dominio incompleto del programa de estudios de preparación para la universidad que les han enseñado, y poca familiaridad con las habilidades necesarias para los puestos de trabajo que deben ser ocupados.

En realidad, el problema ha sido reconocido hace tiempo, y se han emprendido diversas iniciativas *ad hoc* en toda la región para zanjar la brecha entre la escuela secundaria y el mundo laboral. Entre estas iniciativas, está el programa de formación profesional dual de Chile, Chile Califica, el Servicio Nacional de Aprendizaje, de Colombia, el Colegio Nacional de Educación Técnica (Conalep), de México y el National Youth Service Corps Programme, de Jamaica. Los programas de pasantía estructurados localmente también se están generalizando en toda la región.

Sin embargo, todavía queda mucho por hacer, sobre todo desde una perspectiva del conjunto del sistema, comenzando por una formación de los educadores a lo ancho de todo el sistema. En pocas palabras, los esfuerzos deben centrarse en dos ámbitos: en primer lugar, en la ampliación y perfeccionamiento de los flujos de información entre las partes, tanto dentro del sistema educativo como fuera de él, y; en segundo lugar, fortaleciendo los incentivos del sistema para asegurar que la información transmitida por esta vía sea seguida de una acción adecuada.

Un paso crítico para generar y divulgar información desde el ámbito educativo hacia fuera es un sistema de evaluaciones nacionales que utilizan pruebas estandarizadas para medir habilidades académicas básicas. El sistema creado en Estados Unidos al amparo de la ley No Child Left Behind (Contra la exclusión escolar) ha demostrado la eficacia de estas evaluaciones, y Brasil ha tenido éxito con iniciativas similares. Los países en la región también deberían participar en evaluaciones internacionales comparativas, como ya lo

hacen algunos. Sin embargo, a largo plazo es necesario ir más lejos e incluir un proceso de evaluación que cubra el conjunto de habilidades más amplio descrito en la investigación, así como un proceso de seguimiento de los resultados en el mercado laboral de quienes han realizado la transición de la escuela al trabajo, con el fin de determinar si se ha logrado un progreso real. Por último, ya existe abundante información o se podría recopilar en las escuelas para darles una difusión pública útil, desde las tasas de ausentismo y la incidencia de problemas disciplinarios hasta las calificaciones promedio y las horas promedio de clases por semestre o año.

El perfeccionamiento de los flujos de información sobre lo que sucede en las escuelas y en el conjunto del sistema educativo sería beneficioso de diversas maneras. Los padres que están mejor informados sobre las opciones educativas disponibles y la calidad de diferentes escuelas, estarían más capacitados para adoptar mejores decisiones para sus hijos y contarían con una base para exigir mejoras en las escuelas. Los profesores y administradores mejor informados sabrían dónde se requieren las mejoras y podrían así gestionar más eficazmente sus limitados recursos. También los empleadores se beneficiarían, porque sus decisiones de contratación estarían mejor fundamentadas y porque mejoraría su comprensión de las brechas de habilidades que deben zanjar mediante la formación. Los propios empresarios podrían contribuir a mejorar el flujo de información proporcionando datos sobre los resultados del mercado laboral, tal como se ha mencionado más arriba, así como compartiendo con las escuelas información sobre la evolución de su necesidad de habilidades y sobre los empleos disponibles.

Sin embargo, la información por sí sola es insuficiente. También se requieren incentivos para actuar a partir de esa información. Las investigaciones han demostrado que cuando los alumnos de educación secundaria reciben información sobre las diferentes

► *Continúa en la página 7*

## Para cerrar la brecha de habilidades

► viene de la página 6

alternativas profesionales disponibles, y cuando esa información incluye datos sobre los salarios, se influye en sus decisiones sobre si continuar estudiando o no, y qué estudiar. Esto señala que los alumnos de secundaria son conscientes de su inminente transición al mundo laboral y que son capaces de responder a los incentivos. Sin embargo, son los profesores y administradores los que establecen los estándares que los alumnos deben cumplir, los que luego imparten conocimientos sobre esas habilidades y que, por último, verifican que dichas habilidades han sido asimiladas y que se ha cumplido con los estándares. Por lo tanto, ellos también deben enfrentarse a los incentivos adecuados para utilizar los mejores flujos de información, desde las escuelas y desde más allá de sus recintos, con el fin de fortalecer los programas de estudio y sus propias prácticas docentes y de evaluación.

