

liberalización, desigualdad y pobreza : América Latina y el Caribe en los 90

Enrique Ganuza, Ricardo Paes de Barros,
Lance Taylor, Rob Vos (editores)



pnud

NACIONES UNIDAS

CEPAL



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

PNUD
Programa de Naciones Unidas
para el Desarrollo

1ª edición: junio de 2001

© 2001

Editorial Universitaria de Buenos Aires
Sociedad de Economía Mixta
Av. Rivadavia 1571/73 (1033) Ciudad de Buenos Aires
Tel: 4383-8025 / Fax: 4383-2202
www.eudeba.com.ar

Diseño de tapa: Silvina Simondet
Corrección y composición general: Eudeba

ISBN 950-23-1170-1
Impreso en Argentina.
Hecho el depósito que establece la ley 11.723.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

ÍNDICE

PRÓLOGO	
<i>Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Lance Taylor - Rob Vos</i>	7
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN AMÉRICA LATINA.	
EFFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN Y LA POBREZA	
· <i>Lance Taylor - Rob Vos</i>	13
EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD	
<i>Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Rob Vos</i>	77
POBREZA, DESIGUALDAD Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL	
Y FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA	
<i>Jere R. Behrman - Nancy Birdsall - Miguel Székely</i>	117
COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN	
DE INGRESOS. ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA	
· <i>Roberto Frenkel - Martín González Rozada</i>	151
BOLIVIA: EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO,	
EMPLEO, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA	
<i>Werner Hernany - Wilson Jiménez - Rodney Pereira</i>	201
APERTURA ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN BRASIL	
<i>Ricardo Paes de Barros - Carlos Henrique Corseuil</i>	255
CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO:	
COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA	
<i>José Antonio Ocampo - Fabio Sánchez - Camilo Ernesto Tovar</i>	305

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN COSTA RICA: EFECTOS EN EL MERCADO DE TRABAJO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA <i>Pablo Sauma - Juan Rafael Vargas</i>	353
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, EMPLEO Y DESIGUALDAD EN CHILE <i>José de Gregorio - Dante Contreras - David Bravo - Tomás Rau - Sergio Urzúa</i>	425
LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA, AJUSTE, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA EN ECUADOR, 1988-1999 <i>Rob Vós</i>	489
EL SALVADOR: LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS Y SUS EFECTOS EN EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO, LA POBREZA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO <i>Alexander Segovia - Jeannette Larde</i>	563
APERTURA, POBREZA Y DESIGUALDAD: GUATEMALA <i>Juan Alberto Fuentes</i>	605
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS, POBREZA Y DISTRIBUCIÓN EN JAMAICA <i>Damien King - Sudhanshu Handa</i>	675
LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN MÉXICO: EFECTOS EN EL CRECIMIENTO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA <i>Jaime Ros - César Bouillon</i>	713
REFORMAS ECONÓMICAS Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN PANAMÁ <i>Niek de Jong - Rob Vós</i>	765
LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN PARAGUAY. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA POBREZA <i>Bill Gibson - José Molinas - Margarita Moli</i>	815
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y DESIGUALDAD Y POBREZA. EL CASO DE PERÚ <i>Juan José Díaz - Jaime Saavedra - Máximo Torero</i>	877
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS: EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y EL BIENESTAR. EL CASO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA <i>Jaime Aristy Escuder</i>	939
URUGUAY: EQUIDAD Y POBREZA ANTE LA APERTURA COMERCIAL DE LOS NOVENTA. UN ENFOQUE A TRAVÉS DE MICROSIMULACIONES <i>Marisa Bucheli - Rafael Díez de Medina - Carlos Mendive</i>	993

PRÓLOGO

ENRIQUE GANUZA - RICARDO PAES DE BARROS -
LANCE TAYLOR - ROB VOS

El tema de la globalización está en la agenda internacional de instituciones y de debates. Sus orígenes, características y, tal vez, de mayor importancia, sus consecuencias, son motivo de análisis y propuestas en todo el mundo. Los participantes en este libro, discutieron, al iniciarse este proyecto, la posibilidad de individualizar cuál era la expresión más importante de ese proceso de globalización, en América Latina y el Caribe, en los últimos diez a quince años. Se alcanzó consenso respecto de que una de las características más importantes de ese proceso había sido la adopción de políticas económicas similares, en especial, la liberalización comercial y de la cuenta de capitales. Esas políticas fueron acompañadas por medidas simultáneas (desregulación financiera y de los mercados de trabajo, reforma de sistemas impositivos), pero es justamente esa ola de aperturas externas que redefinió el ambiente exterior en que tienen que moverse las economías de la región.

Naturalmente, ese tema también es motivo de interés en las instituciones patrocinantes de este estudio. El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de las Naciones Unidas, llevan varios años trabajando en análisis comparativos de la relación entre políticas macroeconómicas, pobreza y desigualdad.¹ Dadas las prioridades temáticas que abordan

¹ Ver por ejemplo: Ganuza, E.; Taylor, L. y Morley, S. (1998), *Políticas macroeconómicas y pobreza en América Latina y el Caribe*, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid, España.

en sus actividades, era ineludible plantearse la pregunta de cuáles habían sido los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre la pobreza y la desigualdad.

Regímenes anteriores, con controles estatales extensivos y una industrialización basada en la sustitución de importaciones, han sido criticados por ineficientes y, como tales, incapaces de reducir la pobreza y la desigualdad. La apertura externa fue asumida como elemento central para promover una producción eficiente y competitiva, crear empleo suficiente y reducir la pobreza y la desigualdad de ingresos. También la teoría tradicional del comercio internacional predice que la liberalización comercial y de la cuenta de capitales contribuirá al crecimiento, y, en consecuencia a la reducción de la pobreza, y a la disminución de la desigualdad.

Hay, sin embargo, estudios más críticos, con referencia a América Latina y al Caribe, que cuestionan los efectos positivos de la liberalización, enfatizando los efectos negativos de la liberalización comercial sobre la distribución de ingresos. Otros análisis, fundamentalmente sobre políticas de ajuste y sobre la relación entre crecimiento y pobreza, consideran aspectos parciales, sin abordar en forma adecuada la interrelación del conjunto de reformas económicas, el contexto específico de cada país ni el hecho que la mayor parte de los efectos se transmiten a través del mercado de trabajo. Sin duda, los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre el crecimiento, el empleo, la pobreza y la distribución del ingreso provienen de un complejo conjunto de interacciones que involucran tanto la oferta como la demanda de una economía y comportamientos de variables endógenas al proceso (en particular, cambios en la distribución del ingreso y en los precios relativos).

Con esa perspectiva, y con el aporte invaluable de una red de especialistas calificados que trabajan sobre los países de la región, se estudiaron los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre la pobreza y la desigualdad en 17 países del continente, con énfasis en el período 1989-1999: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay.² En la mayoría de

Ganuzo, E., León, A. y Sauma, P. (1999), *Gasto público en servicios sociales básicos en América Latina y el Caribe*, Impresos Universitaria, S. A., Santiago, Chile.

CEPAL (2000), *Panorama social de América Latina , 1999-2000*, Santiago, Chile.

CEPAL (2000), *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Santiago, Chile.

2. No se presenta un estudio de caso sobre Honduras pero sí se estimaron los efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad en ese país.

los países analizados, la cuenta corriente y la cuenta de capitales de la balanza de pagos fueron liberalizadas casi simultáneamente al final de la década de los ochenta o principios de los noventa. Sin embargo, para preservar la claridad del análisis es útil analizar cada uno de esos cambios por separado. El primer paso es examinar cómo cambiaron los grandes agregados económicos durante el período elegido. Con ese propósito se utilizaron simples series temporales y/o técnicas de descomposición de estática comparativa para la demanda efectiva, el empleo, el crecimiento de la productividad y la distribución funcional del ingreso. Para el análisis de algunos países (siete en total), los autores utilizaron modelos de equilibrio general o parcial a fin de producir contrafactuales que aislaran los efectos específicos de la liberalización de la balanza de pagos.

Una vez estudiado el comportamiento de los agregados macroeconómicos, se analizaron los cambios en la pobreza y en la desigualdad que se produjeron a nivel de los hogares y de los trabajadores. Para ello se asumió que el canal de transmisión de los efectos de la apertura sobre la pobreza y desigualdad de los hogares es el mercado laboral. Se utilizó una metodología de "microsimulaciones" para estudiar cuál hubiera sido la pobreza y la distribución del ingreso si los cambios observados en el mercado de trabajo, como consecuencia de la liberalización, no hubiesen tenido lugar.

Dada la diversidad de los países analizados, es riesgoso generalizar conclusiones. El constatar la diversidad de resultados es un resultado en sí mismo. Una vez más se confirma que la misma política económica, aplicada en países distintos, o en períodos distintos de tiempo, produce resultados distintos sobre la pobreza y la desigualdad. Simplemente no existen modelos ni recetas generalizables de país a país. En el período posterior a la liberalización ninguno de los países analizados pareciera haber encontrado un patrón de crecimiento sostenible. El crecimiento del empleo ha sido lento y en muchos casos la disparidad de los ingresos primarios ha aumentado. Pero también hay casos de países que recobraron su crecimiento, junto con la expansión del empleo, el crecimiento de los salarios reales y la disminución de la desigualdad de ingresos.

Los países con mejores resultados parecieran haber combinado lo siguiente: a) evitar que existieran simultáneamente la apreciación del tipo de cambio y altas tasas de interés en el mercado nacional; b) mantener un sistema bien orientado de incentivos a la exportación, tanto a nivel nacional como parte de acuerdos de integración regionales o subregionales; c) evitar caídas bruscas de los salarios reales; d) mantener un sistema de controles de capital y regulación prudencial a fin de suavizar consecuencias negativas de movimientos bruscos de capital.

En particular, con respecto a los efectos de la liberalización sobre la pobreza de los hogares, en la mayoría de los países ésta disminuyó. En términos de desigualdad, los aumentos y las disminuciones se dividen casi por igual. La liberalización comercial pareciera haber contribuido a aumentar la desigualdad y, a veces, también la pobreza. Los flujos de capital asociados con la liberalización comercial y las políticas macroeconómicas que permitieron la reducción de la inflación y la expansión de la demanda agregada compensaron, e incluso contrabalancearon, a veces, ese efecto en varios episodios analizados. Al mismo tiempo, con la volatilidad generada por la liberalización de las cuentas de capital, se produjeron varios episodios contractivos, agudizando los efectos negativos de la liberalización comercial y ocasionando deterioros simultáneos en la pobreza y en la desigualdad.

La estructura del libro es la siguiente. El capítulo 1, compara el impacto macroeconómico de la liberalización de las cuentas corrientes y de capital de la balanza de pagos sobre el producto, el empleo y los salarios reales en 16 países de la región. Provee un marco analítico simple para entender los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre el empleo y la distribución y presenta técnicas sencillas de descomposición.

El capítulo 2 compara los efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad a nivel de los hogares y de los trabajadores en 17 países. Esos efectos se producen a través de cambios en el mercado laboral y se estiman con una metodología de "microsimulaciones".

En el capítulo 3, con una base de datos de 93 encuestas de hogares, de 17 países, para el período 1977-2000, y utilizando técnicas econométricas novedosas,³ Behrman, Birdsall y Székely concluyen que: a) la liberalización financiera ha tenido un efecto significativo sobre los aumentos de la desigualdad y de la pobreza; b) la apertura comercial no ha tenido efectos significativos sobre la pobreza y la desigualdad.

En los capítulos 4 a 19 se presentan los estudios de caso de 16 países en América Latina y el Caribe, en orden alfabético. Cada uno de ellos tiene una riqueza difícil de capturar en los capítulos comparativos.

Este libro no hubiera sido posible sin el trabajo y el talento de los autores de cada país. Durante casi dos años trabajaron intensivamente en la elaboración de sus estudios de caso y contribuyeron con percepciones valiosas al trabajo del grupo como un todo. Se realizaron cuatro talleres de

3. Se construyó un panel balanceado, que abarca el período 1977-2000, y se adaptó el concepto tradicional de ecuación semi-logarítmica de Mincer para incluir los efectos diferenciados de la liberalización y de algunas variables macroeconómicas, dependiendo de la posición que ocupa cada persona en la distribución de ingresos.

PRÓLOGO

discusión durante el curso del trabajo, facilitados por las Oficinas del PNUD en El Salvador, Brasil, Guatemala y la Argentina. Barbara Stallings participó activamente en todo el trabajo y los seminarios realizados y aportó observaciones importantes obtenidas en un gran estudio que coordinó simultáneamente.⁴ François Bourguignon participó en el seminario realizado en Antigua, Guatemala, aportando valiosísimos comentarios al desarrollo y aplicación de la metodología de microsimulaciones presentada en el capítulo 2. Werner Hernany nos facilitó las estimaciones para Honduras, que aunque no figura con un capítulo propio, sí fue considerada en el estudio comparativo del capítulo 2. Miguel Székely nos acompañó a lo largo de todo el trabajo, aportando comentarios útiles y perspectivas comparativas. Samuel Morley aportó su amplio conocimiento sobre el tema y contrastó nuestros resultados con los obtenidos en un estudio suyo paralelo.⁵ Oscar Yujnovsky tradujo, del inglés, el capítulo 1 y los estudios de Ecuador y Jamaica.

El PNUD y la CEPAL apoyaron este proyecto en su totalidad. Ambas instituciones brindaron un ambiente de total independencia para nuestro trabajo.

New York, Río, Maine, La Haya, diciembre de 2000.

Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros -

Lance Taylor - Rob Vos

4. Stallings, B. y Peres, W. (2000), *Crecimiento, Empleo y Equidad: el Impacto de las Reformas Económicas en América Latina y el Caribe*, Fondo de Cultura Económica/CEPAL, Santiago, Chile.

5. Morley, S. (2000), *La Distribución del Ingreso en América Latina y el Caribe*, Fondo de Cultura Económica/CEPAL, Santiago, Chile.

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN AMÉRICA LATINA.
EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN Y LA POBREZA

Lance Taylor

Rob Vos

1. Introducción

Mirando hacia atrás desde el fin del siglo XX, el aspecto más destacado de la política económica en las economías en desarrollo durante los 10/15 años precedentes ha sido la puesta en marcha de paquetes de política dirigidos a liberalizar la balanza de pagos, tanto de la cuenta corriente como la de capital. Se dieron saltos notables hacia la apertura externa en América Latina, Europa Oriental, Asia y en partes de África. Junto con amplios pero muy volátiles movimientos de capital extranjero (a menudo pero no siempre relacionados con la privatización de empresas públicas), esta ola de desregulación del comercio y financiera redefinió el ambiente externo para una gran parte del mundo no industrializado. En América Latina, los esfuerzos de estabilización y ajuste estructural que siguieron inmediatamente a la crisis de la deuda de comienzos de la década de 1980, se habían concentrado sobre el ajuste fiscal y monetario y el realineamiento de las tasas de cambio. Luego, al final de la década de 1980 e inicios de la de 1990, llegaron drásticas reducciones en las restricciones al comercio y la liberalización financiera nacional y externa, casi simultáneamente, en la mayoría de los países. También se dieron pasos hacia la reestructuración de sistemas impositivos y la desregulación de los mercados laborales.

Todos estos cambios son muy recientes. Pasará algún tiempo antes de que el total de sus efectos sobre el crecimiento, el empleo, la distribución del ingreso y la pobreza, puedan ser completamente evaluados. Pero la liberalización externa marca un cambio drástico en la política de desarrollo, muy lejos del régimen tradicional de amplios controles estatales y de industrialización sustitutiva de importaciones. Se esperaría ver grandes consecuencias. El antiguo régimen había sido criticado por fracasar en la promoción de una producción industrial eficiente y competitiva, por crear insuficiente empleo y por fallar en la reducción de las desigualdades de ingreso. Ahora una pregunta fundamental es si la liberalización del comercio y de los flujos de capital cumplirá mejor con esas metas. ¿Promoverá igualdad y reducirá pobreza un sistema mundial en el que las economías nacionales están altamente integradas en los mercados de mercancías y de capital (en términos tanto de mayores flujos de transacciones y tendencias hacia la igualación de precios)?

Las reformas se han justificado por los incrementos esperados en eficiencia y crecimiento de la producción. Los gobiernos e instituciones internacionales que las promueven han sido menos explícitos acerca de las consecuencias distributivas. La visión predominante es que la liberalización probablemente conducirá a un mayor éxito económico, al menos en el mediano y en el largo plazo. Aun si se dieran impactos adversos en la transición, éstos podrían ser amortiguados por medio de políticas sociales y en cualquier caso, serían contrapesados después de algún tiempo por un más rápido crecimiento.

