



Documentos

Publicación del Centro de Estudios de
Sociología del Trabajo.

Nro 3 – Setiembre de 1997

EL FUNCIONAMIENTO DE UNA ESTRATEGIA ECONOMICA LOCAL DE GENERACION DE EMPLEO EN UNA ECONOMIA MIXTA

Brian Burkitt y Milford Bateman

**UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ADMINISTRATIVAS**

**EL FUNCIONAMIENTO DE UNA ESTRATEGIA
ECONOMICA LOCAL DE GENERACION DE EMPLEO
EN UNA ECONOMIA MIXTA**

Brian Burkitt y Milford Bateman

Título original

“The Operation of a Local Economic Strategy of Employment Generation
in a Mixed Economy”

En *Annales de L'Economie Publique sociale et cooperative*, Editions de
BOECK-Wesmael S.A. Publishers. Bruxelles, Vol. 64 N° 2/ 1993

Traducción libre del idioma inglés realizada por Daniel Braberman
Revisión técnica: Luisa Baigorria

INTRODUCCION

Este artículo examina algunos temas relacionados con un programa local de subsidio de empleo marginal que podría resultar útil para la creación de empleo local. La evaluación de esta estrategia será realizada con relación a la firma autogestionada (Labour-Managed Firm) y a los fines de la comparación con su contraparte, la firma capitalista (Capitalist Managed Firm) (ver Burkitt y Bateman 1990). Este análisis es relevante para cualquier economía amenazada por el desempleo, aunque presenta una aplicación práctica, inmediata, a los actuales eventos por que atraviesan los países de Europa Oriental.

La generación de empleo es vista por muchos autores como el aspecto mas crítico de la política económica, dada la probabilidad de que el desempleo generalizado genere turbulencias sociales, que posiblemente lleven a revertir o desmoronar muchas de las reformas recientes. Numerosas comunidades locales son enérgicamente alentadas a adoptar sus propias medidas de estímulo económico, entre otras razones, por que los gobiernos centrales están efectivamente en bancarota. Además, la experiencia de Europa Occidental sugiere que las estrategias económicas locales pueden ofrecer una respuesta eficiente al retroceso económico (OCDE 1985, 1987a, 1987b). Con respecto a la comparación entre la firma autogestionada y la firma capitalista, debe destacarse, que luego de un rechazo inicial a toda forma de acción colectiva en las postrimerías de la caída del bloque soviético, las economías de mercado emergentes de Europa Oriental son cada vez más receptivas a conceptos tales como auto-gestión/ propiedad participada/ cooperativas de trabajo (Sik, 1990; Ellerman, 1990; ILO, 1991; Doyle y Krasnoselsky, 1992).

Como es bien sabido, Europa Oriental posee una vasta experiencia en materia de intervencionismo y subsidios, casi toda negativa (Kornai 1980, 1986). Sin embargo, contrariamente a casi todos los consejos originados en el occidente, Europa Oriental no ha abandonado tales ideas. Se mantienen programas de subsidios al empleo en Checoslovaquia, en donde las empresas locales son asistidas financieramente para que retengan cierto tipo de empleados (FMLSA 1991); en Hungría, en que la idea del gradualismo ha triunfado claramente sobre la terapia de shock, y existen medidas intervencionistas para prevenir un mayor colapso económico (Revesz 1991); y en zonas de la ex Yugoslavia, en donde el subsidio del empleo

local ha sido una política muy difundida por largo tiempo (Bateman, 1987; Vodopivec, 1991).

1. El desempleo como una externalidad

La teoría del equilibrio general muestra que en un sistema económico la eficiencia social se obtiene cuando los precios igualan los costos marginales sociales (Mishan, 1967; 1981). Ajustar al costo marginal privado, para así igualarlo al costo marginal social, es por lo tanto una medida convencionalmente aceptada. En los últimos tiempos, la valorización por costo marginal social ha adquirido protagonismo en relación con una externalidad de creciente gravedad: la polución. Un amplio debate se inclinó en favor de medidas financieras que inducen a las empresas contaminantes a internalizar el costo social asociado a sus desechos indeseables (Pearce, 1989). Numerosas empresas anticipan caídas en su producción, si se ven forzadas a recalcular los niveles de producción que maximicen beneficios como consecuencia de un nuevo régimen financiero (por ej.: El que contamina debe pagar..“). Pero se reconoce la inexistencia de una alternativa efectiva para prevenir el problema y para que este no se convierta en una amenaza mayor para la humanidad.