La práctica de fijar el salario de los educadores estrictamente según sus antecedentes (grados obtenidos, años de experiencia de docencia y otros) ha demostrado ser cada vez más ineficaz para motivar una buena docencia, y empieza a ser descartada a favor de un salario basado en resultados documentables. En algunos casos, los incentivos se ofrecen a los profesores individualmente, como en un programa implantado en el estado de Andhra Pradesh, en India, y en otros programas a nivel de la escuela, como en Israel. Además de procurarles a los profesores un incentivo directo para mejorar su desempeño, el salario basado en los resultados debería estimular a los jóvenes que poseen una vocación docente a ingresar en la profesión.

Una de las preocupaciones a propósito de los incentivos basados en los resultados es que se podría fomentar la “enseñanza para la evaluación”, es decir, se podría inducir a los profesores a enseñar a los alumnos únicamente el material que será sometido a una evaluación, a la vez que se descartan otros contenidos igualmente importantes. De la misma manera, puede

que los profesores se sientan obligados a “entrenar” a sus alumnos en estrategias para aprobar las evaluaciones en lugar de enseñarles de maneras que conduzcan a una verdadera comprensión y dominio de la materia. Se trata de preocupaciones válidas dado que el carácter personalizado de la educación hace que el diseño de un “contrato ideal” para los profesores sea difícil. No es sorprendente que las investigaciones empíricas hayan demostrado que los incentivos basados en los resultados funcionan mejor cuando el profesor tiene un control adecuado del proceso de aprendizaje, cuan-

do el régimen de recompensas se percibe como perdurable y el monto de la recompensa es interesante. Otro factor probable del éxito es hasta qué punto los profesores tienen acceso a oportunidades para mejorar sus propias habilidades en la sala de clases.

Zanjar la brecha de habilidades no es una tarea fácil, si bien podrá ser fuente de beneficio tanto para los que buscan un empleo como para los empleadores. Por otro lado, asegurar que las personas estén calificadas para los empleos disponibles sin duda lubricará los mecanismos del conjunto de la economía.

## ¿Es rentable la educación?

► viene de la página 3

la participación en la fuerza laboral o la probabilidad de obtener un empleo. En el grupo de habilidades socioemocionales, la autoeficacia mostraba la relación más sólida con los resultados en el lugar de trabajo, lo cual indica que los individuos que valoran más sus propias habilidades tienen mayores probabilidades de tener un buen desempeño en su empleo.

Las escuelas técnicas y profesionales son, al parecer, las que mejor preparan a los alumnos para el lugar de trabajo. Las personas que se habían graduado de (por oposición a las que sólo habían asistido a) escuelas técnicas y profesionales mostraban mejores niveles de habilidades socioemocionales que otros grupos. Dado que éstas son las habilidades que parecen ser más valoradas por los empleadores, esta conclusión sugiere la pregunta de qué hay detrás de esta relación. Si estas escuelas son mejores que otras para crear estas valiosas habilidades, ¿en qué residen sus aciertos, y cómo pueden otras escuelas aprender de ellas?

Sin embargo, es importante destacar que la relación entre una mayor habilidad en un determinado ámbito y un determinado nivel o tipo de educación no es

necesariamente causal. En el nivel terciario, al menos, podría ser que el efecto sea de autoselección tanto como de creación: puede que los individuos tengan que poseer un umbral de nivel de habilidades para que se tome en cuenta su postulación, para que el individuo crea que seguir un determinado curso de estudios habrá valido la pena y para realmente tener éxito en un nivel superior. Aquí es donde interviene la autoeficacia de manera especial. Es razonable suponer que las personas que tienen una visión positiva de sus propias habilidades tendrán más probabilidades de emprender iniciativas que suponen un reto mayor desde el punto de vista educativo. Los estudios aún no han podido distinguir entre estos efectos. Hacerlo requerirá datos longitudinales, así como realizar un seguimiento de los mismos individuos a lo largo de muchos años y, dado que este tipo de encuestas recién empieza a dar sus primeros pasos, estos datos aún no están disponibles. Sin embargo, lo que parece claro es que, aunque los egresados de escuelas secundarias puedan tener mejores niveles de habilidades, estas habilidades no se adecúan a la demanda de las empresas.