Esta visión de la política básicamente emana de argumentos desde el lado de la oferta. El propósito de la reforma comercial es trasladar la producción fuera de los bienes no transables y sustitutos de importación ineficientes, hacia los bienes exportables en los que los países tienen ventajas comparativas. El supuesto de pleno empleo de todos los recursos (incluida la mano de obra) permite que tal traslado se realice sin dolor. La apertura de la cuenta de capital supone proveer influjos financieros, que estimularán la inversión y el crecimiento con productividad. Una defensa reciente basada en regresiones entre países para América Latina (Londoño y Székely 1998) argumenta que la equidad está positivamente relacionada con el crecimiento y la inversión. Se afirma que éstos a su vez están positivamente relacionados con las reformas estructurales, de modo que la liberalización apoya a los grupos de bajos ingresos.

Este argumento contrasta con los resultados de muchos otros estudios que –refiriéndose en particular a los efectos de las reformas comerciales– encuentran que la apertura de mercados nacionales a la competencia externa está asociada con una mayor desigualdad salarial (Robbins

1996, Wood 1994, 1997, y Ocampo y Taylor 1998). Berry (1998) y Bulmer-Thomas (1996) corroboran esta posición con datos para una gama de países de América Latina, observando un cambio tecnológico que favorece una producción más intensiva de capital y de calificación, consistente con un incremento en los diferenciales de salario. La evidencia, sin embargo, proviene esencialmente de la década de 1980 y posiblemente captura más los efectos de políticas de ajuste de corto plazo que la liberalización comercial y de la cuenta de capital.

Mientras que hay importantes efectos de las reformas comerciales por el lado de la oferta, no deberían olvidarse los efectos de la demanda agregada sobre el crecimiento y la distribución, así como el impacto de las entradas de capital sobre los precios relativos. El modelo de sustitución de importaciones se basaba en la expansión de los mercados internos con salarios reales crecientes como parte de la estrategia. Bajo el nuevo régimen, controlar los costos salariales ha pasado al centro de la escena. En la medida en que haya suficiente crecimiento con productividad sin desplazamiento substancial de trabajadores, la restricción de salarios puede no ser un problema, porque la expansión de la producción podría crear espacio para el crecimiento de los ingresos reales. Pero si los niveles salariales se reducen sensiblemente y/o si los trabajadores con altas propensiones al consumo pierden sus empleos, la contracción de la demanda interna podría reducir los ingresos laborales en sectores que producen para el mercado interno. La desigualdad de ingresos podría crecer si los trabajadores no calificados desplazados terminan ocupados en servicios informales para los cuales existe una demanda decreciente.

Las entradas crecientes de capital posteriores a la liberalización tienden a llevar a una apreciación de la tasa de cambio real, lo que contrarrestaría los incentivos de la liberalización para la producción de bienes transables y provocaría mayores reducciones en los costos salariales reales. Por el lado de la demanda, las entradas de capital pueden estimular el gasto agregado a través de una mayor inversión interna (ya sea directamente o a través de la expansión del crédito) y un ahorro menor (la expansión del crédito crea un auge de consumo). Sin embargo, la expansión de la demanda agregada puede tener corta vida si la consecuente ampliación del saldo externo es insostenible y la volatilidad de las entradas de capital (de corto plazo) y la falta de control regulatorio ponen en riesgo el sistema financiero.

Lo fundamental de estas observaciones es que los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre el crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso resultan de un complejo conjunto de interacciones que involucran ambos lados, la oferta y la demanda de la economía.

La redistribución del ingreso y los principales cambios en los precios relativos son endógenos al proceso. No hay conclusiones fáciles sobre los efectos de la liberalización.

Este trabajo provee una revisión de la experiencia reciente en la desregulación de la balanza de pagos en diecisiete países de América Latina y el Caribe. Aunque sus políticas recientes muestran un buen grado de uniformidad, los resultados son bastante diversos. En general, se observa un crecimiento volátil y una mayor vulnerabilidad a las fluctuaciones en el comercio mundial y en los mercados financieros. En muchos casos se encuentra una mayor desigualdad, particularmente en el nivel de los ingresos principales, pero el esquema no es uniforme en toda la región.

Un resultado algo más generalizable es que —en la medida en que los efectos pueden ser individualizados— parece que los cambios estructurales asociados con la liberalización comercial han causado generalmente un incremento en la desigualdad de ingresos, más pronunciada por la ampliación de la brecha de ingresos entre los trabajadores calificados y no calificados. La liberalización de la cuenta capital, llevando a mayores entradas de capital y a través de esto a una expansión de la demanda agregada, el crecimiento del empleo y/o la estabilización de precios, en varios casos ha contrapesado las tendencias hacia una mayor desigualdad y permitido reducciones de la pobreza. Sin embargo la apertura financiera también ha estado asociada con una mayor volatilidad, impidiendo mejoras sustanciales en la equidad o reducción de la pobreza.

El capítulo se organiza como sigue. Primero describimos nuestra metodología básica y nuestra posición analítica, presentando un marco simple para evaluar el impacto de la liberalización de las cuentas corrientes y de capital sobre la producción, el empleo y los salarios reales. Enseguida, ofrecemos una rápida revisión de los resultados de los 17 casos de países, seguida por una interpretación resumida de las experiencias en cada país y los resultados de las simulaciones de modelos contrafácticos que permiten separar los efectos de la liberalización en los casos de países donde estos ejercicios pudieron realizarse. En la última parte tratamos de extraer algunas lecciones de estas experiencias recientes en las reformas de política y especulamos sobre las perspectivas en este nuevo siglo.

2. Evaluando el impacto de las reformas de políticas

¿Qué efectos resultan de los cambios de política?

¿Cómo podemos separar los efectos de los cambios específicos de política económica de otros factores, tales como crisis externas y otras iniciativas de política? Los estudios nacionales analizados en este trabajo enfrentaron este problema básico del análisis económico con una mezcla de los siguientes elementos:

- “Informes” nacionales bien informados que analizan los cambios de política y los resultados observados mediante un enfoque de “antes y después”. Los informes nacionales comenzaron con un conjunto básico de preguntas e hipótesis y un marco analítico simple que sugiere posibles canales de causas del tipo esquematizado más abajo.
- Todavía dentro del reino del “antes y después”, un conjunto de análisis de descomposición de, respectivamente, la demanda agregada, la distribución del ingreso entre los factores, el empleo y el crecimiento de la productividad fue aplicado a todos los países (ver Apéndice 1). Estas descomposiciones proveen información desagregada esencialmente comparativa acerca de los cambios que efectivamente tuvieron lugar en el producto, el empleo y la desigualdad. Se incorporaron simulaciones de política contrafáctica (“con y sin”) en un número de estudios de caso basados en modelos específicos para cada país.
- “Simulaciones Micro” para analizar el impacto de los cambios en el mercado laboral que pueden atribuirse a las reformas en la balanza de pagos sobre la distribución del ingreso y la pobreza. Estos análisis utilizan datos de encuestas de hogares como también los resultados de la información de “antes y después” o el análisis “con y sin” basado en modelos. Las simulaciones tratan de determinar hasta qué punto la distribución del ingreso y la pobreza han cambiado como consecuencia de los cambios en la participación laboral, las tasas de desempleo y cambios en el empleo y en la estructura de remuneraciones y niveles según sector y calificación relacionados con las reformas.

Idealmente podría argumentarse que un enfoque basado en modelos formales sería un mejor método para verificar los efectos de distintos cambios en la política. Un buen número de estudios de caso realizó este ejercicio costoso, proveyendo algunos conocimientos útiles. Mientras que los modelos permiten una identificación más rigurosa de los efectos de

diferentes medidas de reforma, tienen importantes limitaciones debido a los supuestos sobre la dirección de la causalidad económica y la especificación de parámetros, como también dificultades en describir los cambios en los comportamientos después de la liberalización y tomar en consideración la economía política. La esperanza es que una combinación de métodos puede proveer los ingredientes necesarios para comprender los procesos subyacentes.

Este capítulo ofrece una visión general de los principales resultados basados en la aplicación de las tres metodologías listadas más arriba y así se concentra sobre los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre los resultados en el mercado laboral y la distribución del ingreso principal. El capítulo 2 provee el eslabón con lo que ocurrió en la distribución del ingreso al nivel de los hogares, a través de análisis comparativos y de microsimulaciones.

Un marco analítico simple

Una manera útil de analizar los efectos de la liberalización de la balanza de pagos es mediante un modelo con bienes transables y no transables—se han observado en la práctica grandes cambios en las relaciones de precios y de cantidades entre los dos sectores. Los efectos directos de la eliminación de barreras al comercio y los movimientos de capital se muestran primero en el sector de bienes transados (o transables) pero ha habido derrames inmediatos y sustanciales en ambas direcciones con relación a los bienes no transables. Amadeo y Pero (2000) y Ros (1999) destacan las principales conexiones de un modo similar.

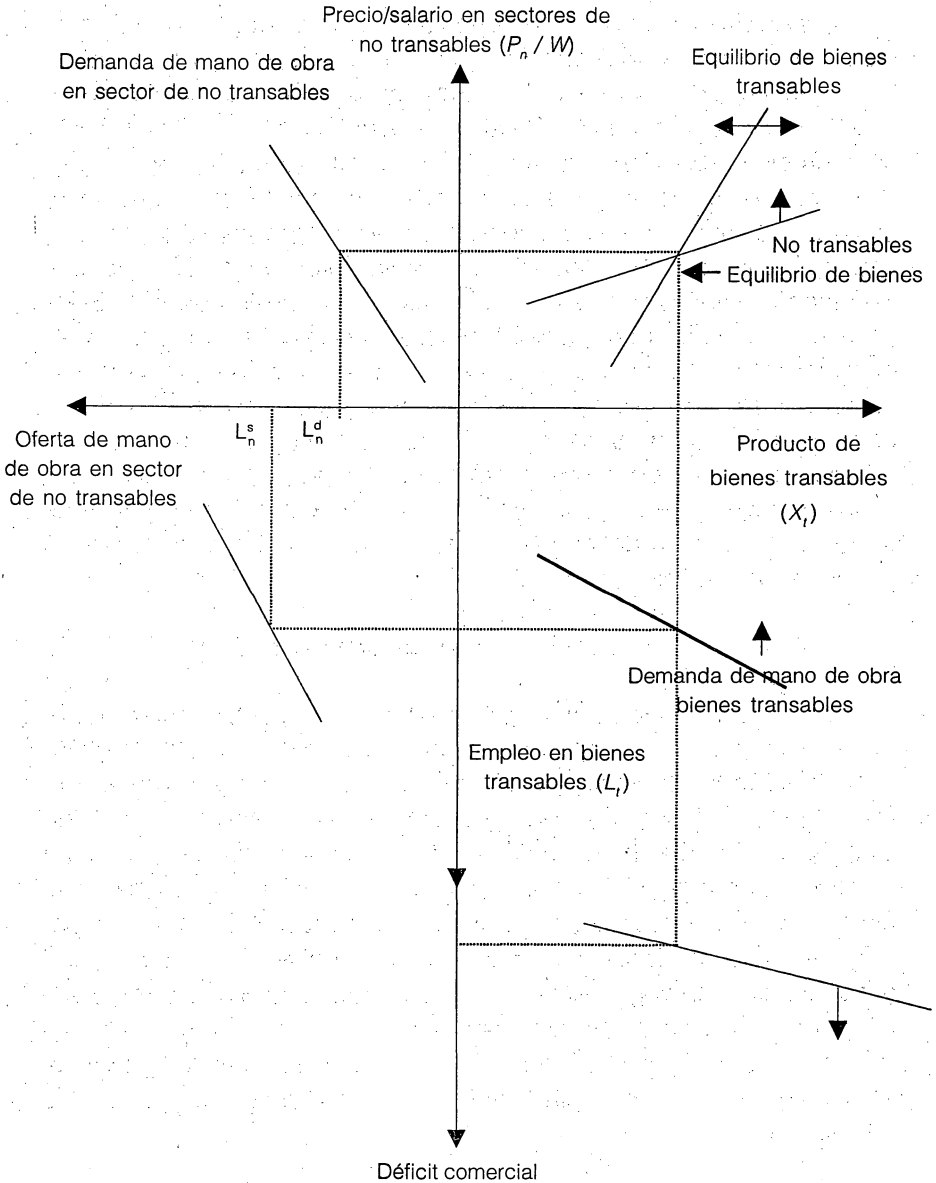
El marco es un modelo de “precio fijo/precio flexible” (“fix-price/flex-price”) a la Hicks (1965) y otros. Se supone que los bienes transados se producen bajo competencia imperfecta. El modelo más simple involucra a un monopolista discriminante que fabrica bienes que pueden ser tanto exportados como vendidos en el mercado interno, como en Ocampo y Taylor (1998). Los hogares del país compran bienes de consumo tanto producidos en el mercado interno como importados. Antes de la liberalización, las empresas han establecido precios de oferta por sobre los costos variables en ambos mercados—los niveles dependerán de las elasticidades correspondientes. Los precios de mercado y niveles de productividad de la mano de obra no calificada y de importaciones de bienes intermedios determinan el costo variable; la mano de obra calificada y el capital físico son factores fijos en el corto plazo. El nivel de precios P_t^i de los bienes transados resulta del precio por sobre el costo variable.

Con precios de oferta estables, los bienes transables comprenden un sector de "precios fijos" de Hicks, con un nivel de producción X_t determinado por la demanda efectiva. El nivel de producción de los bienes no transables también está determinado por la demanda, pero el sector tendrá rendimientos decrecientes en la mano de obra no calificada en el corto plazo. Un mayor nivel de producción X_n se hace posible debido a un mayor desempleo en el sector no calificado L_n . Sin embargo, los productores que minimizan costos contratarán más trabajadores sólo al menor salario real w/P_n , donde w es el salario nominal de los no calificados y P_n es el precio de los bienes no transables. En otras palabras, una mayor razón precio-salario P_n/w está asociada con una mayor producción y empleo en el sector de no transables y (si hay rendimientos decrecientes) una menor productividad laboral. Si P_n/w tiene libre variación, entonces los bienes no transables se agregan en un sector de "precios flexibles" ("flex-price") (que suponemos en la versión básica del modelo). Con precios de oferta estables en el sector de bienes transados, la razón intersectorial de precios P_t/P_n caerá a medida que P_n/w se incrementa, esto es, un precio creciente de los bienes no transables se asocia con una apreciación real medida por la razón del índice de precios de los bienes transables a los no transables (una aproximación generalmente utilizada es la razón de los niveles de precios al por mayor, sobre los precios al por menor).

La figura 1 provee una presentación gráfica del modelo.

El cuadrante clave es el del extremo nordeste. Muestra cómo se determinan los precios y la producción para los dos sectores. A lo largo de la curva de "equilibrio de los bienes no transables", un mayor nivel X_t de producción de bienes transables es asumido para generar demanda adicional por los bienes no transables. A medida que es satisfecho por un incremento en la oferta, la razón P_n/w de precios-salario para los bienes no transables se incrementará. En el mercado de bienes transables, dependiendo de los efectos de ingreso, un mayor nivel P_n/w puede estar asociado con una mayor o una menor demanda. La curva de "equilibrio de bienes transables" ilustra el primer caso —la demanda por X_t se estimula por un incremento de P_n/w . Como está dibujado en la figura 1, el equilibrio macro de corto plazo definido por la intersección de las dos curvas es estable.

Figura 1: Posiciones en el equilibrio inicial en los mercados de bienes transables y no transables y probables traslados después de la liberalización de las cuentas corrientes y de capital



Efectos de la liberalización

Como ya se indicó, en la mayoría de las economías de América Latina las cuentas corriente y de capital de la balanza de pagos fueron liberalizadas casi simultáneamente a fines de la década de 1980 o principios de la de 1990. Dada esta historia, se deben considerar juntos los dos cambios en los regímenes de política. Sin embargo, por claridad analítica, es útil tratarlos cada uno por separado. Adicionalmente, también deben considerarse los efectos de otras reformas, en particular las desregulaciones de los mercados financiero, impositivo y laboral. Comenzamos por la cuenta de capital, seguida por la cuenta corriente, para finalizar con algunos comentarios sobre los otros conjuntos de reformas.

Liberalización de la cuenta de capital

Cuando eliminaron las restricciones a los movimientos de capital, la mayoría de los países recibió una ola de flujos de inversión del exterior. Llegaron sujetos a la restricción contable de que la posición *net*a de activos de una economía (la tenencia total de activos externos menos el total de pasivos externos) puede sólo cambiar gradualmente en el tiempo a través de un déficit o un superávit en la cuenta corriente. Así, cuando los pasivos externos se incrementaron a medida que los extranjeros adquirieron valores emitidos por los gobiernos o las empresas nacionales, los activos externos también debieron saltar hacia arriba. Los nuevos activos típicamente aparecieron en las cuentas de las instituciones financieras, incluyendo grandes reservas internacionales del banco central. Sin un esfuerzo concertado en “esterilizar” los influjos, ello provocó un auge de créditos internos. En sistemas financieros pobremente regulados, se dio un alto riesgo del clásico pánico de quiebra financiera como lo describió Kindleberger (1996) –los eventos en el Cono Sur latinoamericano de alrededor de 1980 fueron sólo los primeros de muchos otros desastres.