El desempleo puede también considerarse como un ejemplo de externalidad grave. Como en el caso de la polución, la empresa no internaliza el costo del desempleo local que puede crear cuando despide personal, estos costos son entonces externos a la empresa y son afrontados por la sociedad en su conjunto.

Varios de estos costos pueden ser enumerados:

- En primer lugar, los pagos de seguro de desempleo, incluyendo ayuda financiera, provisión en especie y otros subsidios.
- En segundo lugar, una persona desempleada generalmente no paga impuestos u otras contribuciones asociadas, de modo que el tesoro pierde ingresos importantes.
- En tercer lugar, el desempleo también involucra costos privados, cada vez que los individuos que han invertido en capacitación y educación, encuentran que su capital humano carece de valor ya que no pueden conseguir empleo.

- En cuarto lugar, la pérdida para la sociedad que representa la inexistencia de todos los bienes y servicios que podría haber producido una persona desempleada.

Sin embargo, es posible que la comunidad local pueda valorizar el costo total del desempleo y que se pueda establecer un nivel de empleo socialmente óptimo. Además, también es posible que una comunidad local pueda adoptar medidas activas para inducir a las empresas a internalizar, en la toma de decisiones, las pérdidas que genera el desempleo y así lograr, por decisión propia, un desplazamiento hacia este nivel de empleo óptimo. Este proceso se analizará en el ámbito local, utilizando un programa de subsidio al empleo marginal para modificar el volumen de desempleo. La posibilidad de creación eficiente de empleo y el potencial de obtención de mejoras en el bienestar local es ahora considerablemente aceptada. Por ejemplo, la OCDE (1987a, pag. 22) señala que, “cuando todos los beneficios o costos en un área urbana específica no se encuentran internalizados por los tomadores de decisión privados, el mercado sub-proveerá “beneficios”, tales como las innovaciones que involucran riesgo, o sobreproveerá “costos”, tales como la contaminación ambiental. Bajo esta situación, en la cual los costos sociales exceden los privados, la intervención gubernamental puede incrementar la eficiencia”.

2. Generación de empleo en el ámbito local

En los países industrializados de occidente, la década del ochenta fue testigo de una significativa reorientación de la política económica local hacia el problema del desempleo. A fines de la década del 70 y particularmente a principios de los años 80, hubo un marcado incremento del desempleo. No obstante, las políticas a nivel del gobierno central se concentraron en la lucha contra la inflación. Las medidas para disminuir el desempleo se desplazaron de las macro soluciones del gobierno central a las micro soluciones implementadas por los gobiernos locales. Estas micro soluciones denominadas “Estrategias Económicas Locales”; pueden definirse a grandes rasgos como un intento para influenciar el funcionamiento económico de la economía local, con medidas también locales. Se apartan significativamente de las políticas convencionales que han prevalecido desde la segunda guerra mundial, en que la intervención local ha desempeñado un rol de apoyo a las medidas de índole nacional, relacionadas principalmente con la regulación de las tierras y la planificación industrial (ver Boddy y Fudge, 1984; Totterdill, 1989).

Las estrategias económicas locales han estado orientadas en varios sentidos al problema del desempleo. Probablemente el habitual sea el apoyo a la formación de nuevas pequeñas empresas, como parte de una estrategia de largo plazo de generación de empleo local, (Burkitt y Bateman, 1991). Nuestro interés se centra en una posible estrategia de corto plazo en que la comunidad otorga un subsidio de empleo marginal (SEM) a empresas locales, con el fin de financiar la expansión o retención de las oportunidades de empleo locales. A pesar de que el SEM ha sido utilizado por muchos gobiernos centrales como mecanismo de creación de empleo (ver sección 5) su potencial de uso en el ámbito local ha suscitado relativamente poca atención.