## Publicaciones nuevas

Disponibles en inglés únicamente a menos que el título indique lo contrario

### MONOGRAFÍAS:



*Powell, Andrew*  
**El mundo de los senderos que se bifurcan: América Latina y el Caribe ante los riesgos económicos globales** (IDB-MG-126)

Este informe detalla las diversas trayectorias que podría tomar la economía mundial y los efectos potenciales sobre América Latina y el Caribe. Se construyen escenarios siguiendo un ejercicio de simulación que captura, entre otros, los vínculos comerciales y financieros que existen entre la región y el resto del mundo. Aunque existen todavía vulnerabilidades y los impactos externos han sido y continúan siendo críticos, la región goza de muchas fortalezas y ha desarrollado un arsenal cada vez mayor de instrumentos de políticas públicas. ¿Dónde yace el equilibrio entre las vulnerabilidades y las fortalezas? ¿Cómo pueden los países enfrentar las actuales vulnerabilidades? ¿Cómo pueden ellos optimizar sus herramientas políticas y minimizar el efecto de las crisis externas?

### DOCUMENTOS DE TRABAJO:

*Artana, Daniel, Sebastián Auguste, Marcela Cristini, Cynthia Moskovitz e Ivana Templado*

**Sub-National Revenue Mobilization in Latin American and Caribbean Countries: The Case of Argentina** (*Mobilización subnacional de ingresos en países de América Latina y el Caribe: El caso de Argentina*) (IDB-WP-297)

Este estudio analiza los ingresos subnacionales en la Argentina, incluyendo los impuestos más importantes recaudados por los gobiernos federales, provinciales y locales. Se consideran los determinantes de ingresos subnacionales y el impacto de la crisis del 2001–02. Se evidencia que las transferencias automáticas mejoran las recaudaciones tanto del impuesto —en cascada— sobre la venta como sobre la propiedad, mediante el aumento de los ingresos disponibles de los sectores priva-

do y público de las provincias favorecidas por la redistribución de la renta regional, mientras que a través de transferencias discrecionales, se reducen los esfuerzos de ingresos por fuente propia y se fomenta la inversión pública. El estudio concluye con la evaluación de algunas opciones para optimizar la movilización subnacional de ingresos y aportar propuestas específicas, particularmente con respecto al mejoramiento del impuesto provincial en cascada sobre la venta.

*Barros, Ricardo, Mirela de Carvalho, Samuel Franco, Rosane Mendonça y Andrezza Rosalem*

**A Short-Term Cost-Effectiveness Evaluation of Better-Quality Daycare Centers** (*Una evaluación a corto plazo de la rentabilidad de centros de guardería infantil de mejor calidad*) (IDB-WP-239)

Estudios sobre los efectos de programas pre-escolares en el desarrollo infantil realizados en países en vías de desarrollo han demostrado que el impacto es escaso. Este estudio fue conducido para reconciliar la importancia de guarderías infantiles para el desarrollo infantil con estimaciones empíricas de ligeros efectos. Tomando como base una muestra aleatoria de 500 niños de 100 guarderías en el municipio de Rio de Janeiro (Brasil), el estudio combina una función flexible que asocia el desarrollo infantil a la calidad de los centros de guardería infantil. Una función hedónica de costos permite una evaluación de la rentabilidad de centros de guardería de mejor calidad. Dicho estudio demuestra que la edad de desarrollo de los niños que reciben servicios de guardería de alta calidad es mayor que la de aquellos que asisten a centros de baja calidad. Demuestra también que la mejora en calidad se puede medir de diversas maneras, con diferentes implicaciones presupuestales o impactos en el desarrollo infantil.

*Bobba, Matteo y Jeremie Gignoux*  
**Policy-Induced Social Interactions and Schooling Decisions** (*Interacciones sociales y decisiones de escolaridad inducidas por políticas*) (IDB-WP-278)

Este documento considera un programa condicional de transferencia de efectivo orientado a hogares de bajos recursos en pequeñas aldeas rurales y estudia los efectos que ocasiona la proximidad geográfi-

ca entre aldeas sobre decisiones individuales de matriculación. El escrito indica que el efecto adicional derivado de la densidad de recipientes vecinos totaliza casi una tercera parte del efecto directo de la recepción del programa. De manera importante, estas exterioridades espaciales se concentran sobre niños provenientes de hogares beneficiarios. Esto indica que la intervención ha acentuado las aspiraciones educacionales al activar la interacción social entre la población bajo estudio.