Cuando se permitió que la expansión del crédito se resolviera por sí sola, las tasas de interés pudieron mantenerse bajas. Sin embargo, otros factores comenzaron a empujar hacia arriba a ambos niveles y también la brecha (“spread”) entre las tasas de interés activas y pasivas. Una fuente de ampliación del “spread” está relacionada con los auges de precios de activos en los mercados de vivienda y de valores, que provocan incrementos en las tasas de valores generadores de interés, tales como la deuda del gobierno. Otra fuente que jugó algún papel alguna vez se originó en los bancos centrales cuando éstos trataron

de esterilizar las entradas de capital, de este modo también empujando hacia arriba las tasas. Finalmente, en mercados financieros no competitivos, las instituciones locales encontraron que era fácil elevar el "spread". Los elevados retornos locales atrajeron más entradas de capital; empeorando el desequilibrio general.

No es sorprendente que los movimientos de las tasas de cambio hayan complicado la historia. En muchos países la tasa de cambio fue utilizada como "ancla nominal" para programas antinflacionarios. Su nivel nominal fue devaluado a una tasa menor que la tasa de inflación, llevando a una apreciación real de la moneda. En varios casos, el efecto fue rápido y los costos variables de los bienes transables en términos de dólares se elevaron inmediatamente después que la tasa fue congelada.

El mismo resultado también se manifestó por otra vía. A medida que los países eliminaron los controles al capital y adoptaron tasas "flotantes", perdieron un grado de libertad en la formulación de políticas. Por la teoría macroeconómica elemental sabemos que en una economía cerrada, el mercado de bonos estará en equilibrio si el mercado de dinero también lo está. Cuando se imponen restricciones contables adecuadas sobre la elección de inversiones financieras en una economía abierta, este teorema continúa siendo válido (Taylor, 1999). Esto es, una economía tiene justamente sólo una relación de "mercado de activos" independiente, digamos una función de oferta en exceso para bonos de la forma

$$B - B^d [i, i^*, (\varepsilon / e)] = 0$$

En esta ecuación, B y B^d son la oferta y demanda de bonos respectivamente. La última depende de forma positiva de la tasa de interés i , y negativa de la tasa externa i^* y de la depreciación esperada ε normalizada por la tasa "spot" corriente e .¹

Para una expectativa dada, la fórmula muestra que la tasa de interés y la tasa de cambio "spot" están inversamente relacionadas. Si, por las razones ya mencionadas, la tasa de interés interna tendiese a crecer, entonces la tasa de cambio real se apreciaría o caería. O viceversa, si la tasa de cambio se fortaleciese a través del tiempo, entonces las tasas de

1. Ampliando en escala el cambio esperado de la tasa de cambio por su nivel vigente pone a la cantidad ε / e -la tasa esperada de retorno por ganancias de capital sobre valores extranjeros- en un nivel comparable con las dos tasas de interés.

interés serían empujadas hacia arriba (una tendencia que se amplificaría si la apreciación real fuera expansiva en el corto plazo). El abandono de los controles del capital determinó que este contrapeso se hiciese más difícil de manejar. Algunos países realmente consiguieron mantener tasas de cambio relativamente débiles, pero fueron una minoría.

Resumiendo, la liberalización de la cuenta de capital, combinada con un auge en los flujos provenientes del exterior podrían fácilmente provocar una expansión "excesiva" del crédito. Paradójicamente, el auge del crédito podría estar asociado a tasas relativamente altas de interés, y una moneda local fuerte. Éstas no fueron las fundaciones más seguras para una liberalización de la cuenta corriente, tema que tratamos a continuación.

Liberalización de la cuenta corriente

Básicamente, la liberalización de la cuenta corriente se efectuó mediante la transformación de las restricciones de cuotas (donde eran importantes) en aranceles y después consolidando los aranceles en una banda bastante estrecha, por ejemplo, entre 0 y 20%. Con pocas excepciones, fueron eliminados los subsidios a la exportación. Se dieron efectos visibles en el nivel y composición de la demanda efectiva y en las estructuras de empleo y de productividad.

Típicamente la composición de la demanda se trasladó en dirección a las importaciones, especialmente cuando se dio una apreciación de la tasa de cambio real. En varios casos también decrecieron las tasas nacionales de ahorro. Este cambio puede ser atribuido en parte a una mayor oferta de importaciones a precios bajos (mayores gastos de los hogares, ayudado por la expansión del crédito que siguió a la liberalización del sector financiero), y en parte a una estrechez de las ganancias (cortes a las ganancias no distribuidas) en actividades que producen bienes transables. Algunas veces la declinación posterior del ahorro privado fue parcialmente contrapesada por los ahorros del gobierno donde la política fiscal se hizo más restrictiva. Muchos países mostraron ciclos de "pare-siga" ("stop-go", N. del T.) en el comportamiento del gobierno en cuanto a impuestos y gastos.

Especialmente cuando tuvo lugar junto con una apreciación real, la liberalización de la cuenta corriente empujó a los buenos productores de bienes transables hacia una reorganización de su producción (incluyendo una mayor proporción de abastecimientos externos a la empresa) y de reducción del personal, tal como ocurrió con la industria en México y la

Argentina. Si, como hemos supuesto, la mano de obra no calificada es un importante componente del costo variable, entonces estos trabajadores soportarán los ajustes a través de la pérdida de empleos. En otras palabras, las empresas de bienes transables que permanecieron operando, debieron reducir costos generando una mayor productividad laboral. Dependiendo de las condiciones de la demanda, el total del nivel de empleo podría caer fácilmente.

A menudo un resultado de estos efectos fue una mayor desigualdad entre grupos de trabajadores, en particular entre los calificados y no calificados. Este resultado está aparentemente en contradicción con las predicciones ampliamente conocidas del teorema de Stolper-Samuelson, por el cual la liberalización comercial debería conducir a un incremento en las remuneraciones del factor de producción relativamente abundante en América Latina (la mano de obra no calificada) con respecto al factor escaso (capital o mano de obra calificada). Naturalmente, además de considerar la tasa de cambio y los efectos del flujo de capitales sobre las remuneraciones, partimos del marco teórico de Heckscher-Ohlin sobre el comercio que subyace al teorema de Stolper-Samuelson, trabajando con más de dos factores de producción y teniendo en cuenta la inmovilidad de los factores e imperfecciones en los mercados de productos. Estas consideraciones, junto con cambios en la composición sectorial del producto, como muestra la figura 1, son factores importantes para determinar los efectos distributivos de la liberalización comercial (ver también Wood, 1997). Con la liberalización estimulando los incrementos de productividad, que llevan a una reducción de la demanda de la producción de bienes transables modernos, se amplían las diferencias de salarios entre los trabajadores de estos sectores y los empleados en las actividades no transables, informales (por ej. servicios informales) y los desocupados.

Ilustración gráfica de los posibles efectos de la liberalización de la balanza de pagos

Es fácil identificar las implicancias de estos cambios en la figura 1, comenzando con la curva de equilibrio para los bienes transables en el cuadrante nordeste. El sector estaba sujeto a varias fuerzas conflictivas:

- Al trasladar la demanda hacia las importaciones, la liberalización de la cuenta corriente tendió a reducir la producción X_t . Esta pérdida de demanda fue fortalecida por una apreciación real y debilitada o aún

revertida por la devaluación. La eliminación de subsidios a la exportación afectó negativamente a la industria y a los sectores de materias primas en algunos casos.

- La expansión del crédito interno y una caída de la tasa de ahorro estimuló la demanda de ambos sectores, aunque las altas tasas de interés pueden reducir el gasto en ítems manufacturados de lujo como los de consumo durable y automóviles (en países donde se producen).

El resultado es que el traslado en la curva de equilibrio de los bienes transables es ambiguo, como lo muestra la flecha de doble sentido en el diagrama. Estas fuerzas de contracción recién mencionadas no impactan directamente sobre los bienes no transables; como se mostró, la curva de equilibrio del mercado correspondiente se trasladó hacia arriba. El resultado probable después que ambas curvas se ajustaron fueron una razón de precio-salario para los no transables P_n/w , una caída en los términos del intercambio intersectorial P_t/P_n y un cambio ambiguo en X_t .

Volviendo a los cambios en el empleo y en la productividad, típicamente se crearon empleos en el sector de no transables, esto es L_n^d subió a lo largo de la curva de demanda en el cuadrante noreste. Con retornos totales decrecientes en el sector, se espera que caigan su salario real w/P_n y su nivel de productividad X_n/L_n^d .

Una mayor productividad laboral significó que la curva de demanda laboral para los bienes transables en el cuadrante medio a la derecha se mueva hacia el origen. Sin tomar en consideración lo que sucedió con su nivel total de actividad, los productores de bienes transables generaron menos empleos por unidad de producción. Leyendo el cuadrante inferior a la izquierda L_n^s , la oferta de mano de obra no calificada para los bienes no transables tendió a subir. El efecto sobre el desempleo total ($L_n^s - L_n^d$) no fue claro. En sólo unos pocos casos el desempleo cayó lo suficiente para generar una fuerte presión sobre los salarios. Parece que la dinámica salarial fue determinada por circunstancias institucionales en mercados laborales parcialmente segmentados, variando los detalles según los distintos países. En muchos casos, el desempleo estable o creciente y salarios inmóviles determinaron que la distribución global del ingreso se hiciese más concentrada. Un caso típico que se encontró en varias instancias fue que la mano de obra excedente fue absorbida por el sector informal. Esto presionaría a la reducción de los ingresos medios de los empleados por cuenta propia en ese sector y a una ampliación de las diferencias entre los ingresos laborales salariales y los no salariales. El

diferencial entre las tasas de salarios de los calificados y no calificados también tendió a crecer, donde el cambio de productividad se asoció con una mayor producción intensiva en calificación.

La última curva que se trasladó fue la que establece el déficit comercial en el cuadrante extremo sudeste. Una mayor demanda de importaciones y (típicamente) exportaciones rezagadas, significó que se movió hacia fuera desde el origen. Así, para un nivel dado de producción, el déficit comercial creció. El incremento correspondiente en las entradas de capital "requeridas" se alimentó de los cambios en la cuenta de capital analizada más arriba.

Otras reformas

Cuando se evalúan los efectos ya hipotetizados en los reales contextos de los países, se deben tomar en consideración otras medidas que fueron implementadas simultáneamente en muchos de los países y que complejizaron los efectos analizados. Sintéticamente mencionaremos otras tres áreas de liberalización:

Desregulación del sector financiero interno: los efectos de la liberalización de la cuenta de capital deben ser comprendidos en conjunción con las reformas al sector financiero nacional que también se realizaron casi simultáneamente en la mayoría de los países alrededor de 1990, con la excepción de Colombia, Chile y Uruguay, cuyas políticas, en grado variable, se remontan hasta la década de 1970. La eliminación de los techos de las tasas de interés, la reducción de los requerimientos de reservas y la facilitación de la entrada de nuevos bancos y otras entidades financieras condujeron a una expansión del crédito privado alimentado por las entradas de capital extranjero. Con regulación y supervisión inadecuadas en la mayoría de los países, estos cambios en la política regulatoria exacerbaron los riesgos de crisis bancarias según lo descrito más arriba (Vos, 1995).

Liberalización del mercado laboral: Hasta ahora, en esta área han ocurrido los cambios más pequeños (IDB, 1998): Sólo unos pocos países consiguieron hacer movimientos importantes para introducir una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo (Argentina 1991, Colombia 1990, Guatemala 1990, Perú 1991 y al menos en el papel, Panamá en 1995). Los resultados distributivos serán fuertemente influenciados por el grado de rigidez salarial y la segmentación del mercado laboral. En la mayoría de

los casos, en las empresas modernas continúa prevaleciendo la determinación institucional de salarios (como se supuso más arriba), como también regulaciones que estipulan elevadas indemnizaciones en caso de despido de trabajadores. Los mercados laborales segmentados constituyen todavía una característica en todos los países. Generalmente se ha visto que ha declinado en toda la región el poder de negociación de los trabajadores organizados reduciendo así el espacio político para lograr ajustes en el salario real (IDB, 1998; Morley, 1999).

Reformas impositivas: En general, los países se orientaron a los impuestos al consumo a través de impuestos al valor agregado y se alejaron de los impuestos directos, gruesamente, redujeron los impuestos a los ricos y aumentaron los de los grupos de ingresos medios y bajos. Ha sido común una reducción sustancial de las tasas marginales de impuestos a las ganancias de las personas y de las empresas. En algunos casos (Uruguay, Perú y por algún tiempo, Ecuador) los impuestos al ingreso personal fueron eliminados del todo.

3. Comparaciones entre países

Para identificar los cambios descriptos en el marco analítico presentado en detalle en la sección previa, el primer paso es examinar cómo cambiaron los grandes agregados económicos a lo largo del tiempo. A este fin, los trabajos por país despliegan varias series simples de tiempo y/o técnicas de descomposición de estática comparativa. Lo esencial se describe en el Apéndice, comenzando por la demanda efectiva y siguiendo con el empleo, el crecimiento de la productividad y la distribución funcional del ingreso.

Los cuadros 1-4 y las figuras 2 y 3 ofrecen un resumen de algunos de los principales resultados de los estudios nacionales. Por ahora consideremos tres comparaciones de la situaciones ex ante y ex post: el crecimiento y la equidad, los cambios en la demanda agregada; y cambios en la productividad y en las reasignaciones de la producción sectorial y el empleo. En la sección 4 resumimos los informes nacionales específicos de acuerdo con el marco analítico descrito más arriba. Enseguida, en la sección 5, analizamos algunos análisis contrafácticos, intentando identificar con mayor detalle cuánto de los cambios observados puede ser atribuido a las medidas de reforma.

Crecimiento y equidad

Mientras que la mayoría de los países alcanzó tasas de crecimiento moderadas durante la década de 1990, con unas pocas excepciones es difícil hablar de una recuperación fuerte y sostenida de la mala actuación de la década de 1980 (cuadros 1 y 2). Es más, hacia el fin de la década el crecimiento había menguado en muchos de los países debido a crisis financieras nacionales emergentes (Paraguay, Colombia, Ecuador) o a eventos externos. Las crisis externas adversas incluyeron la crisis asiática sobre los flujos de capital hacia Brasil con efectos de derrame sobre los países limítrofes, la Argentina en particular, y caída de ingresos de exportación para la mayoría de las economías exportadoras de bienes del sector primario, debido a la caída abrupta en los precios de las mercancías.

Las entradas de capital se incrementaron sustancialmente en la mayoría de los países y, como fue analizado en la sección 2, produjo tanto un crecimiento de la demanda agregada como una apreciación real de la tasa de cambio (con algunas excepciones, ver más abajo). Este último resultado ha sido consistente con reducciones en la inflación, lo que incidió en un mayor promedio de salarios reales en la mayoría de los países. No obstante, la desigualdad en los ingresos principales se incrementó en la mayoría de los casos (cuadro 1). Virtualmente sin excepción, los diferenciales de salarios entre los trabajadores calificados y no calificados crecieron en el período posterior a la liberalización. En ciertos casos hubo una ampliación de las diferencias de ingresos entre los trabajadores de los sectores formal e informal, típicamente debido al tipo de reasignación de empleos como puede verse en la figura 1. La mano de obra excedente fue típicamente absorbida por los sectores de no transables, de comercio informal y de servicios (como en Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panamá y Perú) o —como en unos pocos casos— la agricultura tradicional sirvió como una esponja para el mercado laboral (Panamá en el último período de la década de 1980, Guatemala y México).

Cuadro 1: Crecimiento y desigualdad en América Latina en la década de 1990

Cambio después de la liberalización		DESIGUALDAD		
		Ingresos principales totales		
		<i>Desigualdad creciente</i>	<i>Desigualdad decreciente</i>	<i>Sin cambios</i>
CRECIMIENTO	Alto (>5%)	ARG (91-94, 96-98) CHI (76-81, 84-92) COL (91-95) REPDOM (91-98) PERU (91-97)	CHI (92-97) ESV (91-97) PAN (90-94)	URY (90-97)
	Moderado (2-5%)	BOL (89-97) BRA (87-94) COS (92-98) ECU (90-97) MEX (88-94) PAN (94-98) PAR (88-91, 92-94)	BRA (94-97) CRI (87-92) CUB (94-98)	URY (86-90)
	Bajo (0-2%)	COL (95-98) ECU (95-99) MEX (85-87) PAR (95-98)	JAM (89-98)	
	Negativo (< 0%)	CUB (89-93) MEX (94-95)		
Cambio después de la liberalización		DESIGUALDAD		
		Diferenciales de calificación		
		<i>Desigualdad creciente</i>	<i>Desigualdad decreciente</i>	<i>Sin cambios</i>
CRECIMIENTO	Alto (>5%)	ARG (91-94, 96-98) CHI (76-81, 84-92) COL (92-95) DR (91-98) ELS (90-97) PAN (90-94) PERU (91-98) URY (90-97)	CHI (92-97)	
	Moderado (2-5%)	BOL (89-97) BRA (92-94) CRI (85-91, 92-98) ECU (90-97) MEX (88-94) PAR (88-91, 92-94)	BRA (94-97) URY (86-90)	
	Bajo (0-2%)	COL (95-98) JAM (90-92) MEX (85-87) PAN (94-98) PAR (95-98)		
	Negativo (< 0%)	JAM (93-98) MEX (94-95)		BRA (87-91)

Fuente: Cuadro 2 y estudios nacionales.