La teoría económica y los principios operativos que fundamentan el uso de un SEM en el ámbito local son simples. Un SEM es un pago realizado por la comunidad local a una firma, por cada trabajador adicional que emplea por encima de lo que sería su nivel de empleo promedio. Dado el supuesto de un flujo de ingresos constante, el menor costo marginal del trabajo para la empresa actúa como estímulo para la expansión o retención de empleo, que de otra manera esta no hubiera realizado.

La empresa indicada para ser beneficiaria de un SEM podría ser una empresa relativamente competitiva, con una demanda sostenida para sus productos, pero que evita ampliar su plantel de trabajadores debido al riesgo, o bien por los costos de largo plazo (por ej. ¿Podrá afrontar el costo de los despidos, más adelante, si las cosas no funcionan?). Otras firmas apropiadas podrían ser las que han sido víctimas temporarias de movimientos cíclicos o bien de políticas económicas (por ej. un tipo de cambio sobrevaluado), perdiendo temporalmente mercados. En situaciones en que las empresas se verían obligadas a deshacerse de los empleados "superfluos", o a cerrar sectores de producción por razones de costo, el uso de este programa de empleo apoyará a la firma para que retenga su mano de obra especializada y su capacidad productiva entera, mientras espera que reviertan las condiciones de mercado.

Otras empresas a tener en cuenta son las que enfrentan grandes turbulencias políticas y económicas, tal como en el caso de Europa Oriental. Aquí, situaciones anormales producto de la transición hacia el sistema de mercado amenazan con aniquilar arbitrariamente a muchos sectores/firmas que han tenido un buen desempeño en términos de eficiencia operativa y de gestión, y que podrían estar bien posicionados para competir con éxito en mercados nacionales e internacionales.

Dichos sectores/empresas quizás necesiten asistencia en el corto plazo, en forma de programas de subsidio al empleo, para poder convertirse en entidades competitivas en una economía de mercado post comunista y post transición. Ante la creciente crisis social, precipitada por el crecimiento del desempleo, podría ser menos costoso en el largo plazo para la comunidad local si tales empresas retuvieran, reentrenarán y reequiparán a los empleados existentes, mientras que se buscan nuevas oportunidades de mercado, en lugar de permitir que las fuerzas del mercado actúen libremente, convirtiendo a las comunidades locales, inmediatamente y en forma irremediable, en páramos industriales.

Si en primer lugar se analiza con mayor detalle a las empresas capitalistas, se observa que un SEM reduce el costo marginal del trabajo, por lo que el nivel de empleo resulta superior al nivel dado por la maximización de beneficios. La empresa capitalista iguala el ahora menor costo marginal del trabajo con su curva de ingreso marginal, que no ha variado. En el gráfico N° 1 el costo marginal del trabajo sin ajustar es MC, el que es igual al salario de mercado W^* , mientras que el ingreso marginal es MR. El empleo de equilibrio es N. La introducción de un SEM reduce el costo del empleo marginal a MC' , a un nivel a la derecha de N. La empresa capitalista igualara MC' con su ingreso marginal MR (que no ha variado), y se obtiene un nuevo empleo de equilibrio N_1 , más alto. El rectángulo abcd representa el costo directo del SEM para el organismo de financiamiento, es decir, el monto total de asistencia financiera pagada a la empresa capitalista. El valor de abc representa una "pérdida de productividad" en la empresa capitalista como resultado de incrementar su dotación laboral de N a N_1 ; adc representa el beneficio adicional para la empresa capitalista. Por otra parte, en el caso de la empresa autogestionada, se asume que el objetivo convencional es la simple maximización del ingreso medio (Ward, 1958). Hubo numerosos intentos por redefinir la función objetivo de la empresa autogestionada, aunque esta primera versión ha servido de base para la mayoría de los análisis comparativos, más elementales, con su contraparte la empresa capitalista. El SEM opera estimulando aumentos marginales en el total de empleados/asociados, por encima del nivel de empleo dado por la maximización del ingreso medio. Si asumimos que el punto máximo de ingreso es igual al salario de mercado que existe para la empresa capitalista¹, luego en el Gráfico N°2, N también representa el nivel de empleo óptimo de la empresa

¹ Esto ha sido demostrado para largo plazo convencional. Ver Ward 1958, Vanek 1970).

autogestionada, donde se maximiza el nivel de ingreso medio por empleado.