*Bonvecchi, Alejandro y Carlos Scartascini*  
**The Presidency and the Executive Branch in Latin America: What We Know and What We Need to Know** (*La presidencia y el poder ejecutivo en América Latina: qué conocemos y lo que necesitamos saber*) (IDB-WP-283)

Las publicaciones sobre política presidencial describen a presidentes bien sea como actores o testafieros omnipotentes y consiguientemente intentan justificar sus desempeños. Sin embargo, se les trata al presidente y al Poder Ejecutivo generalmente como cajas negras, particularmente en países en vías de desarrollo, aunque la presidencia se ha ido convirtiendo en una rama del gobierno extremadamente compleja. Mientras que estos desarrollos han sido objeto de estudio en los Estados Unidos, poco se sabe de otros países particularmente América Latina, donde se han considerado sus sistemas presidenciales como una cornucopia de bondades y males. A fin de ayudar a cerrar la brecha de conocimiento y explorar las diferencias en el modo de crear políticas, no sólo entre América Latina y los EE.UU., sino también entre los países latinoamericanos, este escrito presenta un resumen de la amplia cantidad de publicaciones sobre la organización y los recursos del Poder Ejecutivo en las Américas y establece un esquema de investigación para el estudio de las presidencias latinoamericanas.

*Canavire Bacarreza, Gustavo, Jorge Martínez Vázquez y Cristián Sepúlveda.*

**Sub-National Revenue Mobilization in Peru** (*Mobilización del ingreso subnacional en Perú*) (IDB-WP-299)

En este trabajo se analiza el problema de la movilización del ingreso subnacional en

► *Continúa en la página 9*

## Publicaciones nuevas

► viene de la página 8

Perú y se proponen varias reformas para mejorar el rendimiento de la cobranza, a la vez que se mantiene una estructura de ingresos sólida. En particular, se analizan los ingresos corrientes de los gobiernos regionales y municipales, y se señalan los principales aspectos que requieren una reforma. Entre los problemas más importantes figuran las agudas desigualdades y las ineficiencias vinculadas con la distribución de los réditos de las actividades de extracción. Estos ingresos representan una parte considerable de los presupuestos subnacionales y actualmente se distribuyen sin tomar en cuenta las necesidades de gasto ni la capacidad presupuestaria relativas de las unidades político-territoriales subnacionales. A fin de resolver este problema, en este trabajo se propone la incorporación de un criterio de capacidad fiscal a la fórmula del Fondo de Compensación Municipal de Perú (FONCOMÚN), un programa de transferencias compensatorias a los municipios. Otras reformas analizadas son la reasignación de fuentes de ingresos entre los gobiernos municipales, provinciales y distritales, así como la asignación de nuevos impuestos a los gobiernos regionales.

*Cristia, Julián, Santiago Cueto, Pablo Ibararán, Ana Santiago y Eugenio Severin*

**Technology and Child Development: Evidence from One Laptop per Child Program** (*Tecnología y desarrollo infantil: evidencia del programa 'Una computadora por niño'*) (IDB-WP-304)

Aunque muchos países están implementando de manera intensa el Programa 'Una computadora por niño' (OLPC, por sus siglas en inglés), existe una falta de evidencia empírica sobre sus efectos. Este documento presenta el impacto de la primera evaluación aleatoria a gran escala del programa OLPC, utilizando los datos obtenidos tras 15 meses de implementación en 319 escuelas primarias en zonas rurales del Perú. Los resultados indican que el programa aumentó la proporción de computadoras por alumno de 0,12 a 1,18 en las escuelas de tratamiento. Esta expansión en el acceso se ha traducido en aumentos considerables en el uso tanto en la escuela como en casa. No se encontraron evidencias de efectos sobre la inscripción y los resultados de las pruebas de matemáticas

y lenguaje. Sin embargo, si se encontraron algunos efectos positivos en las habilidades cognitivas generales medidas a través de las matrices progresivas de Raven, una prueba de fluidez verbal y una prueba de codificación.

*Fernández, Jorge y Sebastián Miller*  
**When Should Developing Countries Announce Their Climate Policy?** (*¿Cuándo deberían anunciar su política climática los países en vías de desarrollo?*) (IDB-WP-281)

Este escrito plantea que dichos países deberían anunciar compromisos futuros plausibles en reducir emisiones de gases de efecto invernadero (GHG en inglés), aún si estos no se materializan a corto plazo, y solamente por motivos nacionales. Se presenta un marco sencillo que demuestra que puede salir costoso para una economía la transición de emisiones altas a bajas; y que, si eventualmente se decreta una política climática, probablemente sea más conveniente que los países se comprometan con anticipación y eliminar así la incertidumbre para el sector privado en torno a invertir apropiadamente en tecnologías limpias. En particular, se muestran condiciones bajo las cuales el inversor privado prefiere una política climática preanunciada, y cómo esta política afecta las decisiones de inversión y la implantación de tecnologías limpias.