Nota: La desigualdad de ingresos principales se refiere a los ingresos por trabajador en la fuerza laboral. Los diferenciales por calificación se refieren (en su mayoría) a ingresos por hora de todos los asalariados. Los datos de distribución del ingreso están basados en las encuestas de hogares. Debido a limitaciones en los datos, la cobertura corresponde principalmente a los trabajadores urbanos (ver Cuadro A.1).

Cuadro 2: Crecimiento, empleo y desigualdad

		Períodos	Caracterización	Crecimiento del PIB	Tasa de cambio real	Tasa de empleo	Participación salario en PIB	Salario real	Desigualdad de ingresos				Estructura del empleo			
									Ingreso per cápita total hogares	Ingreso principal total (fuerza laboral)	Calificados/ no calificados	Formal/ informal	Transables/ no transables	Calificados/ no calificados	Formal/ informal	
1	Argentina	1990	Año antes plan convertibilidad	-1,3												
		1991-94	Plan Conv., Expansión I	8,9	+	+/-		++	+	+	+					
		1995	Efecto tequila	-4,6	+	-		-	+	+	+					
		1996-98	Expansión II	6,5	+	+		+	+	+	+					
2	Bolivia	1980-85	Desestabilización	-1,6	+	-		+								
		1986-89	Estabilización	1,6	-	-	+	+	0/+	+	+					
		1990-97	Postliberalización	4,2	-	+	-	+/-	+	+	+		0/-	+	+	+
3	Brasil	1982-86	Período prereforma	4,4	+	+		+	0	0	-	-	-	+	+	+
		1987-91	Liberalización	-0,3	-	0		+	+	0	0	+	+	+	+	+
		1992-94	Postliberalización I	5,4	-	-		+	+	+	+	+	+	+	+	+
		1994-97	Postliberalización II	3,2	+	-		+	0	0	+	+	+	+	+	0
4	Chile	1970-74	Espansión demanda, hiperinfl	1,0	+	+		-						+		
		1976-81	Liberalización	9,4	+	+		++	++	++	+	+				
		1985-89	Reajuste	8,4	-	++		+	+	+	+					
		1990-97	Acuerdos de Libre Comercio	9,4	+	+		++	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Colombia	1992-95	Liberalización y auge	5,2	+	+	+	++	+	+	+	+	+	-	+	-
		1995-98	Estancamiento	1,4	+	-		+	+	+	+	+	+	-	+	-
6	Costa Rica	1985-91	Lib. comercial (CA)	3,7	+	+	+/0	-	-	-	+	+	-	-	+	+
		1992-98	Mayor apertura	4,3	0	+	0	-	+	+	+	+	+/0	-	+	+
7	Cuba	1989-93	Apertura de mercado para exp.	-8,5	++	+/0		-	-	+	+		+	+	+	
		1994-98	Ajuste fiscal, activ. Informales	4,4	-/+	-/0	+	+	+	+	+		+	+	+	-
8	Rep. Dom.	1991-99	Postliberalización	6,5	++	+	+	+	-	+	+	+	+	-	+	+
9	Ecuador	1988-91	Pre-reforma	2,6	-	+/-		-	-	+	+	+	+	-	+	-
		1992-98	Estabilización y liberalización	2,7	++	+/-	+/0	+	-/0	+	+	+	+	0	+	+
		1998-99	Crisis financieras	-7,0	-	-		-	+	+	+	+	+	0	+	-

Cuadro 2: Crecimiento, empleo y desigualdad (continuación)

		Períodos	Caracterización	Crecimiento del PIB	Tasa de cambio real	Tasa de empleo	Participación salario en PIB	Salario real	Desigualdad de ingresos				Estructura del empleo				
									Ingreso per cápita total hogares	Ingreso principal total (fuerza laboral)	Calificados/ no calificados	Formal/ informal	Transables/ no transables	Calificados/ no calificados	Formal/ informal		
10	El Salvador	1980-82	Crisis de balanza de pagos	-9,5	+	-		.									
		1983-89	Economía de guerra	1,3	++	.		.									
		1990-95	Liberalización B. pagos y financ.	6,0	++	+		0/-	.	.	+
		1996-98	Contracción de la demanda	3,0	+	0/-		0/-	.	.	+
11	Guatemala	1987-92	Liberalización B. de pagos	3,9	-		.	.									
		1992-97	Lib. B. de pagos dom. y lib. fin.	4,0	+		+	+			+	+	+	+	+	+	.
12	Jamaica	1980-89	Preliberalización	1,6	+	+	-	.				+	.	.	+	+	
		1990-92	Liberalización financiera	1,2	+	+	.	-				+	.	.	+	+	+
		1993-98	Liberalización comercial	-0,7	+	+	+	+				+	.	.	+	+	+
13	México	1988-94	Liberalización com. y financiera	3,9	++	+/-	+	+		+	+	+	+	.	+	+	
		1994-95	Crisis del peso y TLC	-6,2	-	-	.	-		+	+	+	+	.	+	+	+
		1996-98	Postcrisis	5,8	+	+	.	.				+	+	.	+	+	+
14	Panamá	1986-90	Crisis	-1,7	0	-		.		+	+			.	.	.	
		1990-94	Estabilización y recuperación	6,5	0	+		+0		+	+	+		.	.	+	.
		1994-98	Reforma comercial	3,3	0	+0		0		+	+	+	+	.	.	+	.
15	Paraguay	1988-91	Reforma comercial y de cambios	3,8	.	+0	+	+		+	+	+	+	.	.	+	
		1992-94	MERCOSUR	3,6	+	0	+	+		+	+	+	+	.	.	+	+
		1995-98	Reforma financiera	2,0	+	.	0	+0		+	+	+	+	.	.	+	+
16	Perú	1986-90	Hiperinflación	-1,1	++	.		-		+	0	+	.	.	+	.	
		1991-98	Liberalización balanza de pagos	4,9	+0	+		++		+	+	+	+	.	.	+	+
17	Uruguay	1986-90	Pre-Mercosur	2,5	.	0	+	+		+0	0/-	.	0	+0	+0	0	
		1991-97	MERCOSUR	4,3	+	0/-	.	+/-		+	+0	+	+	.	.	+	0/-

Fuente: Estudios nacionales.

Códigos de variables: ++ = fuerte crecimiento; + = crecimiento; +0 = poco crecimiento, casi estable; 0 = sin cambios; 0/- = poco decrecimiento, casi estable; - = decrecimiento; - = fuerte decrecimiento; +/- = tendencia fluctuante (pare-siga); Crecimiento = tasa anual del PIB; Tasa de cambio real (+ = apreciación real); Tasa de empleo = cambio en el empleo como participación en la PEA (+ = crecimiento en el empleo o decrecimiento del desempleo); Salarios reales = cambio en el promedio del salario real; Desigualdad = se refiere a la desigualdad en el ingreso per cápita de los hogares (primera columna), de ingresos principales del trabajo por trabajador (segunda columna) (+ = desigualdad creciente); Cambio en la razón de ingresos en trabajadores calificados y no calificados (tercera columna) y cambio en la razón de los trabajadores del sector formal al informal (cuarta columna).

La desigualdad de ingresos principales se incrementó por una variedad de razones. En la Argentina los incrementos de productividad en el sector de bienes transables afectó a los trabajadores de todos los niveles de calificación. Con una rigidez salarial mayor para los trabajadores no calificados, hubo una reducción en la desigualdad de ingresos en el sector. En cambio, la mayor desigualdad en la Argentina se debió a una concentración mayor en el sector de no transables junto con una mayor intensidad de calificación en las nuevas inversiones y un incremento en el desempleo en el caso del sector de bienes transables. Contrastando con ello, se encontró que la reorganización de la producción industrial en México fue una fuente principal de una mayor demanda de mano de obra calificada, originando una mayor desigualdad salarial en el sector de bienes transables, siendo muchos de los trabajadores desplazados absorbidos por la agricultura (al menos hasta 1994). En Brasil, el crecimiento económico produjo pérdidas de empleo en el sector industrial. La demanda de mano de obra de la industria moderna cayó para todas las categorías, pero los trabajadores calificados fueron los que más sufrieron. El salario real por hora cayó para los trabajadores calificados y no calificados en la industria moderna, pero algo menos para los trabajadores no calificados mostrando, como en la Argentina, una mayor rigidez en el ajuste salarial en el nivel más bajo y, de ese modo, los diferenciales de ingreso entre calificados y no calificados mostró una cierta declinación. En la mayoría de los casos, sin embargo, como fue ya indicado, el crecimiento económico en los sectores de bienes transables hizo crecer los diferenciales en ese sector junto con la brecha entre los trabajadores de los sectores formal e informal.

El cuadro no es enteramente sombrío en lo que concierne a la distribución del ingreso principal. En El Salvador el rápido crecimiento de los trabajadores no calificados, particularmente en los sectores exportadores, contrapesó la ampliación de las diferenciales entre grupos según calificación. En Chile, el estrechamiento del mercado laboral total probablemente fue el factor que causó la reducción de diferenciales de salario en la década de 1990.² En Brasil, la eliminación de la hiperinflación y los cambios en la demanda de mano de obra hacia los no calificados han sido factores que influenciaron la reducción de diferenciales de ingreso principal. Las tendencias también fueron influidas por las políticas de salarios mínimos tal como en Ecuador, donde los ajustes hacia arriba en el salario mínimo

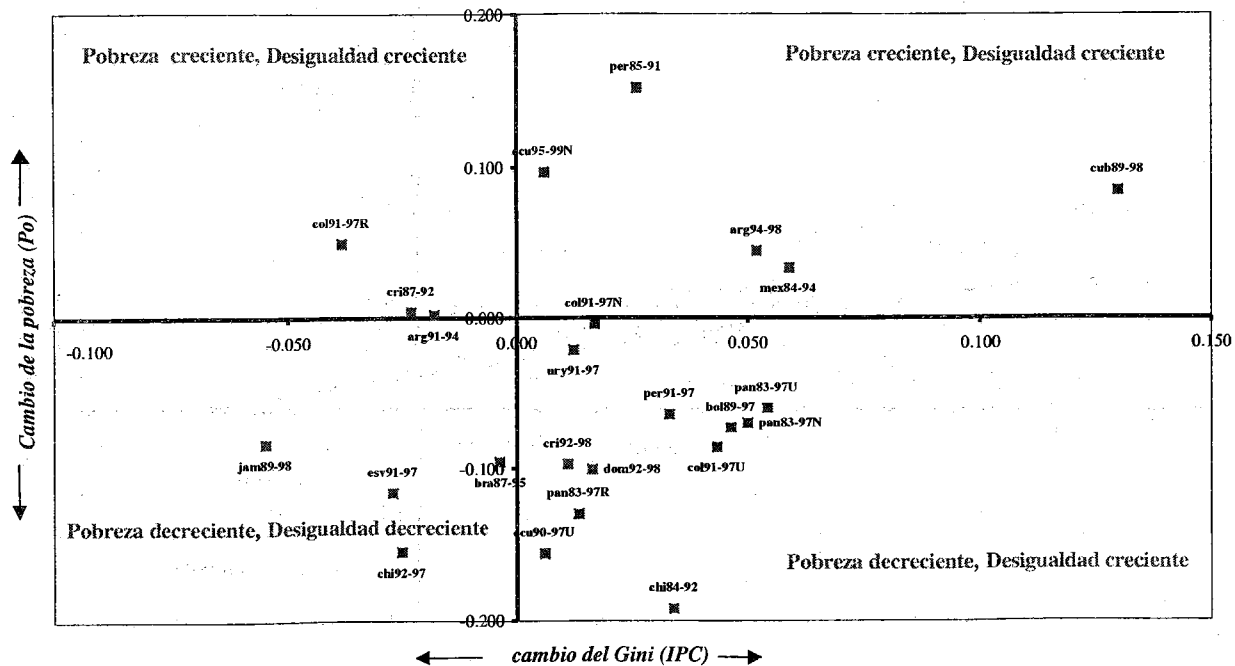
2. Debe destacarse que liberalización se inició en Chile en la década de 1970 y que la desigualdad se incrementó considerablemente hasta fin de la década de 1980.

permitieron una declinación temporaria en la desigualdad de ingresos por trabajo (1992-1995), a pesar de una tendencia general creciente (1990-1998). En Jamaica, la revaluación de la tasa de cambio implicó un cambio relativo de precios en favor de las actividades no transables, por lo que en una economía estancada atrajo muchos trabajadores no calificados desde las áreas rurales y el sector agrícola. Como los niveles de vida urbanos son generalmente mayores y se permitió que los salarios reales subiesen, el cambio en el empleo sectorial explica la reducción de la desigualdad total de ingresos entre los trabajadores a pesar de una brecha salarial creciente entre los trabajadores calificados y no calificados.

Como se muestra en la figura 2, los diferenciales crecientes por trabajador no necesariamente se traducen en una desigualdad y pobreza crecientes al nivel de los hogares. Claramente, otra vez predominan los casos de desigualdad creciente (al este del eje vertical), pero también hay episodios donde la pobreza cayó durante la década de 1990 (al sur del eje horizontal). El crecimiento económico claramente ayudó a reducir la pobreza, también donde la liberalización empujó hacia una mayor igualdad. La figura 3 esboza el cuadro general de la relación inversa entre crecimiento y pobreza en América Latina durante la década de 1990. También es claro que existen importantes desviaciones de esta tendencia, tanto como los mecanismos subyacentes difieren de país en país. En sólo pocos casos (Chile, El Salvador, en particular) la reducción de la pobreza se asoció con un crecimiento (impulsado por las exportaciones) de moderado a fuerte y con una desigualdad decreciente. En la mayoría de los otros casos, la recuperación del crecimiento que siguió a un incremento en las entradas de capital permitió una expansión de la demanda agregada y un crecimiento del empleo global suficiente o una elevación de los salarios reales para producir una reducción de la pobreza. Como se detalla más adelante, en particular estos esquemas de recuperación del crecimiento impulsados por la demanda interna han sido bastante volátiles y es poco probable que conformen caminos sostenibles para la reducción de la pobreza. En otros casos (por ej. México y la Argentina), el aumento de la desigualdad asociada en particular a cambios en la demanda de mano de obra que favorecieron a los trabajadores calificados y/o cambios de empleo hacia actividades informales o el desempleo, originó un aumento de la pobreza a pesar de un crecimiento per cápita positivo. En otros casos, las cambiantes condiciones del mercado laboral han provocado fuertes respuestas de la oferta de mano de obra (incluyendo una participación femenina creciente como, por ejemplo, en Panamá y en el sector urbano de Ecuador). En otros lados, las remesas de los emigrados (Centroamérica, la República Dominicana, Cuba) o transferencias

de la seguridad social (por ej. Costa Rica) han tenido una fuerte influencia positiva en la reducción de la pobreza y la desigualdad en el nivel de los hogares. El capítulo 2 analiza al máximo detalle la importancia relativa de los distintos mecanismos de ajustes del mercado laboral (demanda laboral agregada, las tasas de participación, cambios en la demanda por sector y estructura de calificación y remuneraciones).