Gráfico N° 1. Efecto posible de un SEM en una Empresa Capitalista

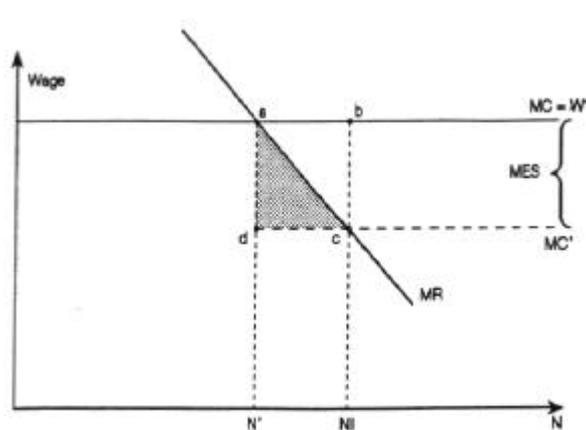


Figure 1 — Possible effect of an MES upon the CMF

Gráfico N°2. Efecto posible de un SEM en una Empresa Autogestionada

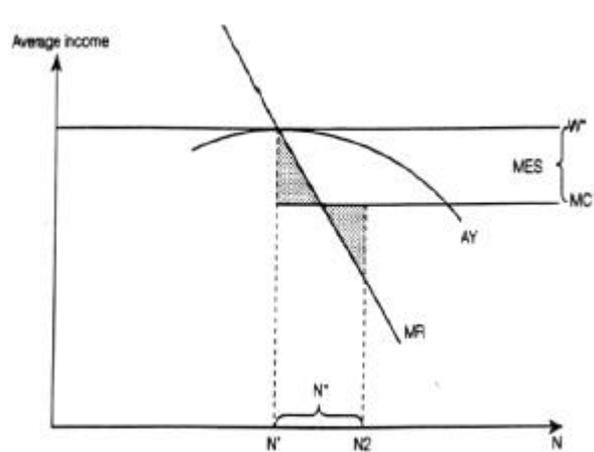


Figure 2 — Possible effect of an MES upon the LMF

La introducción de un SEM reduce el costo de aceptar/retener un empleado y/o asociado marginal.

Inicialmente, para cada trabajador/asociado adicional empleado, la caída en la productividad marginal de cada trabajador/asociado adicional es más que compensada por el SEM atribuible a cada trabajador/asociado adicional. Existirá en consecuencia un excedente financiero hasta el nivel de empleo en que las pérdidas por la caída en la productividad marginal del trabajo se igualen al flujo de fondos representados por los SEM (por ej. hasta el punto N2). Por lo tanto, la expansión del empleo inicial estaría acompañada también por un incremento en los ingresos promedio de la totalidad de los trabajadores/asociados, si los trabajadores de las empresas autogestionadas buscan beneficiarse financieramente con la expansión de empleo y dividen entre ellos el excedente financiero inicial. Sin embargo, parece poco probable que el trabajador/asociado medio quiera aprovecharse de las ventajas financieras. Varios investigadores han enfatizado la importancia del empleo en la función objetivo de corto plazo de una empresa autogestionada (ver Jan Vanek, 1972; Law, 1977). Retener el propio puesto de trabajo obviamente es una fuente de utilidad, y claramente no se requiere estímulo financiero alguno, porque frecuentemente la empresa autogestionada le da cierto valor a la expansión de empleo ya que implica la creación de oportunidades laborales para familiares, amigos y vecinos de la comunidad local. En consecuencia, los trabajadores ya empleados en la empresa autogestionada pretenderán poca, o ninguna recompensa al considerar la retención o expansión del empleo. Sin ningún tipo de coacción, la empresa autogestionada estará más dispuesta a emplear hasta N2, lo que indica que utiliza un SEM en forma más eficiente que su contraparte la empresa capitalista. Este aspecto será relevante al momento de diseñar la política más eficiente de generación de empleo.