*González Rozada, Martín, Lucas Ronconi y Hernán Ruffo*

**Protecting Workers against Unemployment in Latin America and the Caribbean: Evidence from Argentina** (*Protección de los trabajadores contra el desempleo en América Latina y el Caribe: evidencia de Argentina*) (IDB-WP-268)

Este documento aprovecha una serie de reformas que proporcionan una variación temporal y transversal para identificar los efectos del seguro de desempleo y las indemnizaciones en la duración del desempleo y en la probabilidad de despido en Argentina. Los datos administrativos permiten analizar la duración del desempleo de períodos cubiertos con información detallada sobre transferencias y su duración, mientras que las encuestas de hogares permiten estudiar la probabilidad de despido y la transición a empleos informales, que no se observan en los datos adminis-

trativos. Se ha comprobado que la duración del desempleo aumenta considerablemente cuando las transferencias del seguro de desempleo son mayores o están previstas por un período más largo. Los efectos de las indemnizaciones en la duración del desempleo son menos intensos. Por otro lado, una mayor indemnización reduce la probabilidad de despido, mientras que las transferencias del seguro de desempleo tienen un efecto positivo, pero pequeño en los despidos.

*Hernani, Werner, Maria Villegas y Ernesto Yáñez*

**Unemployment in Bolivia: Risks and Labor Market Policies** (*El desempleo en Bolivia: riesgos y políticas del mercado laboral*) (IDB-WP-271)

Este estudio pretende evaluar la efectividad de las instituciones del mercado laboral de Bolivia, particularmente el Plan Nacional de Empleo de Emergencia (PLANE). Se descubre que el desempleo, tal como se define convencionalmente, puede no ser el problema más importante del mercado laboral de Bolivia, ya que el mercado no asalariado es siempre una alternativa. Mientras que las duraciones de desempleo y las impactantes consecuencias del mismo son relativamente bajas, los reglamentos del mercado laboral y sus programas no ayudan a hacer crecer el mercado formal, al parecer como resultado de los inflexibles mercados laborales y políticas de trabajo de Bolivia, que se basan principalmente en programas de empleo temporal. Dichos programas, sin embargo, pueden haber ayudado a emparejar el consumo. Dado el alto nivel de informalidad del país, las políticas de protección son la segunda opción para activar políticas específicamente diseñadas para aumentar la productividad/empleabilidad de poblaciones vulnerables.

*Lora, Eduardo*

**Health Perceptions in Latin America** (*Percepciones de salud en Latinoamérica*) (IDB-WP-290)

Este es el primer estudio que analiza de manera uniforme las percepciones de salud en toda Latinoamérica y examina de forma sistemática su relación con las condiciones económicas en los niveles nacional, grupo de ingresos e individual. El estudio utiliza tres tipos de preguntas de autoevalua-

► Continúa en la página 10

## Publicaciones nuevas

▶ viene de la página 9

ción de la salud: i) satisfacción de la salud, ii) estado de salud en una escala de 0 a 10 y iii) el instrumento EuroQol 5D (EQ-5D), que indaga sobre movilidad, cuidado propio, actividades habituales, dolor o malestar y ansiedad o depresión. El análisis empírico encuentra apoyo para la hipótesis de que las diferencias culturales entre países evitan las comparaciones transnacionales de percepción de la salud, pero no encuentra apoyo para la opinión generalizada de que lo mismo se aplica dentro de los países, presumiblemente debido a que los pobres son más tolerantes hacia sus problemas de salud.

*Machado, Fabiana*

**Does Inequality Breed Altruism or Selfishness? Gauging Individuals' Predisposition towards Redistributive Schemes** (*¿La desigualdad genera altruismo o egoísmo? Evaluando las predisposiciones de los individuos hacia los regímenes redistributivos*) (IDB-WP-285)

[http://www.iadb.org/es/investigacion-y-datos/detalles-de-publicacion,3169.html?pub\\_id=IDB-WP-285](http://www.iadb.org/es/investigacion-y-datos/detalles-de-publicacion,3169.html?pub_id=IDB-WP-285)

Mientras que la reducción de la desigualdad se considera generalmente conveniente, y existe una creciente comprensión de cuáles son las políticas que promueven la igualdad y cuáles no, se sabe poco acerca de por qué se adoptan estas políticas en diferentes grados de intensidad en diferentes momentos y lugares. Para explicar esta variación, deben identificarse las circunscripciones de las distintas políticas en diversas condiciones. Este documento analiza esa pregunta utilizando datos de la opinión pública brasileña sobre las preferencias relacionadas con los impuestos, las transferencias monetarias condicionadas, los planes de pensiones y la educación. Se ha encontrado que surge un desacuerdo entre los grupos socioeconómicos sobre la forma en que el gobierno debe abordar la desigualdad en lugar de si debe hacerlo. Mientras que los encuestados más pobres apoyan las transferencias monetarias más que los ricos, los ricos son más proclives que los pobres a apoyar el gasto en educación pública. Contrariamente a lo que comúnmente se supone, la desigualdad parece generar altruismo entre los ricos respecto al programa por excelencia para la reducción de la pobre-

za de las transferencias monetarias condicionadas.