Figura 2: Pobreza y desigualdad (del ingreso per cápita por hogar) antes y después de la liberalización



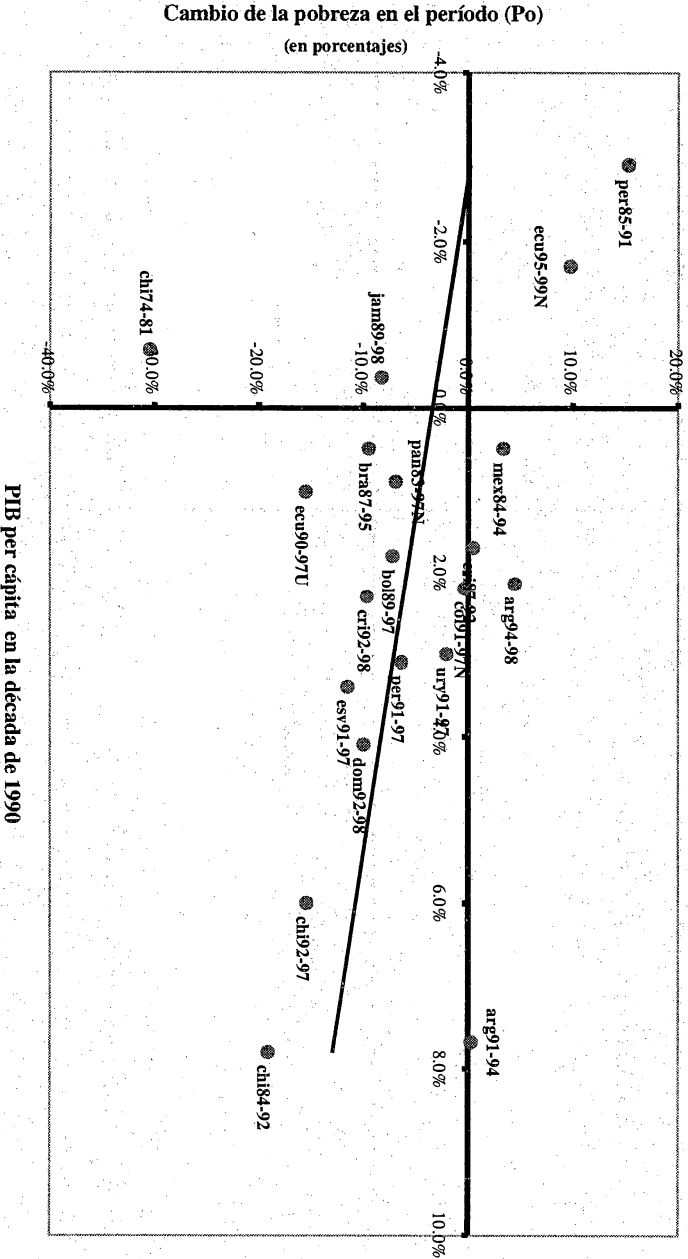


Figura 3: Crecimiento y pobreza en América Latina en la década de 1990

Cambios macro (descomposición de la demanda)

La apreciación de la tasa de cambio real (TCR) ha sido una característica básica del período de postliberalización en la mayoría de los países. Sólo donde ocurrió una depreciación o la moneda se mantuvo débil (Bolivia, Chile, Colombia en 1990-1992, México, en pos-1995, Uruguay en 1986-1990), los impulsos al crecimiento vinieron principalmente del crecimiento de las exportaciones y la diversificación de exportaciones. Similares observaciones pueden efectuarse para países que tenían sistemas de incentivos creíbles para las exportaciones no tradicionales (República Dominicana, Chile, Costa Rica y El Salvador).

El crecimiento impulsado por las exportaciones no fue fundamental en todos los otros casos (cuadro 3). En lugar de ello, fueron comunes las importaciones crecientes y más fuertes donde ocurrieron la apreciación de la TRC y fuertes crecimientos en las entradas de capital. Mayores propensiones a importar contrarrestaron los impactos de las expansiones de las exportaciones sobre el crecimiento, dándose esto en casi todos los países. Aunque las exportaciones ganaron importancia como fuente de crecimiento (como era de esperarse), las ganancias parecen haber sido mucho menos fuertes de lo que originalmente habían supuesto los partidarios de la liberalización.

Cuadro 3: Factores de crecimiento en la década de 1990 (mediante descomposición de la demanda agregada)

		Períodos	Fuente principal del crecimiento de la demanda	Crecimiento de la demanda agregada (X)	Efectos directos del multiplicador			Pérdidas		
					I/s	G/t	E/m	s	t	m
1	Argentina	1990-94	Auge de consumo privado	8,9	++		0	—		+
		1995-96	Contracción de la demanda privada	-4,6	-		+	+		-
		1996-98	Recuperación de la demanda privada (C, I)	6,5	+			-		+
2	Bolivia	1980-85	Consumo privado y gasto del gobierno	-1,5	+	—	+/-	—	0	-/+
		1986-89	Liderado por las exportaciones	2,1	-/+	0	+	+	0	0
		1990-97	Liderado por las exportaciones	4,8	+	+	+	+	0	+
3	Brasil	1982-86	Gasto del gobierno y exportaciones	-0,9	0	+	+	+	0	-
		1987-91	Gasto del gobierno	3,0	-	+	-	+	+	+
		1992-94	Gasto privado y gasto del gobierno	0,9	+	+	-	0	+	+
		1994-97	Inversión y consumo privados	5,2	+	-	-	-	0	+
4	Chile	1970-74	Consumo privado y del gobierno	1,0	—	-	-	++	+/0	-/0
		1976-81	Estrechez de consumo, crecimiento exportaciones	9,4	0	+	-	+/0	+	-
		1985-89	Inversión, exportaciones	8,4	++	+/0	++	-/0	-/0	-
		1990-97	Inversión, exportaciones	9,4	++	+/0	++	+	-/0	-
5	Colombia	1990-92	Exportaciones y gasto del gobierno	2,2	-	++	+	+	0	+
		1992-95	Auge del consumo privado	9,6	-	+	+	—	+	+
		1995-98	Contracción de la demanda privada	1,5	—	+/-	+	0	0	+
6	Costa Rica	1985-91	Liderado por exportaciones	5,7	+	+	++	+	—	+
		1992-98	Liderado por exportaciones	6,5	+	+	++	-/0	-	+
7	Cuba	1989-93	Estrechez de la demanda privada	-13,7	—	—	++	++	-	++
		1994-98	Gasto público y recuperación exportaciones	7,0	++	++	+	—	+	+
8	Rep. Dominicana	1993-99	Demanda privada y liderado por las exportaciones	7,5	+	-	+	+	0	+
9	Ecuador	1988-91	Demanda privada	4,4	+	0/-	-	-	+	0
		1992-98	Liderado por las exportaciones	2,9	-	0	++	+	0	0
10	El Salvador	1990-95	Inversión y exportaciones	8,2	+	0	+	+/-	+	+
		1996-97	Exportaciones	0,1	—	+	++	-	-	-
11	Guatemala	1986-91	Liderado por el consumo	3,4	+	+/0	0	0/-	+/0	+
		1991-98	Liderado por el consumo	5,0	+/0	+/-/+	+	-	+	+

Cuadro 3: Factores de crecimiento en la década de 1990... (continuación)

		Períodos	Fuente principal del crecimiento de la demanda	Crecimiento de la demanda agregada (X)	Efectos directos del multiplicador			Pérdidas		
					I/s	G/t	E/m	s	t	m
12	Jamaica	1980-89	Liderado por el consumo privado	2,0	+	-	0	—	+	0
		1990-92	Liderado por las exportaciones	8,1	-	-	+	+	-	+
		1993-98	Demanda privada y contracción de exportaciones	-3,1	+/-/+	+	-	-	-	-
13	México	1988-94	Auge de consumo	5,5	++	+/0	-	—	0	++
		1994-95	Crisis y estrechez del consumo	-7,8	—	0	++	+	-	-
		1996-98	Recuperación de la inversión	8,3	+	+/0	0	+	0	++
14	Panamá	1986-90	Crisis: contracción de la demanda privada	-5,4	++	0	+	-	0	+
		1990-94	Demanda privada y exportaciones	5,7	+	0	+	+/0	0	+
		1994-98	Exportaciones y demanda privada	4,9	+	0	+	-	0	0
15	Paraguay	1988-91	Expansión de demanda privada	6,7	+	+	0/-	+/-	0	+
		1992-94	Expansión de la demanda privada	10,8	+	-	0/-	—	0	+
		1995-98	Contracción demanda privada y exportaciones	-0,6	+	+	-	-	+/0	-
16	Perú	1986-90	Colapso de la demanda privada	-1,9	++	+	-	-	-	-
		1991-97	Recuperación de la demanda privada	5,6	++	+	-/0	-	+	+
17	Uruguay	1986-90	Liderado por exportaciones, estrechez de demanda privada	2,9	-	-/+/-	+	0	0	0
		1990-94	Expansión de demanda privada	8,4	++	+/0	-	—	+/-	++
		1994-97	Demanda privada y exportaciones	4,4	-/+	-	+	0/-	+/0	+

Fuente: Estudios nacionales; ver metodología de la descomposición de la demanda en el Apéndice.

Códigos de variables: ++ = fuerte crecimiento; + = crecimiento; +/0 = poco crecimiento, casi estable; 0 = sin cambios; 0/- = poco crecimiento, casi estable; - = decrecimiento; — = fuerte decrecimiento; +/-/+ = tendencia fluctuante (pare-siga); Demanda agregada = PIB + Importaciones (las cifras se refieren a tasas de crecimiento anual).

4. Resumen de las experiencias nacionales

A pesar de algunas características comunes, las experiencias de los casos nacionales muestran importantes diferencias. Aquí resumimos los informes nacionales de modo sintético.

La *Argentina* se ajusta en gran medida a lo argumentado en la sección 2. Después de la liberalización e imposición de un congelamiento de la tasa de cambio (el "plan de convertibilidad") en 1991, la economía continuó la expansión que había comenzado el año anterior. En la práctica, la convertibilidad transformó al banco central en una Caja de Compensación ("currency board", en el original, N. del T.). La creación de crédito interno se ató directamente a las reservas de divisas, de modo que el volumen de flujos de capital dirigió el nivel de la actividad económica.

Durante la primera parte de la década, las entradas de capital fueron amplias y el déficit comercial creció. El crecimiento continuó hasta 1995, cuando la región debió soportar la crisis del tequila. Las importaciones se expandieron rápidamente hasta la crisis; las exportaciones subieron en la mitad de la década, estimuladas por el Mercosur y la revaluación de la moneda en Brasil, debido a la implementación del plan Real. Después de que se disiparon los efectos de la crisis del tequila, la economía comenzó a crecer nuevamente a medida que se recuperaron las entradas de capital. Pero entonces en 1998-1999 se entró en una aguda contracción, cuando el lento crecimiento y la devaluación en Brasil redujeron las exportaciones.

La demanda agregada fue impulsada por un auge temprano de inversiones y quizás por una caída de la tasa de ahorro (no se estima de manera independiente en las cuentas nacionales de la Argentina). En el mercado laboral, hubo aparentemente un ajuste con rezago desde las realineaciones de salarios y precios que tuvieron lugar después que se fijó la tasa de cambio. Durante la expansión de 1990-1996 el producto del sector industrial creció en alrededor de 5% anual debido a un mayor consumo local y a las exportaciones, no completamente contrapesados por mayores importaciones. Hubo un rápido crecimiento de la productividad laboral de alrededor de 6,6% anual en el período, lo que obligó al empleo industrial a caer a pesar de la expansión del producto.

La caída del empleo industrial afectó a otros sectores, con un incremento en el tiempo de la desocupación abierta y "subempleo no voluntario" (la diferencia entre la tasa total de empleo y la tasa por empleos de tiempo completo). Los ingresos per cápita de la gente ocupada crecieron hasta la mitad de la década y luego declinaron.

Entre 1991 y 1998, el ingreso per cápita de la gente económicamente activa creció en 12,2%. Sin un incremento de la desocupación y una reestructuración del mercado laboral, el total hubiera sido de 29,4%. El despido de mano de obra en la industria también tuvo su incidencia en la distribución. Considerando la gente económicamente activa, el coeficiente de Gini creció de 0,471 en 1991 a 0,534 en 1998. Como se mencionó en la sección 3, los incrementos de productividad en el sector de bienes transables afectaron el empleo en todos los niveles de calificación. Dada la mayor rigidez de los salarios de los trabajadores no calificados, esto llevó a un decrecimiento de la desigualdad de salarios en este sector. De este modo, a diferencia de los supuestos del modelo de la sección 2, en el caso de la industria argentina, no parece que la demanda de mano de obra calificada se hubiese movido hacia arriba con las nuevas inversiones. La desigualdad creciente en la Argentina se debe más bien a una creciente desigualdad en el sector de no transables, junto con una mayor intensidad de calificación de las nuevas inversiones en ese sector por un lado y el incremento del desempleo en el sector de transables, por el otro.

Hacia 1999, la economía se encontraba en una profunda recesión y la desocupación continuaba creciendo. Ocho años de "convertibilidad" terminaron por generar perspectivas futuras sustancialmente peores que cuando se inició este esquema.

Bolivia es a menudo considerado como uno de los "primeros reformadores" de la región. Severas crisis externas y una pobre gestión económica interna llevaron la economía hacia la hiperinflación a mediados de la década de 1980. Para arreglar la situación, el gobierno implementó en 1985 un drástico programa de estabilización económica y de reformas. Las características salientes del programa fueron la liberalización del régimen de cambios, una gran reducción de las restricciones a la importación y la eliminación del sistema de licencias de exportación. Las minas de propiedad estatal fueron cerradas como parte del programa de estabilización, pero la privatización de empresas públicas, la eliminación de la restricción a la inversión extranjera directa y una mayor liberalización de la cuenta capital, no consiguieron un empuje sustancial hasta que en 1994 se dictó la "Ley de capitalización". Las fuertes operaciones de reducción de deuda y masivas entradas de flujos de asistencia para el desarrollo ayudaron a convertir al programa de estabilización en un éxito, volviendo la inflación hasta el nivel de un dígito hacia comienzos de la década de 1990. A pesar de las entradas masivas de capital (que llegaron a alrededor de 6-10% del PIB), la recuperación económica fue inicialmente

lenta, pero el ritmo del crecimiento del PIB se asentó en la tasa moderada de alrededor de 4% anual en la década de 1990.

La apertura de la economía trajo un cambio hacia la producción de bienes transables y también en la composición de las exportaciones. La concentración en las exportaciones de minerales se hizo menos importante en la medida en que hubo un crecimiento dinámico en las exportaciones agrícolas, no tradicionales. El crecimiento de la demanda agregada se basó principalmente en este crecimiento de las exportaciones. La integración económica (Mercosur, Pacto Andino) tuvo una influencia positiva sobre el comportamiento del comercio como también la depreciación de la tasa de cambio real. A pesar de los influjos masivos de capital, las autoridades monetarias consiguieron mantener competitiva la tasa de cambio. Con todo, sin embargo, el ajuste estructural no alteró la situación del país como exportador de materias primas, manteniendo su vulnerabilidad a las crisis externas. Los términos del intercambio externo cayeron en alrededor de 32% entre 1990 y 1997, generando pérdidas en el ingreso nacional de US\$ 560 millones anuales y así contrapesando en términos agregados los influjos de ahorro externo.

El desempleo se redujo con el crecimiento económico general durante la década de 1990. En las áreas urbanas, las tasas de ocupación de los trabajadores calificados subieron mientras que cayó la demanda por trabajadores no calificados. Las reformas del sector público redujeron el empleo gubernamental, pero sí causaron que los salarios en el sector público superasen a los del sector privado. En el sector privado, los trabajadores calificados en empresas pequeñas y medianas recibieron el mayor crecimiento de salario real, mientras que permanecieron casi estancados los salarios promedio de los trabajadores (la mayoría no calificados) en negocios familiares de baja productividad y en las grandes empresas. En general, el crecimiento del ingreso per cápita y la reducción de la desocupación ayudaron a reducir la pobreza, pero al mismo tiempo se incrementó la desigualdad de ingresos debido principalmente a una ampliación de los diferenciales de salario en favor de los trabajadores calificados.

La liberalización comercial en Brasil comenzó verdaderamente a inicios de la década de 1990 en el contexto de la integración regional en el Mercosur. En la década precedente, las políticas comerciales fueron sujetas a consideraciones macroeconómicas, particularmente por medio del uso de restricciones cuantitativas a la importación en respuesta a la escasez de divisas. Entre 1988 y 1995/1997, el arancel nominal promedio fue reducido de 50% a 12,6%. El mayor impulso hacia la liberalización de la cuenta capital y el estímulo a la inversión extranjera directa se dio en 1991.

Ayudado por eventos mundiales, los flujos negativos de capital privado de comienzos de la década se revirtieron a entradas anuales netas de hasta US\$ 25.000 millones en 1995-1996. Los experimentos heterodoxos de política macroeconómica del Plan Cruzado y el Plan Collor de la última parte de la década de 1980 e inicios de la de 1990 fracasaron en conseguir la estabilidad. Los agregados monetarios sólo llegaron a ser controlados con el Plan Real, aunque los problemas fiscales no fueron completamente controlados. Con la inflación dominada, la tasa de cambio se apreció y la tasa de cambio nominal fue utilizada por el Banco Central como ancla. El crecimiento de la demanda agregada se recuperó a una tasa de 5,2% anual durante 1994-1997, principalmente impulsada por la inversión privada y la demanda de consumo. La tasa de ahorro privado se redujo y la propensión a importar creció de modo similar a otras experiencias donde la liberalización de la balanza de pagos produjo una apreciación de la tasa de cambio real y elevadas entradas de capital.