A pesar de la tendencia ya descrita en la empresa autogestionada, existe la posibilidad de que en ambas empresas la generación de empleo a partir de un SEM se diluya, si parte del subsidio se utiliza para aumentar las ganancias/ingresos promedio. Aquí es necesario una explícita definición de las políticas. Aquellos organismos que financien los SEM deberían excluir específicamente la posibilidad de que exista un incremento en el nivel de ganancia/ingreso medio en las empresas beneficiarias. Resulta a la vez ineficiente e inequitativo el desvío de los fondos, de su propósito de generar empleos para beneficiar a los que ya tienen empleo. Por lo tanto, las oportunidades de empleo creadas como resultado del SEM, tanto en las empresas capitalistas como en las empresas autogestionadas, son $N2 - N = N^*$.

3. La financiación de un SEM

Mientras que la efectiva implementación de un SEM es relativamente poco complicada, su financiamiento puede presentar mayores dificultades. Existen dos posibilidades, que involucran al gobierno central o al gobierno local.

En el Reino Unido, existen evidencias que indican considerables beneficios económicos como resultado de un programa de creación de empleo con financiamiento nacional pero implementado en el ámbito local (CLES, 1987). Objetivamente entonces, el gobierno central puede ser coaccionado para financiar un programa dejando la implementación a cargo de la comunidad local. Otros gobiernos de Europa Occidental han sido tal vez más generosos con sus regiones en la década del 80 que el Reino Unido, pero en última instancia la financiación nacional de la acción local será problemática en todos lados y particularmente, por supuesto, en el caso de Europa Oriental.

Parece existir cierta posibilidad de que los gobiernos locales financien sus propios programas de empleo, recaudando el dinero a través de sistemas de impuestos locales. Sin embargo es poco probable que una economía local con serios problemas de desempleo pueda tener una base imponible amplia. En ciertas economías locales de Europa Occidental y Oriental los impuestos locales pueden tener un efecto positivo sobre el nivel de desempleo. En ciertas partes de Alemania y de la ex Yugoslavia, el sistema local de impuestos está unido a un sistema local de seguro social y esto actúa internalizando dentro de la comunidad una gran proporción de los costos sociales del desempleo local. Los efectos positivos sobre el bienestar local desarrollados en la sección 2 son más fáciles de lograr y de identificar, lo cual es un poderoso aliciente para que los gobiernos locales intervengan en la economía, *inter alia* para presionar a las firmas a expandir su empleo (ver OCDE, 1987a; Bateman, 1987). Ya que muchos países del este europeo han desarrollado sistemas impositivos locales integrales, la internalización local de los costos sociales del desempleo sería de mayor importancia relativa en el diseño de una política de empleo.

4. Estimación de un valor óptimo para un SEM

Se puede intentar identificar el nivel socialmente óptimo para un SEM, utilizando un valor para el salario sombra. La estimación de salarios

sombra permite una valuación más exacta del trabajo en una economía local, particularmente en aquella con desempleo. En un mercado perfectamente competitivo, el trabajo es contratado hasta donde el valor de su producto marginal iguala al salario. A largo plazo esto se da en forma simultánea con la función objetivo de la firma capitalista, que es la maximización del beneficio, y con la maximización del ingreso promedio de la empresa autogestionada, pero no necesariamente garantiza la eficiencia social. La mayor utilización de trabajo por una empresa puede llegar a generar un beneficio social que supera la pérdida privada resultante. Esto puede ser ejemplificado calculando el precio sombra del trabajo, el cual, como Kirkpatrick y MacArthur (1989) han puntualizado, es tan relevante para la política económica de los países desarrollados como lo es para la de los subdesarrollados.