*Maier, Antonia, Marcus Miller y Andrew Powell*

**Prudent Banks and Creative Mimics: Can We Tell the Difference?** (*Bancos prudentes e imitadores creativos: ¿podemos ver la diferencia?*) (IDB-WP-284)

La reciente crisis financiera ha obligado a replantear la regulación y supervisión bancaria y el papel de la innovación financiera. Este documento desarrolla un modelo en el que los bancos prudentes pueden indicar su tipo a través de índices de capital elevados. La regulación de capitales puede garantizar la separación en equilibrio, pero el seguro de depósitos tenderá a aumentar el nivel de capital exigido. Si la supervisión detecta un comportamiento de riesgo ex ante, entonces es complementaria a la regulación de capitales. Sin embargo, la innovación financiera podría erosionar la capacidad de los supervisores para detectar riesgos y los niveles de capital deben entonces ser más altos. No obstante, los reguladores pueden no ser conscientes de que sus capacidades han sido socavadas. El documento aboga a favor de una respuesta política de cuatro pasos con mayores índices de capital bancario, mayor supervisión y límites a la utilización de instrumentos financieros complejos y de CoCos. Los resultados pueden respaldar las disposiciones institucionales propuestas recientemente en el Reino Unido.

*Scartascini, Carlos y Mariano Tommasi*

**Institutionalization of Political Institutions and Their Impact on Public Policy** (*Institucionalización de las instituciones políticas y su impacto sobre las políticas públicas*) (IDB-WP-287)

Este trabajo argumenta que la institucionalización es un fenómeno de equilibrio y que se asocia a mejores políticas públicas y mejores resultados en términos de desarrollo económico. Como soporte de esta argumentación se presenta un modelo teórico que amplía el espacio de acciones factibles para los actores políticos, incluyendo la posibilidad de hacer inversiones en arenas tanto institucionalizadas como no institucionalizadas. De esta manera, permite visualizar que el proceso de institucionalización puede ser endógeno al fun-

cionamiento de las instituciones políticas. Como complemento de este modelo conceptual, se presentan resultados cuantitativos que muestran que bajos grados de institucionalización tienden a debilitar los resultados que surgen de la literatura de economía política más tradicional. Esto es, en contextos de baja institucionalización las instituciones políticas más tradicionales, principalmente aquellas medidas de jure pueden no ser relevantes para explicar los resultados de política pública. Aún así, este trabajo abre más preguntas que las que responde y deja propuestas líneas de investigación que pueden ayudar a dar respuestas a las mismas.

## NOTAS TÉCNICAS:

*Auguste, Sebastián, Ramiro Moya y Sandra Sookram*

**Housing Finance Policy under Dutch Disease Pressure: The Mortgage Market in Trinidad and Tobago** (*Política de financiación habitacional bajo presión del síndrome holandés*) (IDB-TN-302)

Este escrito analiza la financiación habitacional en Trinidad y Tobago durante los últimos 20 años. El período en estudio se ve influenciado por una bonanza económica liderada por el sector de energía eléctrica. Los precios de vivienda durante este período se elevaron vertiginosamente, pero la demanda de préstamos hipotecarios era baja. Los resultados sugieren que esto se justifica por problemas de asequibilidad en la dinámica del nuevo equilibrio posterior al shock, ya que los precios de vivienda aumentaron más rápidamente que los salarios. Las finanzas de viviendas de interés social también jugaron un papel; sin embargo, recientemente estas se han gestionado más prudentemente que durante el auge previo de los años 70.