Una menor inflación permitió una subida de los salarios reales de alrededor de 6,5% anual entre 1992 y 1997, a pesar de una caída en la tasa de empleo y un incremento (pequeño) del desempleo. La recuperación económica y nuevos flujos de capital permitieron que la productividad creciera y acelerase hasta una tasa global de la economía de 4,4% durante 1992-1994, desacelerando a un 0,9% anual durante 1994-1997, pero continuando con las elevadas ganancias de productividad en el sector de bienes transables. El crecimiento de la productividad produjo reducción de empleo en el sector industrial, donde el 8,4% de los trabajadores perdieron sus empleos entre 1987 y 1997. La demanda de mano de obra cayó para todas las categorías de la industria manufacturera, pero los trabajadores calificados fueron los más afectados. Durante esa década se perdió alrededor del 20% de los empleos calificados y semicalificados de la industria moderna. Los salarios reales por hora cayeron para los trabajadores calificados y semicalificados de la industria moderna, pero algo menos para los trabajadores no calificados mostrando, como en la Argentina, una mayor rigidez al ajuste en el extremo más bajo y, así, los diferenciales entre calificados y no calificados se redujeron algo. Por otro lado, el empleo y los salarios reales en los sectores de no transables y en sectores informales se incrementó junto con la demanda agregada para estas actividades.

La tendencia analizada aparece más estrechamente asociada al proceso de liberalización comercial (especialmente la eliminación de las restricciones cuantitativas), tal como lo sugiere el análisis del modelo contrafáctico. El crecimiento de la productividad, inducida por la mayor competitividad en el comercio, ha causado pérdidas de empleo de los

trabajadores no calificados y reducciones del salario real en el sector de transables. Por el contrario, parece que la liberalización de la cuenta capital y el incremento asociado de entradas de capital han tenido un impacto positivo sobre el empleo y los salarios reales.

Chile. El proceso de liberalización comenzó en Chile a mitad de la década de 1970, consiguiéndose, por fin, un rápido crecimiento después de 1985. La historia difirió en varios aspectos del modelo esbozado en la sección 2. Primero, la liberalización profunda de importaciones de la década de 1970 fue combinada con el mantenimiento de incentivos de largo plazo que ayudaron a proveer la base para un rápido crecimiento de las exportaciones no tradicionales una década más tarde.

Otro factor importante es que las autoridades chilenas consiguieron mantener una baja tasa de cambio, a pesar de las entradas de capital. Hubo una apreciación significativa sólo a fin de la década de 1970, debido al masivo auge y quiebra financiera de alrededor de 1980. A mediados de la década de 1980, la estabilización de la inflación se basó fuertemente en la desindexación de los contratos salariales. Los salarios del extremo más bajo sirvieron como ancla nominal, permitiendo que la tasa de cambio se mantuviera baja.

Finalmente, después de abrir completamente la economía a los movimientos de capital a fin de la década de 1970, los gobiernos sucesivos volvieron a utilizar controles selectivos. Su efectividad ha sido ampliamente debatida, pero la mayoría de los académicos concuerda en que éstos (quizás débilmente) ayudaron a mantener bajas las entradas de capital en períodos críticos y extendieron el período de madurez de la deuda externa.

El crecimiento rápido del producto se inició en 1987, siendo las exportaciones agrícolas no tradicionales las que jugaron un papel principal. Tanto las exportaciones como las importaciones incrementaron su participación en el PIB, de modo que el comercio tuvo un efecto neutro sobre la demanda agregada. Con una baja tasa de ahorro, la inversión apoyó el crecimiento de la demanda. Los efectos fiscales fueron de expansión a fines de la década de 1980 y de contracción desde ese momento en adelante.

Comenzando desde un nivel bajo, el crecimiento de la productividad en el caso de la agricultura (incluyendo los sectores forestal y pesquero) fue sostenido durante tres décadas, comenzando en 1970. A pesar de la mejora en productividad, la agricultura generó un sustancial crecimiento del empleo a fines de la década de 1980, cuando el empleo total creció en 2,1% (la diferencia entre 3,3% de crecimiento anual en la absorción de

empleo y 1,2% de crecimiento en la participación en el mercado laboral). En la década de 1990, la productividad creció tanto en los sectores de bienes transables como de no transables y el crecimiento del empleo se desaceleró hasta sólo 0,3% anual.

A pesar del impresionante comportamiento macro de Chile, la desigualdad de ingresos continúa siendo alta. Inicialmente la desigualdad salarial creció a fines de la década de 1980 después de la estabilización de la inflación, pero decreció gradualmente desde ese momento, quizás debido a una mayor estrechez en el mercado de trabajo.

Colombia. El comportamiento de la economía siguió las líneas descritas en la sección 2. Las restricciones a la importación y los mecanismos de promoción de exportaciones fueron drásticamente reducidos a comienzos de la década de 1990. Se liberalizaron los movimientos de capital, aunque se mantuvieron las restricciones a las entradas al estilo "chileno". El gasto del gobierno, en gran parte dirigido a programas sociales, se incrementó durante la década. El incremento fue en su mayoría financiado mediante impuestos más elevados, aunque el sector público tuvo un efecto expansivo neto sobre la demanda efectiva en la segunda mitad recesiva de la década de 1990.

El comportamiento macroeconómico fue desperejo –con una fase de "siga" en la primera parte de la década de 1990, luego de "pare". La demanda efectiva fue impulsada por el sector externo durante la última parte de la década de 1980. La fase siguiente de liberalización (1992-1995) fue acompañada por un salto de la inversión privada y una caída del ahorro, apreciación de la tasa de cambio y un auge de la demanda por bienes no transables. Con una política de austeridad monetaria hubo contracción en 1996. Dada cierta flexibilidad en 1997, las autoridades monetarias se mantuvieron firmes, llevando la economía a una recesión abierta en 1998-1999.

Uno de los resultados de estos cambios fue que se deterioró notablemente la capacidad de la economía para generar empleo. Hubo crecimiento de la productividad laboral tanto en los sectores de transables como en los de no transables, en el intervalo 2,0-2,5% anual. El crecimiento de la demanda de bienes transables fue insignificante en toda la década, mientras que la demanda de no transables creció al 4,5% anual durante 1991-1995 y 2% anual durante 1995-1997. Como consecuencia, el crecimiento del total del empleo fue de aproximadamente cero durante 1991-1995 y de -1,7% durante 1995-1997.

Este pobre comportamiento afectó más a los trabajadores con bajo nivel de educación. Tampoco pareció que la demanda por sus servicios

laborales fuese sensible a los cambios salariales. Parece que los efectos beneficiosos de la liberalización han sido modestos, al menos en términos de crecimiento de la productividad, mientras que la restricción monetaria y las entradas de capital han estado asociadas a una creciente y prolongada recesión. En toda la década, el crecimiento económico pudo hacer sólo una muy pequeña contribución a la reducción de la pobreza. La incidencia de la pobreza cayó de 41,8% a 41,4% entre 1991 y 1997. Una creciente desigualdad de ingresos asociada con el proceso de liberalización explica la falta de derrame hacia abajo de los beneficios del crecimiento. El coeficiente de Gini subió de 0,548 a 0,565, esencialmente como resultado de una brecha creciente de los ingresos ente los trabajadores calificados y no calificados, con el crecimiento del empleo favoreciendo a los trabajadores con mejor educación.

Costa Rica. De igual modo que Chile, Costa Rica es notable porque retuvo los incentivos a la exportación y consiguió evitar una apreciación real a pesar de grandes entradas de capital desde la mitad de la década de 1980. Su comportamiento económico después de la liberalización que se inició durante la década de 1980 ha sido mucho más exitoso que en la mayoría de los países de la región.

Generalmente el comercio exterior ha sido expansivo a consecuencia de la demanda, con un crecimiento de las exportaciones no totalmente emparejado por una penetración mayor de importaciones. A pesar de un ciclo político de cuatro años determinado por la elección presidencial, la política fiscal ha sido, en general, de contracción. Aparte de un salto en la inversión y una caída del ahorro asociado con los flujos de capital privado (atraídos por las altas tasas de interés) a comienzos de la década de 1990, el sector privado no ha contribuido en forma positiva a la demanda efectiva.

Durante el período de 1987-1998, la productividad laboral creció a 2,7% anual para los bienes transables y -0,3% para los bienes no transables. El producto per cápita creció 1,4% y 2,1% anual para los dos sectores respectivamente, de modo que la mayoría del crecimiento del empleo fue generado por los no transados. En la agricultura, el crecimiento promedio fue de 3,5% anual, mientras que cayó el empleo total en el sector. La reducción del empleo en los sectores de bienes transados se concentró en los no calificados. La creación de empleo en los sectores de no transables tendieron a beneficiar a los calificados. En general, hubo un moderado crecimiento del ingreso per cápita. La pobreza se redujo en la medida en que la desigualdad no se agravó significativamente, el total del empleo creció continuamente y los salarios reales y las transferencias de seguridad social se expandieron en la década de 1990.

Cuba. El modelo socialista constituyó la base para un visible crecimiento del producto hasta la mitad de la década de 1980 —con tasas promedio de 6,5% en 1971-1980 y 8,5% en 1981-1985—. Desde ese momento, la estrechez de la restricción externa y de los déficits fiscales crecientes se asociaron con sólo 0,7% de crecimiento anual entre 1986 y 1989. La crisis externa más grande se dio entre 1989 y 1993 cuando la participación de las importaciones en el PIB cayó de 29% a 12% mientras que el PIB declinaba 30%. Las autoridades eligieron estabilizar tanto el empleo como los salarios nominales. Como consecuencia, la productividad laboral y los salarios reales decrecieron junto con el PIB per cápita. Con una canasta de bienes “esenciales” provista a través del sistema de racionamiento vigente, los precios de las mercancías comercializadas libremente debía subir para obligar a una reducción de los salarios reales. El índice de precios para los mercados informales subió de 100 en 1987 a 510 en 1992 y 1553 en 1993.

Después de 1993 hubo un fuerte empuje para desarrollar actividades de exportación, junto con una flexibilización de los controles estatales sobre las transacciones externas y la apertura en Cuba de mercados de divisas. Un mayor acceso a divisas a través del turismo y otras exportaciones junto con flujos de inversión extranjera directa (recientemente liberada) y remesas del exterior, permitieron una recuperación gradual del PIB después de 1993. Sin embargo, el crecimiento no superó 2,5% anual entre 1994 y 1998. El gobierno fue el principal apoyo de la demanda efectiva durante el período de ajuste, con un gasto sustancialmente superior a los ingresos. El sector privado fue el principal beneficiario, de ahí que su efecto sobre la demanda fuese de contracción. Las exportaciones e importaciones crecieron juntas desde principios de la década de 1990, de modo que su contribución a la demanda ha sido neutra.

Después de 1993, el crecimiento de la productividad alcanzó un promedio de 4% anual en toda la economía y 11% en el sector de bienes transados. Estas mejoras tuvieron lugar en un mercado laboral en rápida evolución. Los “otros ingresos laborales” (de personas que venden productos en el mercado libre) crecieron desde menos de 20% a 40% del PIB entre 1989 y 1996, mientras que la participación de los salarios cayó de 60% a 45%. La participación global de las ganancias subió después de 1993, especialmente para los bienes transados y los servicios tales como la minería y el turismo.

El proceso de apertura de la economía creó una brecha creciente entre los ingresos de los asalariados y los trabajadores más informales, aunque la brecha ha declinado recientemente. No obstante, la desigualdad global fue más alta a fines de la década de 1990 que durante la

década de 1980, con un incremento en el coeficiente de Gini para los ingresos principales desde alrededor de 0,24 a alrededor de 0,38. La provisión de servicios sociales probablemente empujó al coeficiente de ingresos secundarios hacia abajo en alrededor de 0,3.

Ecuador. El proceso de liberalización en Ecuador se implementó en un ambiente de fuertes crisis externas, precios de petróleo declinantes e inclusive contando los efectos de El Niño. La liberalización comercial comenzó en 1990-1992 bajo la bandera del Pacto Andino, siguiendo muy pronto después la liberalización del mercado de capitales y un esquema de privatizaciones. La política fiscal fue austera hasta 1996 y luego relajada.

Los efectos del paquete se desarrollaron de acuerdo con lo esbozado en la figura 1, con alguna expansión de la demanda y crecimiento del empleo después de 1996 debido al estímulo fiscal. La tasa de cambio real y la razón P_i/P_n , declinaron de forma continua después de 1990. Parte del desequilibrio fiscal fue debido a una combinación adversa de factores de declinación de los términos del intercambio y apreciación de la moneda sobre ingresos públicos del sector petrolero. En términos reales, el equilibrio fiscal fue positivo a fines de la década de 1990, pero negativo en términos nominales debido a cambios en los precios.

La demanda efectiva fue liderada por las exportaciones, mientras que la inversión extranjera directa (2,5% del PIB después de la liberalización) ayudó a construir capacidad en el sector petrolero. A pesar de la liberalización y la apreciación de la moneda, la participación de importaciones en el PIB no se incrementó.

La productividad creció en los sectores con razones producto/mano de obra relativamente altas (petróleo, industria manufacturera) y cayó para otros sectores (especialmente otros servicios). En el período 1992-1997, las tasas de crecimiento de la productividad fueron de 2,4% en los bienes transables, -0,9% en los no transables y 0,1% en toda la economía. Las tasas del empleo informal subieron en las áreas urbanas a medida que subió la producción intensiva en calificación. Estos cambios fueron más intensos a comienzos de la década de 1990 cuando las exportaciones internas al grupo Andino se incrementaron y Ecuador ganó una ventaja competitiva en algunos bienes específicos intermedios y de consumo de lujo.

La participación de la mano de obra asalariada en la fuerza de trabajo declinó, mientras que creció el ingreso por cuenta propia como proporción del valor agregado. Hubo una tendencia hacia una mayor igualdad salarial. La pobreza urbana, sin embargo, declinó durante el período 1992-1997, quizás debido a los cambios en la política macro. Desdichadamente,

esta tendencia iba a tener corta vida. Hacia fines de 1998, la vulnerabilidad externa y una reducida disciplina fiscal habían empujado los déficit externo y del sector público hasta niveles sin precedentes. Una crisis monetaria, una crisis bancaria y una abrupta subida de la inflación siguió en 1999 (en parte porque el sector financiero fue liberalizado cuando estaba virtualmente en quiebra y podría vivir sólo de continuos préstamos del banco central). El episodio de la liberalización no sacó a la economía ecuatoriana de su posición histórica de constituir un exportador inestable de materias primas. A principios de 2000, se tomaron drásticas medidas para reemplazar la moneda local por el dólar estadounidense. Con el tiempo esto podría generar una mayor estabilidad de precios, pero expondrá aún más fuertemente las debilidades estructurales y la vulnerabilidad externa de la economía.

El comportamiento económico de *El Salvador* se mantiene altamente dependiente de la disponibilidad de divisas y es fuertemente vulnerable a las crisis externas. Durante la década de 1980, masivas entradas de ayuda externa, principalmente de los Estados Unidos, contribuyeron a mantener a flote la economía durante la guerra civil. La apreciación de la tasa de cambio real y la expansión de la guerra de guerrillas en las áreas rurales llevó a una importante crisis de exportaciones al fin de la década y, a pesar de la asistencia externa, a un déficit de divisas y a una quiebra parcial sobre las obligaciones de deuda. El fin de la guerra civil permitió una sustancial recuperación económica, ayudada por las necesidades de reconstrucción posbélica, pero particularmente por una entrada masiva de remesas de trabajadores salvadoreños que residen en el extranjero. Esta fuente de divisas alimentó un auge del consumo y de la construcción en 1990-1995, junto con los efectos de la liberalización comercial y financiera, que redujeron los costos de las importaciones y facilitaron el acceso a los créditos para el consumo y otros créditos. Las reformas económicas de este período incluyeron adicionalmente la privatización del sistema bancario y la eliminación de los monopolios de los principales productos tradicionales (café y azúcar). El crecimiento del PIB promedió alrededor 7% anual en este período.

Después de 1995, el crecimiento económico se desaceleró hasta una tasa menor a la mitad de la alcanzada en el período inmediato posterior a la guerra. Se considera que la utilización de la tasa de cambio como ancla nominal ha sido el principal factor que limitó una expansión mayor de la demanda al imponer restricciones sobre la expansión fiscal y monetaria. El crecimiento relacionado de las tasas reales de interés afectó negativamente a la inversión privada y también coincidió con una

subida en la participación de los préstamos de mal comportamiento en el total de activos bancarios. Junto con la manifestación de una serie de casos de prácticas bancarias fraudulentas, esto minó la credibilidad del sector bancario.