Utilizando una formulación original presentada por Scott (1972), esos autores mostraron que el salario sombra puede encontrarse muy por debajo del precio de mercado del trabajo, ya que para una categoría de trabajo, el del desempleado, el cálculo del precio sombra incorpora varios componentes deflacionarios. Primero, el cálculo del precio sombra del trabajo, bajo el supuesto de pleno empleo, incluye un valor positivo por la pérdida de producto que resulta de la transferencia de un trabajador de una firma a otra. Sin embargo, esta valuación no se incluye en el caso del desempleado. Segundo, el precio sombra es reducido por el nivel del subsidio de desempleo que recibe el trabajador desempleado, y que consideramos brevemente en la sección 1. Al tomar en cuenta estos dos factores, se puede esperar una significativa diferencia entre la valuación de mercado, y el precio sombra en una economía local caracterizada por la existencia de desempleo.

Una vez que tenemos un valor del salario sombra de un trabajador desempleado en una economía local, podemos indicar cómo calcular un valor óptimo para el SEM. Gráficamente se representa en el Gráfico N°3. Asumiendo la inexistencia de pérdidas (por.ej. no se le permite la apropiación de ganancias financieras a la empresa en cuestión) se logra la máxima generación de empleo local, y se maximiza la eficiencia social en donde,

$$\text{SEM} = \frac{\text{Salario de Mercado} - \text{Salario Sombra}}{2}$$

generándose $(N_2 - N)$ oportunidades de empleo adicionales.

² Por razones de exposición se supone que la curva del ingreso marginal (MR) es una línea recta.

el Reino Unido (1975/79) y con el subsidio de empleo para las pequeñas empresas (1977/80). El análisis de Hart (1989) es menos entusiasta, aunque señala aspectos favorables de los SEM a nivel micro. Hasluck (1987) describe la experiencia de estos programas en el ámbito local en el Reino Unido, haciendo notar su potencial en diversas áreas. No obstante esto, dichos SEM no lograron convertirse en políticas ortodoxas del mercado laboral. Además de las objeciones ideológicas a las intervenciones de mercado, se identificó un número de cuestiones económicas problemáticas.

En primer lugar, existe el problema de los desplazamientos o pérdidas de peso muerto (*nota del trad. Pérdidas de peso muerto o "deadweight losses" son pérdidas de un sector que no se transfieren como ganancia a otro sector*), cuando el empleo creado en una firma beneficiaria de un SEM equivale a la pérdida de empleo en empresas no beneficiarias de un SEM. El efecto neto de un SEM sobre el empleo podría llegar a ser nulo si la participación de mercado simplemente se transfiere de productores con costos altos a productores con (artificialmente) bajos costos. En el relevamiento de Haveman (1982), los efectos de desplazamiento eran evidentes, aunque concluyó que tales efectos no eran críticos para el éxito de esta política.

Layard y Nickell (1980) sostuvieron que el desplazamiento podía ser mínimo (y podía ser *minimizado*, a través de una selección correcta); por ejemplo, si la empresa haciendo uso del SEM se dedica principalmente a la exportación³. La promoción de exportaciones en si misma suele manifestarse a través de subsidios a productores domésticos. La demanda de importaciones específicas es también desplazada, cuando la oferta local es subsidiada para incrementar la producción y bajar costos. Por supuesto, bajo condiciones de suboferta crónica de ciertos productos y servicios (como es el caso de muchos países en Europa Oriental) la oferta adicional de una empresa no implica una forzosa reducción en la oferta de alguna otra, sino un aumento global de la oferta.

Una segunda crítica al SEM se centra en un efecto de ineficiencia que algunos economistas consideran inherente a cualquier forma de subsidio. Cuando los subsidios están ampliamente disponibles, las empresas operan con restricciones presupuestarias "flojas" y generalmente se asume que los gerentes estarán menos motivados

³ En el contexto de un SEM implementado a nivel local, por supuesto, el desplazamiento se redefine como el impacto de los subsidios fuera de la comunidad local.

para adoptar métodos administrativos, técnicos y productivos eficientes (Kornai 1980, 1986). El ejemplo más obvio es el de Europa Oriental antes de la reforma. Sin embargo, el sistema de restricciones presupuestarias "flojas" en Europa Oriental de la pre-reforma era contingente a imperativos políticos particulares para el funcionamiento de un estado unipartidario. Uno de estos imperativos era sostener la infalibilidad de la dirigencia del Partido Comunista y de sus funcionarios, al garantizar la inexistencia de cierre de fábricas, de despidos o de desempleo abierto. Un SEM administrado en el ámbito local (monitoreado de cerca, dirigido a empresas específicas y de duración temporaria) es de naturaleza enteramente distinta y va a ser menos propenso a generar ineficiencia gerencial.