*Bonilla, María Isabel, Mario Cuevas y Sigfrido Lee*

**The Missing Foundations of Housing Finance: Incomplete Markets, Fragmented Policies and Emerging Solutions in Guatemala** (*Las bases inexistentes del financiamiento habitacional: mercados incompletos, políticas fragmentadas y soluciones emergentes en Guatemala*) (IDB-TN-286)

▶ Continúa en la página 11

## Publicaciones nuevas

► viene de la página 10

El marco analítico que se aplicó en este escrito comienza por identificar los tipos de fracasos en el mercado a los que se puede atribuir el subdesarrollo del sistema financiero habitacional. La hipótesis que se maneja es que existe una correlación entre la naturaleza y el alcance de dichos fallos en el mercado, y el tipo de intervenciones públicas realmente puestas en rigor. Hubo evidencia que apuntaba a una hipótesis de rechazo a la idoneidad de la política. No obstante, resulta alentador ver que han comenzado a surgir soluciones a medida que los agentes económicos aprenden a superar fracasos en el mercado; estas experiencias se reinterpretan como “experimentos naturales” que nos muestran lo que podría suceder si estos fallos en el mercado pudieran fijarse a gran escala mediante una política gubernamental apropiada. Edificando sobre este marco, el escrito propone pautas para el diseño e implementación de la política financiera habitacional en Guatemala.

*Palomino Bonilla, Miguel y Rudy Wong Barrantes*

**Housing Finance in Peru: What Is Holding It Back? (La economía habitacional en el Perú: ¿qué es lo que la detiene?) (IDB-TN-288)**

Para la mayor parte de los peruanos la vivienda está mejorando, pero aún es desproporcionalmente inadecuada. Sin embargo, las políticas públicas de financiamiento habitacional implican principalmente programas de subsidio a familias de medianos recursos y a los bancos que les otorgan préstamos. La investigación indica que el financiamiento no será el mayor obstáculo en mejorar las condiciones de vivienda en el Perú y que las iniciativas del sector público podrían más bien dirigirse a abordar asuntos en los que externalidades considerables y restricciones institucionales frenan el desarrollo de mercado. En consecuencia, iniciativas y fondos del sector público podrían apoyar provisionalmente el desarrollo de: i) técnicas y materiales de construcción más económicos, ii) tecnologías de crédito menos costosas para créditos habitacionales dirigidos a familias de bajos recursos y iii) un aumento en la disponibilidad de tierra adecuadamente habilitada para proyectos habitacionales a gran escala para familias de bajos ingresos.

*Rivera, Luis, Julio Rosales y Francisco Sancho*

**Housing Finance in Central America: What Is Holding It Back? (Financiamiento de la vivienda en Centroamérica: ¿qué lo está limitando?) (IDB-TN-285)**

Este documento analiza el financiamiento de la vivienda en Costa Rica, El Salvador y Panamá. El desarrollo de un mercado secundario de valores respaldados por hipotecas en Costa Rica es muy limitado a pesar de la existencia de un marco legal amplio, mientras que en El Salvador es inexistente y en Panamá no ha crecido debido a la alta liquidez. En la política de subsidios de Costa Rica, las principales instituciones responsables de la ley de política de vivienda actúan como facilitadores de los agentes privados. Esto contrasta con la dispersión de esfuerzos políticos e institucionales identificada en Panamá y El Salvador. Los subsidios del gobierno están dirigidos especialmente a los hogares donde se concentra más del 90 por ciento del déficit de vivienda. Una solución basada en presupuestos públicos no es sostenible, se requiere un papel activo del sector privado de financiamiento de vivienda. Aumentar la capacidad de compra de las familias y reducir el costo del financiamiento son condiciones necesarias para reducir el déficit de vivienda.

### PUBLICACIONES EXTERNAS

*Becerra, Oscar, Eduardo Cavallo y Carlos Scartascini*

**The Politics of Financial Development: The Role of Interest Groups and Government Capabilities (Aspectos políticos del desarrollo financiero: papel de los grupos de intereses y capacidad del gobierno)**

*Journal of Banking and Finance, Vol. 36, N°. 3: 626–643. 2012.*

Aunque el desarrollo financiero es bueno para el crecimiento a largo plazo, no todos los países procuran fijar políticas que tiendan a promoverlo. En este trabajo se presenta un modelo teórico que demuestra que la intensidad de la oposición al desarrollo financiero por las autoridades en funciones depende tanto de su nivel de dependencia del crédito como del papel de los gobiernos en los mercados crediticios. Se presentan evidencias empíricas

de esta afirmación y los resultados hacen pensar que una menor oposición al desarrollo financiero conduce a un incremento eficaz del desarrollo de los mercados crediticios únicamente en aquellos países cuyos gobiernos tienen una gran capacidad de acción. Además, el mejoramiento de la capacidad de gobierno incide considerablemente en el desarrollo de los mercados crediticios únicamente en países con una gran dependencia del crédito (por lo que la oposición es baja). Por lo tanto, este trabajo presenta un análisis unificado del desarrollo de mercados crediticios que incluye dos de sus principales factores determinantes que tradicionalmente se han estudiado de manera aislada.