Mientras que el consumo privado y la demanda de inversión fueron factores subyacentes al crecimiento de la demanda agregada durante los primeros años de la posguerra, el crecimiento de las exportaciones fue el factor más consistente de la dinámica de crecimiento durante la década de 1990. El desmantelamiento de los monopolios de exportación y de las políticas explícitas de promoción de exportaciones (créditos a la exportación, zonas francas para exportación, exenciones impositivas y garantías a la inversión extranjera) estimuló el crecimiento de las exportaciones no tradicionales, particularmente de las actividades de maquila. Tanto el crecimiento de las remesas de trabajadores como el crecimiento de las exportaciones intensivas de mano de obra que beneficiaron especialmente a la mano de obra femenina, no calificada, ayudaron a reducir la pobreza y la desigualdad durante el período. El coeficiente de Gini para los ingresos per cápita por hogar decreció de 0,534 en 1991/1992 a 0,507 en 1997. La sostenibilidad de este esquema de crecimiento depende mucho de las perspectivas de una mayor expansión de la actividad de maquila, que parece limitada. El desafío sería esperar una mayor diversificación de las exportaciones, para lo cual se hallan vigentes ciertos incentivos a la exportación, pero con las limitaciones dadas por el lado macro en lo que se refiere a altas tasas de interés y una tasa de cambio sobrevaluada.

Guatemala. La liberalización de las cuentas corriente y de capital se inició a fines de 1980. La tasa de cambio real se depreció durante 1985-1990 pero luego, en 1991, los precios macro subieron hacia la combinación familiar de tasas de interés elevadas/tasa de cambio fuerte de la posliberalización. Debido a recaudaciones de impuestos extremadamente bajas (8% del PIB), el gobierno experimentó un déficit crónico, que fue financiado durante la década de 1990 utilizando bonos de corto plazo. Junto con elevadas tasas de interés y brechas ("spréads") grandes entre las tasas de activas y pasivas (10 a 12 puntos porcentuales), los bonos del gobierno y un crecimiento de las entradas de capital privado proveyeron la base para una rápida expansión del crédito al sector privado. El crecimiento fue liderado por el consumo privado durante la década de 1990, hasta que se cortó por la crisis financiera de 1998. La tasa de crecimiento global fluctuó en alrededor de 4% anual, acompañada por un déficit en la cuenta corriente de 4% del PIB.

Durante la década de 1990, se dio un cambio en la especialización agrícola, pasándose de la producción de alimentos a los cultivos para exportación. Al mismo tiempo, crecieron los ingresos de divisas provenientes de la maquila, el turismo y las remesas, pero no lo suficiente para evitar una ampliación del déficit externo. Siguiendo un esquema poco corriente, decreció la productividad en la agricultura, a medida que aparentemente el sector absorbió trabajadores desplazados por un crecimiento de la productividad (levemente positivo) en los sectores de no transables. Hubo un crecimiento de la brecha en los pagos laborales entre (más) empleos formales en los sectores de no transables y en empleos informales en otras actividades.

Jamaica. Jamaica experimentó uno de los peores comportamientos económicos en la región de América Latina y el Caribe durante la década de 1990. La economía estuvo estancada durante las décadas de 1980 y 1990 y el crecimiento real del PIB efectivamente promedió cero por ciento. Las dos décadas también se caracterizaron por una sucesión de programas de ajuste estructural que fueron implementados de manera irregular, pero que incluyeron una reforma radical de la balanza de pagos entre 1991 y 1998. Es notable que el pobre comportamiento económico no haya tenido un impacto negativo sobre la pobreza y la desigualdad. Por el contrario, a pesar de alguna volatilidad en las medidas contra la pobreza, los datos de la encuesta de hogares sugieren que se registró una clara reducción de la pobreza y, al mismo tiempo, la desigualdad de los recursos per cápita de los hogares también decreció de modo consistente, aunque de modo menos acusado.

Desde su primer acuerdo de *stand-by* con el FMI en 1977, Jamaica ha implementado todo una serie de programas de estabilización y de reforma estructural. Lo máximo que podría decirse es que la implementación de las reformas estructurales fue tibia, particularmente en la década de 1980. Antes de 1990, la reforma principalmente consistió en una contracción fiscal y algunas reducciones de aranceles. A fines de la década de 1980 se llevaron a cabo algunas privatizaciones. Desde 1991 en adelante, la liberalización de la cuenta corriente fue implementada con determinación y se eliminaron los controles de cambio. Paralelamente se implementó un programa ortodoxo de estabilización con considerable éxito, aunque gradual.

El programa de estabilización consiguió reducir la inflación y estabilizar la moneda, pero al costo de una severa contracción económica. La deflación resultante, ante laxas regulaciones bancarias y una débil adecuación del capital, provocó más tarde, en la década, una crisis bancaria

de la cual todavía debe recuperarse. Aunque se podría esperar que el estancamiento económico hubiese afectado negativamente la pobreza, parece que fue la reducción continua de la inflación la que incidió en gran parte, sino toda, en la reducción de la pobreza. La evidencia empírica de Jamaica muestra, por otro lado, que la inflación afecta a los trabajadores del sector formal más que a los trabajadores no calificados del sector informal. En consecuencia, la desigualdad de ingresos se había reducido radicalmente cuando la inflación se elevó entre 1989 y 1991. Pero entonces, si la relación también vale en sentido inverso, se esperaría que la desigualdad se incrementase después que la inflación hubiese sido controlada. En la práctica, la desigualdad continuó reduciéndose, aunque sólo levemente, entre 1992 y 1998. La explicación puede ser buscada al menos en parte en el resultado neto de los efectos opuestos que resultan de la liberalización de la balanza de pagos. Parece que los beneficios estáticos de eficiencia de la liberalización comercial y de la cuenta capital han producido un incremento en la prima de calificación, como se ha observado en otras partes de la región. Sin embargo, la apreciación de la tasa de cambio real asociada con las entradas de capital y la liberalización de la cuenta de capital, provocaron un cambio tanto en el PIB como en la estructura del empleo hacia los servicios no transables desde la agricultura y la industria, lo que contrapesa esta tendencia hacia una mayor desigualdad. En particular, la migración rural urbana subyacente ha llevado al sector de servicios no transables a convertirse en el sector donde ahora se encuentran la mayoría de los pobres (antes era la agricultura, a fines de la década de 1980). Sin embargo, debido a las mejores oportunidades de ingresos en las áreas urbanas, esta tendencia de las migraciones explica por qué la pobreza y la desigualdad cayeron al mismo tiempo.

México. El proceso de liberalización comenzó en la década de 1980 mientras la economía era reconstruida masivamente después de la crisis de la deuda de 1982. Estaba casi completada hacia enero de 1994, cuando el TLC entró en vigencia. La liberalización financiera había sido completada un par de años antes.

Hubo dos etapas distintas en los ajustes de México a la liberalización, interrumpidas por la crisis financiera de 1994-1995. Comenzando a fines de la década de 1980 hubo un auge de consumo asociado con tasas de ahorro decrecientes, coeficientes de importación crecientes y entradas de capital que alimentaron la creación del crédito interno. El tándem tasa de cambio fuerte/alta tasa de interés macro era muy evidente. Esta fase terminó con una devaluación real de 45% entre 1994 y 1995. Entre 1994 y 1998, las exportaciones crecieron de 17% a 29% del PIB,

mientras que las importaciones subieron de 22% al 29%. Como consecuencia, la economía está ahora muy abierta. A fines de la década de 1990, la generación de la demanda efectiva fue liderada por el comercio exterior y la inversión (habiéndose recuperado las tasas del ahorro privado).

La primera fase mostró un rápido crecimiento de la productividad en la minería y la industria. El empleo agrícola creció a 5,8% anual durante 1988-1993, mientras que la producción creció a 1,9%; por lo tanto el sector actuó como esponja para absorber los trabajadores desplazados de los otros sectores transables. El crecimiento de la productividad para los bienes no transables fue de -0,5% anual. En la segunda fase, la tasa de crecimiento para toda la economía cayó de 0,6% anual en 1988-1993 a -0,8% in 1993-1997. La mayoría de los sectores registró tasas negativas, aunque el crecimiento del empleo se detuvo para la agricultura dado que el crecimiento de la productividad se elevó a 1,2%.

Mientras estaban ocurriendo estas reasignaciones de la mano de obra, la distribución de los ingresos se hicieron más desiguales, con un rápido incremento en la prima de salario para la mano de obra calificada. La mezcla según calificación cambió rápidamente en los sectores de bienes transables (excepto la agricultura) siendo la mano de obra no calificada un componente del costo variable que debió reducirse frente a una estrechez de las ganancias debida a la liberalización comercial y a una tasa de cambio fuerte. En la industria, la brecha de salarios creció más rápidamente en las ramas donde fue más importante el desplazamiento de mano de obra no calificada.

Mirando hacia el futuro, la economía ha estado creciendo a un 5-6% anual, con bajos niveles de desocupación (esto es, hay bajo crecimiento de la productividad). La gran devaluación después de 1994 claramente eliminó la inconsistencia fundamental entre los mercados liberalizados y la política macro. Otro factor que apoya el crecimiento de la economía mexicana ha sido el gran crecimiento en los Estados Unidos durante la década de 1990. Cuando los Estados Unidos finalmente terminen de crecer, la adaptabilidad del nuevo modelo mexicano enfrentará una difícil prueba.

Panamá. En la década de 1980 el desarrollo económico de Panamá se caracterizó por el estancamiento económico. Hubo una profunda crisis económica y política y las autoridades decidieron el cese de pagos de la deuda externa al final de la década. El antiguo esquema dual de crecimiento de Panamá probó ser insostenible. El antiguo modelo de crecimiento estaba basado en la coexistencia de un sector enclave de exportación en gran parte libre de la intervención del gobierno y un sector altamente

protegido orientado al mercado interno. El desempleo, la pobreza y la desigualdad crecieron en la década de 1980. El sector informal y de empleo por cuenta propia fueron el pozo del mercado laboral. Los ingresos medios de los empleados en estas actividades decayeron sustancialmente en este período.

El gobierno puso en marcha un programa de estabilización a comienzos de la década de 1990 e inició un proceso de reforma orientado a la liberalización económica en el espíritu del implementado en toda América Latina. Los aranceles comerciales fueron reducidos gradualmente, mientras que los controles de precios fueron eliminados y se inició una reforma impositiva y de las empresas públicas. Más importante, las relaciones con los acreedores externos y el Club de París pudieron ser restauradas, lo que llevó a una recuperación de las entradas de capital gracias a una reestructuración de las obligaciones de la deuda, una reasunción del préstamo multilateral y flujos de ayuda bilateral y una restaurada confianza de los inversores, por lo que volvieron las entradas de capital privado. Siendo un centro bancario *offshore* y teniendo al dólar como medio de intercambio, la cuenta capital de Panamá estaba ya abierta, pero se introdujeron algunas medidas adicionales para promover la inversión privada directa así como privatizaciones de las empresas públicas. La economía se recuperó junto con la estabilidad macroeconómica alcanzada a comienzos de la década de 1990. La subida de las entradas de capital fue el factor clave subyacente al auge en el consumo privado y en la inversión en la construcción que motorizaron el elevado comportamiento de crecimiento entre 1991 y 1994. La expansión de la actividad económica global permitió una reducción del desempleo y un incremento en los salarios de los ocupados en los sectores formales. Ambos resultados del mercado laboral fueron conducentes a una reducción de la pobreza urbana y de la desigualdad entre 1991 y 1994.

El crecimiento se desaceleró hacia la mitad de la década de 1990 y la tendencia hacia una menor pobreza y desigualdad se revirtió. A partir de 1994, el gobierno hizo movimientos radicales hacia la liberalización económica. Se habrían logrado algunos beneficios de eficiencia, pero las reformas no condujeron a una aceleración de la tasa de crecimiento entre 1994 y 1998. En consecuencia, también se estancó el progreso en la reducción de los problemas del desempleo urbano y de la pobreza. Más aún, la desigualdad creció en el período. Las reformas comerciales trasladaron la demanda hacia la mano de obra calificada, particularmente en el área metropolitana y la Zona del Canal, creando un excedente entre los trabajadores no calificados. Mientras tanto, los servicios modernos como los informales se expandieron, estos últimos sectores absorbiendo la

mayor parte del exceso de mano de obra, lo que resultó en una ampliación de la brecha de ingresos tanto entre los trabajadores calificados y no calificados, como entre los asalariados y los trabajadores por cuenta propia. El coeficiente de Gini para la distribución de hogares per cápita fue empujado más allá de 0,60, permaneciendo así en el extremo de países con la distribución del ingreso más despareja.

Paraguay. El proceso de liberalización se puso en marcha a fines de la década de 1980; un importante paso en el camino fue la entrada de Paraguay al Mercosur en 1991. En ese año se estableció un programa de estabilización de la inflación basado en la tasa de cambio como ancla. Después de una fase previa de moderada devaluación real, la tasa de cambio se revaluó en alrededor de 15% entre 1990 y 1991, y después se fortaleció gradualmente. Las tasas de interés activas reales saltaron al nivel de 20%, con tasas de depósitos más bajas de alrededor de 10 puntos porcentuales.

Paraguay ha sido un refugio para la "reexportación" de bienes entre los vecinos. Como consecuencia de ello, los errores y omisiones figuran de modo prominente en sus cuentas externas. Sujeto a estos problemas en los datos, parece que las entradas de capital (con un elevado componente de inversión extranjera directa), crecieron durante la década de 1990. Siguió un auge de créditos internos, en gran parte dirigidos al consumo. El principal factor que empujó la demanda efectiva fue una caída en las tasas de ahorro privado; la fuerza de contracción principal fue un incremento en los coeficientes de importación. El auge terminó al estallar dos crisis financieras entre 1995 y 1997. El banco central inyectó fondos en el nivel de 7% del PIB como parte de la operación de salvataje.

El crecimiento de la productividad general fue de -0,4% año 1982 y 1992 y de un pobre -3,1% entre 1992 y 1997. En este último período, el crecimiento de la productividad en la agricultura fue de 3% anual. Esta aparente anomalía tuvo dos causas: mecanización de la producción capital-intensiva de soja y un colapso en el subsector del algodón, predominantemente *campesino*, debido a cambios adversos en los términos del intercambio, apreciación real de la moneda y la propagación del gorgojo ("picudo") del algodón. La mano de obra desplazada fue absorbida por los sectores comercial e industrial al costo de agudas reducciones de productividad y de una mayor informalización en el mercado de trabajo. Los salarios reales crecieron durante la década de 1990, probablemente debido a la menor inflación y a un salario mínimo más elevado. Con el desempleo y la informalización de la mano de obra también crecientes, los efectos generales sobre la distribución del ingreso no

son claros. La pobreza rural crecía rápidamente en parte debido al fracaso del cultivo del algodón.

Perú. Los paquetes de liberalización y estabilización fueron impuestos juntos a comienzos de la década de 1990, a medida que la economía emergía de la hiperinflación de los últimos años de la década de 1980. La estabilización se basó más en la contracción fiscal y monetaria que en el uso de la tasa de cambio como ancla nominal. No obstante, el *sol* se apreció en términos reales en alrededor del 50% entre 1988 y 1990 y continuó fortaleciéndose lentamente de allí en adelante.

La liberalización y la apreciación de la tasa de cambio combinadas generaron un auge de importaciones liderado por los bienes de consumo. El crecimiento de las exportaciones reasumió en 1993, en gran parte debido a favorables condiciones de oferta en los sectores tradicionales del cobre, del oro y de la pesca. Hasta 1996-1997 el incremento del déficit en la cuenta corriente fue principalmente cubierto por las entradas de capital (en parte espoleadas por la privatización). Los fondos extranjeros alimentaron la expansión del crédito interno de modo que el total de préstamos para el sector privado se cuadruplicó entre 1991 y 1997.

La demanda efectiva fue liderada por el sector privado en la década de 1990, cambiando el esquema histórico de demanda generada por el sector fiscal. Ambas, la inversión más elevada y las tasas más bajas de ahorro, fueron parte de los cambios en la demanda agregada. El crecimiento de las exportaciones no fue suficiente para contrapesar las pérdidas en la demanda debido a mayores importaciones.

El crecimiento del producto promedió 6,4% anual entre 1993 y 1997, pero cambió de signo en 1998-1999 debido a entradas de capital más reducidas y a los efectos del desastre natural causado por el fenómeno de El Niño. El empleo creció en Lima al 4,9% anual en 1993-1997 y hubo alguna reasignación desde la industria hacia otros sectores. La creación de empleos fue más efectiva para los jóvenes que para los trabajadores de 35 años y más, que tendieron a ser presionados a salir del mercado a medida que se relajaban las leyes de protección. De acuerdo con el bajo crecimiento de la productividad, los salarios reales no crecieron sustancialmente, aunque parece que creció la prima para los trabajadores calificados. La desigualdad entre los ingresos salariales y el ingreso per cápita de los hogares creció en las áreas urbanas durante la década de 1990, un resultado derivado del incremento de la demanda por trabajadores más jóvenes y más calificados y la asociada ampliación de la brecha del diferencial de ingresos. El fuerte crecimiento del empleo global y la recuperación de los

salarios reales permitieron una reducción de la pobreza a pesar de la pérdida de equidad.