Un último problema se plantea a partir de la dificultad de administrar un SEM en forma centralizada con información incompleta, y muchas veces incorrecta, sobre el nivel de empleo promedio o normal de cada empresa. Los SEM podrían estar financiando puestos que se hubieran generado aún en ausencia de los subsidios. La empresa individual tiene un claro incentivo en minimizar su cantidad promedio o normal de trabajadores, para tener subsidiado el costo de un número mayor de trabajadores "marginales". La dificultad para diferenciar entre el incremento en el empleo como resultado del SEM y el incremento que se hubiera sin generado sin el SEM, es una debilidad no resuelta de este tipo de subsidios. Haveman (1982), en su estudio de la experiencia de los SEM en economías desarrolladas, señala que este problema ocurre, pero no es de magnitud significativa.

Sin embargo, es en este punto donde los SEM pueden llegar a tener un rol crítico, como parte de una respuesta estratégica en el ámbito local al desempleo. Si el SEM es implementado por la comunidad local como parte de un plan estratégico para desarrollar la economía local, entonces presenta ciertas ventajas. Primero, existirá un mayor conocimiento de la situación del empleo/nivel de actividad de las empresas locales, por lo que el SEM puede estar dirigido hacia las empresas con más posibilidades de convertirse en los principales jugadores de su mercado en los próximos años. Esto servirá para fortalecer la competitividad y la eficiencia de las empresas más significativas. Segundo, al tener en cuenta el crecimiento de técnicas de producción flexibles y especializadas y de la eficiencia del modelo de "parque industrial" para el desarrollo económico local (Piore y Sabel, 1984; Pyke, Becattini y Sengenberger, 1990; Pyke, 1992; Pyke y Senberger, 1992), los subsidios al empleo podrían ser considerados

importantes para facilitar la estabilidad económica y la expansión local a través de la promoción de los “parques industriales”. Esto podría implementarse subsidiando el costo de los trabajadores de investigación y desarrollo, altamente especializados y por lo tanto de alto costo.

6. Conclusión

Este artículo explora el concepto de la implementación de un SEM en el ámbito local. Su uso es altamente recomendado bajo ciertos supuestos. Puede ser considerado como una política local potencialmente costo-efectiva para incrementar las oportunidades de empleo, en un marco institucional apropiado y aplicada en forma discrecional. Irónicamente, considerando cómo el uso indiscriminado de subsidios contribuyó a su colapso económico, los SEM pueden ser inmediatamente aplicables en Europa Oriental. Es ahí donde desempleo y la suboferta comienzan a aparecer, generando malestar social. Un programa de creación y preservación de empleo utilizando un SEM administrado localmente, parece ser un eficiente agregado a las actuales políticas económicas.

REFERENCIAS

- BATEMAN M., 1987, “Local Economic Strategies: Local Employment Promotion and Support in the Yugoslav economy”, Bradford Economic Research paper 8, Department of Economics, University of Bradford.
- BODDY M. and FUDGE C. (eds), 1984, *Local Socialism*, MacMillan Books.
- BURKITT B. and BATEMAN M., 1990 “The Operation of Profit-Maximising Firms in a Labour-Managed Economy; Capitalists in Illyria?” in *Economic Analysis and Workers Management*,
- _____, 1991, “A Long run strategy for local employment generation in a labour-managed economy”, in *European Research*, Volume 2, Part 1.
- C.L.E.S., 1987, *Economic sense: local jobs plans*, CLES, Manchester.
- DOYLE C. and KRASNOSELSKY A., 1992, “Privatisation and Development of Industrial Enterprises in Russia”, paper prepared for the Conference on *Enterprise Development in Eastern Europe*, Manchester Business School, 28-30 September 1992.
- ELLERMAN D., 1990, “Report on a Socialist Reform Tour: Poland, Hungary, Soviet Union and Yugoslavia”, in *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 11, pp. 205-215.
- FMLSA (Federal Ministry of Labour and Social Affairs) 1991, Report F 111-6118/1081, “Programme of Employment for Young People”.
- HART R.A., 1989, “The Employment and Hours effects of a Marginal Employment Subsidy”, in *Scottish Journal of Political Economy*.