*Cesa Bianchi, Ambrosio, M. Haskem Pesaran, Alessandro Rebucci y Teng Teng Xu*

**China's Emergence in the World Economy and Business Cycles in Latin America (Surgimiento de China en la economía mundial y los ciclos económicos en América Latina)** *Economía, Vol. 12, N°. 2 (Primavera de 2012). (Brookings Institution Press)*

En este trabajo se investiga cómo los cambios en la articulación comercial entre China, América Latina y el resto del mundo han venido transformando la transmisión de los ciclos económicos internacionales a América Latina. Evidencias basadas en un modelo de GVAR de cinco grandes economías latinoamericanas demuestran que los efectos de largo plazo sobre la economía latinoamericana característica de una sacudida del PIB en China han se han triplicado desde mediados de los años 90, mientras que los efectos de largo plazo de una sacudida del PIB en Estados Unidos se han reducido a la mitad. La transmisión de las sacudidas a América Latina y al resto de las economías emergentes de Asia (sin contar a China e India) no ha cambiado. Estos cambios responden más a los cambios en los efectos de China en los principales y tradicionales socios comerciales de la región (es decir, la zona del euro y EE.UU.) que a una articulación comercial bilateral entre China y América Latina, relacionada con el auge de los precios de los productos básicos, que dura ya un decenio. Estos hallazgos encierran grandes implicaciones tanto para América Latina como para el ciclo económico internacional.



## Noticias de nuestras redes

### Serie de seminarios sobre Políticas comparadas en D.C.:

#### Descifrar la democracia por Roger Betancourt (Universidad de Maryland)

**Fecha:** 22 de junio de 2012

**Hora:** 12:00–2:00 p.m.

**Lugar:** Sede del BID: 1300 New York Ave., NW, Washington, DC

**Se ruega contestar:**

<http://events.iadb.org/calendar/eventDetail.aspx?lang=en&id=2804>

#### Desafíos para el desarrollo en América Latina y el Caribe

**Fecha:** 14 y 15 de junio de 2012

**Lugar:** Sede del BID: 1300 New York Ave., NW, Washington, DC

**Hora:** 9:30 a.m.–5:00 p.m.

**Se ruega contestar:**

<http://events.iadb.org/calendar/eventDetail.aspx?lang=en&id=8867>

### Proyectos de investigación

Las siguientes propuestas fueron seleccionadas para participar en el proyecto de investigación **Política fiscal para un crecimiento sostenible y más justo en América Latina y el Caribe:**

- Política fiscal normativa y crecimiento económico: Algunas implicaciones cuantitativas para América Latina y el Caribe – Universidad Torcuato Di Tella, Argentina.
- Carga fiscal, volatilidad y crecimiento – Universidad Católica de Chile.
- Política fiscal para un crecimiento sostenible y más justo en México – Centro de Investigaciones y Docencia Económicas (CIDE) de México.
- Política fiscal para un crecimiento sostenible y más justo en Argentina – Instituto de Estudios de la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de la Fundación Mediterránea.
- Papel de la tributación y el gasto público en el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos en América Latina: Evidencias de un panel de muchos países – Georgia State University.

Esta edición de IDEA fue preparada por Rita Funaro y Michael Treadway, y se basa en el libro *Desconectados: habilidades, educación y empleo en América Latina* por Marina Bassi, Matías Busso, Sergio Urzúa y Jaime Vargas.

Eduardo Lora  
Coordinador General

Rita Funaro  
Editora en Jefe

IDEA (*Ideas para el Desarrollo de las Américas*) es un boletín sobre política económica y social que publica tres veces al año el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Se agradecen los comentarios, los cuales se deben dirigir a la Editora de IDEA, Rita Funaro, a la dirección electrónica [Ritaf@iadb.org](mailto:Ritaf@iadb.org).

Los puntos de vista aquí expresados corresponden a sus autores y no necesariamente representan los puntos de vista ni la política del BID. Se permite reproducir los artículos aquí contenidos siempre y cuando se indique que IDEA y el BID son la fuente original. Para recibir el boletín electrónicamente, envíe su dirección electrónica a: [RES-pubs@iadb.org](mailto:RES-pubs@iadb.org). Se puede consultar ediciones anteriores de este boletín a través de Internet, en: <http://www.iadb.org/publications/newsletters.cfm>.



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