- HASLUCK C., 1987, *Urban Unemployment: local labour markets and employment initiatives*, Longman, London.
- HAVEMAN R H., 1982, *Marginal Employment Subsidies*, OECD, Paris.
- ILO, 1991, *In search of flexibility; the new Soviet labour market*, ILO, Geneva.
- KIRKPATRICK C. and MCARTHUR J., 1989, *Shadow Pricing Unemployed Workers in a Regional Economy: Underlying Theory and an Approach to Estimation*, Development and Projet Planning Centre, University of Bradford.
- KORNAI J., 1980, *The Economics of Shortage*, North-Holland, Amsterdam.
- _____, 1986, *Contradictions and Dilemmas*, MIT Press.
- LAW P.J., 1977, "The Labour-Managed Firm and Fellners Union-Management Model", in *Journal of Economics Studies*, 4.
- LAYARD R., 1976, "Subsidising jobs without adding to Inflation", in *The Times*, 28.1.76.
- LAYARD R. and NICKELL S.J., 1976, "USING Subsidies as a means of cracking the unemployment nut", in *The Guardian*, 2.4.76.
- _____, 1980, "The case for subsidising extra jobs" in *The Economic Journal*, 90, March.
- MISHAN E.J., 1967, *The Costs of Economic Growth*, Pelican.
- _____, 1981, *Introduction to Normative Economics*, Oxford University Press.
- OECD, 1985, *Creating Jobs at the Local Level*, OECD, Paris.
- _____, 1987a, *Revitalising Urban Economies*, OECD, Paris.
- _____, 1987b, *New roles for Cities and Towns*, OECD, Paris.
- PEARCE D., 1989, *Blueprint for a Green Economy*.
- PIORE M. and SABEL C., 1984, *The Second Industrial Divide; Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- PYKE F., 1992, *Industrial Development through Small Firm Cooperation: Theory and Practise*, International Labour Office, Geneva.
- PYKE F., BECATTINI G. and SENGENBERGER W. (eds), 1990, *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- PYKE F., and SENGENBERGER W. (eds), 1992, *Industrial districts and local economic regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- REVESZ T., 1991, "Taxes and Subsidies in Hungary", seminar paper given to the conference on Economic Transformation in Eastern Europe, Santander, Spain, 29.7.91 - 2.8.91., CEPR, London.
- SCOTT M., 1972, "Shadow Wages of 'surplus'labour in Mauritius", in Little I.M.D. and Scott M. (eds), 1972, *Using Shadow Prices*, Heinemann, London.
- SIK O., 1990, "The Transformation Process in Eastern Europe: New Perspectives on the Theory of Convergence", in *Economic and Industrial Democracy*, Vol.11, pp. 167-177.
- STOREY D., 1990, "Evaluation of Policies and Measures to Create Local Employment", *Urban Studies*, Vol. 27, 5, pp. 669-684.
- TOTTERDILL P., 1989, "Local Economic Strategies as industrial policy: acritical review of British developments in the 1980s", in *Economy and Society*, Vol. 18, 4, November.

- VANEK J., 1972, *The Economics of Workers Management*, Allen and Unwin, London.
- VANEK J., 1970, *The General Theory of Labour Managed Market Economies*, Cornell University Press, Ithaca and London.
- VODIPIVEC M., 1991, "The persistence of job security in Reforming Socialist economies", in *Soviet Studies*, Vol.43, N°6.
- WARD B., 1958, "The Firm in Illyria: Market Syndicalism", in *American Economic Review*, 566-89.