República Dominicana. La reducción de aranceles y la racionalización comenzaron en 1990, aunque se retuvieron algunas cuotas para los productos agrícolas. Se mantuvieron los controles de cambio y una estructura dual de cambios, pero se eliminaron las restricciones a los movimientos de capital. El sector financiero local se hizo algo dolarizado, con depósitos en dólares creciendo de 8% a 16% del total entre 1994 y 1998, mientras que los préstamos en dólares subieron de 2% a 14%. Las entradas de capital de corto plazo fueron fuertemente positivas durante el período 1990-1993, sólo parcialmente esterilizadas por el Banco Central. Después de la aplicación de un paquete de estabilización de la inflación en 1990-1991, la tasa real de interés creció alrededor de 20% anual. El índice de tasa de cambio real se fortaleció de modo continuo desde 100 en 1990 a 83 en 1997.

Durante la década de 1990, las exportaciones fueron escasas, menos de US\$1.000 millones por año; las importaciones crecieron de US\$2.000 a 4.000 millones. El efecto de contracción del crecimiento de la participación de las importaciones en el producto fue contrapesado por una inversión privada creciente a fin de la década. Entre 1996 y 1998, el crecimiento anual del producto alcanzó 7-8%, liderado por la construcción, las zonas de procesamiento para exportación, la construcción y el turismo. El crecimiento de la demanda en los Estados Unidos contribuyó al fuerte comportamiento de la República Dominicana.

La tasa de desocupación cayó de 20% en 1992 a 16% en 1998. Involucró una sustancial reasignación de mano de obra. El producto agrícola per cápita creció 2,1% anual entre 1991-1996, con una tasa de crecimiento anual importante de la productividad de 6,3%. La mano de obra que dejaba la agricultura se trasladó predominantemente a los sectores en auge de los servicios, donde la producción per cápita creció 4,4% anual, con un crecimiento de la productividad de 2,1%. La agricultura fue, obviamente, sirviendo como una fuente de excedente de mano de obra para la economía de los servicios, aunque las razones de su propio crecimiento de la productividad todavía deben ser explicadas. No es claro si las características de ajuste del mercado laboral de la década de 1990 pueden continuar proveyendo mano de obra de alta calificación a los sectores de servicio.

Uruguay. Junto con sus vecinos del Cono Sur, Uruguay comenzó a liberalizar su economía en la década de 1970. El proceso continuó hasta

comienzos de la década de 1990, cuando el país se unió al Mercosur. La inflación fue estabilizada en la década de 1990 sobre la base de entradas de capital y una leve depreciación nominal de la tasa de cambio. Entre 1990 y 1995, la tasa de cambio real se revaluó en alrededor de 45% con relación al dólar, permaneciendo estable desde ese momento. Con relación a sus socios comerciales del Mercosur, sin embargo, la apreciación real fue virtualmente nula y sus exportaciones se beneficiaron de las preferencias comerciales dentro del grupo. Las tasas de interés permanecieron relativamente bajas y el producto real creció a 4% anual entre 1990 y 1997.

La economía se abrió sustancialmente con la integración comercial regional. Entre 1990 y 1997, las importaciones se triplicaron y las exportaciones se expandieron en un 60%. Los excedentes en la cuenta de capital cubrieron el creciente déficit comercial. La demanda efectiva fue liderada por el sector privado, con su tasa de ahorro cayeron de 14% a 9% entre la década de 1980 y la de 1990 y la inversión subiendo de 11% a 14% del PIB. La expansión del crédito interno alimentó el auge de la demanda. Afortunadamente, Uruguay consiguió evitar una crisis financiera frente a esta expansión crediticia.

La tasa de crecimiento anual de la productividad en la década de 1990 fue de 2%. Hubo reducción del empleo en los sectores industriales debido a un producto estancado y a un crecimiento positivo de la productividad, a medida que Uruguay retornaba a su papel tradicional de exportador de materias primas. Hubo productividad negativa y crecimiento positivo del producto en los servicios, que absorbió la mano de obra desplazada. Los pagos laborales reales crecieron durante la primera parte de la década de 1990 y después se estabilizaron o declinaron (especialmente en la industria). La desigualdad de ingresos creció dado que la demanda de mano de obra se desplazó hacia los trabajadores calificados y también hacia los empleos de baja productividad en el sector informal y el empleo por cuenta propia. No obstante, la pobreza pudo bajar durante el lapso de 1991 a 1997 con un crecimiento del empleo global y de la participación de la mano de obra. Con la recesión en la Argentina y Brasil en 1999, se nublaron las perspectivas de Uruguay de continuar un crecimiento sostenido.

5. Resultados de las simulaciones del modelo

El análisis precedente de los resultados constituye una primera tentativa de evaluar los efectos de la liberalización de la balanza de pagos

basándose en enfoques de “antes-después”, incluyendo análisis de descomposición e informes nacionales. De esta evaluación preliminar, no puede contabilizarse qué parte de los desarrollos observados pueden atribuirse con seguridad a las reformas orientadas al mercado. En principio, las simulaciones (“con-sin”) basadas sobre un conjunto de modelos específicos por país bastante diversos, pueden arrojar más luz sobre esta cuestión, aunque sólo para un número reducido de casos. La visión general es que –excepto Brasil– la liberalización de la balanza de pagos ha tenido una importante influencia sobre la reasignación de la mano de obra y el crecimiento de la desigualdad.

Las simulaciones mediante un modelo econométrico de corto plazo y un modelo agregado del mercado laboral en el caso de la *Argentina* (Frenkel y González, 2000) muestran que la mayor parte de la varianza del crecimiento económico es explicada por los flujos de capital. El crecimiento de la productividad a éstos vinculada, creó un gran efecto negativo sobre la demanda de mano de obra en la industria (-25%), mientras que la competencia de las importaciones vinculada con la liberalización comercial agrega otro 8% a la pérdida de empleo en el sector. De lejos ambos factores contrarrestan el crecimiento del empleo debido a la demanda interna y al crecimiento de las exportaciones, dejando una pérdida neta de empleo de 17% entre 1990 y 1996.

Los efectos de la liberalización del comercio y de la cuenta de capital en el *Brasil* parecen ser bastante pequeños de acuerdo con el modelo CEG (Paes de Barros y otros, 1999). Como se indicó, la eliminación de las restricciones comerciales –cuantitativas en particular– creó efectos negativos en el empleo, con el mayor peso cargado a los trabajadores no calificados de la industria. Una rigidez mayor en los salarios de los trabajadores no calificados explica la caída en los diferenciales por salario. Las entradas de capital posterior a la liberalización de la cuenta de capital se asocian con pequeños efectos positivos en el empleo y los salarios.

Ocampo y otros (1999) encuentran que la apertura de la economía *colombiana* llevó a un crecimiento de la elasticidad de mano de obra asalariada, particularmente para los trabajadores de mayor calificación en el sector de bienes no transados, lo que explica el ascenso observado en la desigualdad salarial. Estos resultados están basados en un modelo reducido del mercado laboral, aplicando la técnica del sistema de ecuaciones aparentemente independientes (SUR) (“seemingly unrelated equations”, en el original, N. del T.).

Las simulaciones mediante un modelo macroeconómico para *Costa Rica* asocian una leve caída en la desigualdad de ingresos (en el nivel de los hogares) con la apertura de la economía (Sauma y Vargas, 2000).

Sin embargo, la tendencia observada es de (pequeño) crecimiento de la desigualdad de ingresos per cápita por trabajador y una desigualdad de ingreso per cápita para los hogares bastante estable. La fijación institucional de salarios, las transferencias de seguridad social y los traslados de la demanda de mano de obra según calificación (no incluidos en el modelo), podrían explicar esta discrepancia.

Un modelo CEG estático (neoclásico) para el caso de *Jamaica* sugiere que la liberalización comercial habría producido sólo muy pequeños efectos sobre el empleo y el producto (King y Handa, 2000). En contraste con esto, la simulación de la liberalización de la cuenta de capital produce un fuerte efecto sobre la demanda agregada, favoreciendo al sector de bienes transables. La liberalización de la cuenta de capital está asociada aquí con un congelamiento del mercado de divisas, la eliminación de la prima de mercado negro y –supuesto en el modelo– la eliminación del pago de renta por parte del sector servicios. Como consecuencia, el sector de no transables se contrae y dado que constituye en Jamaica el sector de mayor intensidad de calificación, cae la prima de salario por calificación y la demanda de mano de obra se traslada favoreciendo a los no calificados, provocando una reducción de la desigualdad de los ingresos principales.

Un modelo estructural CEG para *Paraguay* sugiere que la apertura comercial y de la cuenta de capital tuvo efectos positivos sobre el crecimiento y los salarios reales al menos en el corto plazo (Gibson y Molinas, 2000). El incremento del consumo que ello involucra, plantea problemas para el mediano plazo, dado que el crecimiento de la productividad es insuficiente para sostener la ampliación de la brecha externa y del crecimiento del costo de la mano de obra.

Finalmente, un modelo econométrico reducido para analizar el empleo en *Perú* muestra un efecto negativo en el corto plazo de la liberalización comercial, pero se proyectaron estimaciones de las elasticidades del empleo a largo plazo para apoyar el crecimiento positivo del empleo (urbano) a mediano plazo (Saavedra y Torero, 1999). Se encuentra que el incremento de la inversión extranjera directa asociada con la apertura de la cuenta de capital, está positivamente correlacionado con el empleo urbano.

Claramente estos resultados no son totalmente comparables dadas las diferencias en los modelos, los supuestos teóricos y las imputaciones de los parámetros efectuadas por los autores de los modelos. No incursionaremos aquí en estas limitaciones. No obstante, en general, los ejercicios de simulación proveen una evidencia que apoya las conclusiones de los estudios nacionales. Una conclusión general es que las simulaciones contrafácticas sugieren que los efectos de la liberalización

comercial han causado predominantemente un incremento de las desigualdades, al ampliar las brechas de salarios entre calificados y no calificados y empujado a los trabajadores no calificados hacia el desempleo o hacia las actividades informales. La simulación del modelo sugiere que, por otro lado, la liberalización de la cuenta de capital y las mayores entradas de capital asociadas a ésta, contribuyeron a una expansión de la demanda agregada y a una menor inflación. Estos efectos sobre el crecimiento del empleo y de los incrementos en los salarios reales, contribuyeron a una menor desigualdad y pobreza, pero no necesariamente contrarrestaron los efectos de la liberalización comercial.

6. Conclusiones

Se aplican aquí las advertencias usuales. Dada la diversidad de las experiencias nacionales presentadas, es riesgoso generalizar para extraer lecciones y conclusiones. Naturalmente, la diversidad de los resultados es un resultado en sí mismo. Debería negar la relevancia de declaraciones radicales sobre si las reformas han sido exclusivamente beneficiosas o exclusivamente costosas en términos de crecimiento, empleo y equidad.

Si uno quiere cantar una canción triste, sin embargo, la evidencia ciertamente muestra que en la era de la posliberalización, ninguno de los países considerados parece haber encontrado la senda del crecimiento sostenido. El crecimiento del empleo ha sido generalmente entre lento y sombrío y la disparidad de ingresos (principales) por sobre ya elevados niveles de desigualdad, ha sido la regla. La nota positiva es que también hay casos en los que ocurrió una recuperación del crecimiento del producto junto con una expansión del empleo, salarios reales crecientes y una reducción en la disparidad de ingresos. En su mayoría, estos resultados más benignos se observaron en los casos de las economías más pequeñas.

Sus mejores comportamientos se asociaron con una combinación de (a) evitar la mezcla macro de apreciación de la tasa de cambio y elevadas tasas de interés internas, (b) mantener un sistema de incentivos a la exportación bien dirigidos ya sea en el nivel nacional o como parte de acuerdos de integración regional, (c) evitar caídas abruptas en los salarios reales, y (d) tener un sistema de controles de capital y una regulación financiera prudente, capaz de contener las consecuencias negativas de

incrementos abruptos en las entradas de capital. Parece que estos factores han actuado en los casos relativamente exitosos (al menos para algún período de la década de 1990) en Bolivia, Chile, Colombia (hasta 1995), Costa Rica, la República Dominicana, El Salvador, Uruguay y México (después de 1995).

Todos estos países tuvieron problemas y no pueden considerarse casos modelos que podrían constituirse en ejemplos de éxito cuando entramos en el nuevo siglo. Más aún, una valla importante que deberían salvar otros que quisiesen aprovechar el (relativo) éxito de su combinación de políticas es el hecho que la ortodoxia vigente insiste en movimientos de capital no regulados con las consiguientes presiones hacia arriba sobre las tasas de interés, más tasas de cambio fuertes y mercados internos de mercancías y financieros completamente liberalizados.

Finalmente, surgen cuestiones fundamentales en lo que se refiere a la coherencia social y a la política social. En la introducción se observó que la visión dominante sobre la liberalización enfatiza sus probables efectos positivos sobre el comportamiento económico. Los impactos adversos de transición pueden en principio ser suavizados por medio de políticas sociales y en cualquier caso después de un tiempo "una marea creciente levanta todos los botes". Junto con evidenciar un cierto grado de escepticismo sobre los inevitables beneficios de la liberalización, otros observadores como Sen (1999) destacan que mucha gente en los países en desarrollo y en las economías de transición está en situaciones tan difíciles que merece ayuda por razones morales y éticas.

Más preocupante es una tercera visión que coincide en general con los resultados aquí presentados. Existe la posibilidad de que la liberalización desencadene fuerzas dinámicas que lleven no sólo a un comportamiento agregado poco feliz de la economía, sino también a largo plazo a una lenta expansión del empleo y a una creciente concentración del ingreso. Para la mayoría de los países que fueron considerados en este estudio y para un corto período de tiempo, vale esta "canción triste" —la equidad distributiva se ha deteriorado y frente a un crecimiento rezagado y a una desocupación creciente, resulta más difícil alcanzar metas sociales. En principio, los gobiernos deben establecer políticas sociales que contrarresten estas tendencias. En la práctica, probablemente les falte la capacidad para hacerlo debido a sus propias limitaciones fiscales y administrativas.

Dichas restricciones a la política social y a compartir las cargas pueden ser reducidas mediante inversiones en la capacidad del estado, como lo muestra la experiencia en el siglo XIX de los ahora países industrializados y nuevamente cuando se construyeron los estados de bienestar después de

la segunda guerra mundial (Polanyi, 1944). Pero se requeriría una decisión política explícita para que estas inversiones puedan llevarse a cabo. Esta decisión sería comparable en alcance a la que llevó a la difusión mundial de la liberalización misma. No obstante, los resultados iniciales de la liberalización para estos países que comprenden la vasta mayoría de la población de América Latina, sugieren que un "doble movimiento" à la Polanyi, primero asumiendo y luego alejándose de una posición liberal extrema, podría ser adoptada en un futuro no distante. Los resultados sociales negativos de una política económica conducen finalmente a que se la revierta en tanto la sociedad se organiza para protegerse.

Referencias bibliográficas

- Amadeo, Edward J. and Valeria Pero: (2000) "Adjustment, Stabilization and the Structure of Employment in Brazil", *Journal of Development Studies*, de pronta publicación.
- Berry, Albert (ed.): (1998) *Poverty, Economic Reform and Income Distribution in Latin America*, London, Lynne Rienner.
- Bulmer-Thomas, Victor (ed.): (1996) *The New Economic Model in Latin America and its Impact on Income Distribution and Poverty*, London, Macmillan.
- Hicks, John R.: (1965) *Capital and Growth*, Oxford, Clarendon Press.
- Inter-American Development Bank (IDB): (1998) *Economic and Social Progress Report of Latin America and the Caribbean 1998-1999*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Kindleberger, Charles P.: (1996) *Manias, Panics and Crashes* (3rd edition), New York, John Wiley and Sons.
- Londoño, Juan Luis y Miguel Székely: (1998) "Sorpresas distributivas después de una década de reformas", *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Económica Política* (Edición Especial).
- Mejía, José Antonio and Rob Vos: (1997), "Poverty in Latin America and the Caribbean: an Inventory, 1980-1995", IDB-INDES Working Paper I-4, Washington DC, Inter-American Development Bank.
- Morley, Samuel: (1999) "The impact of reforms on equity in Latin America", Paper for World Bank, World Development Report 2000, IFPRI, Washington DC (July).

- Ocampo, José Antonio and Lance Taylor: (1998) "Trade liberalisation in developing economies: Modest benefits but problems with productivity growth, macro prices and income distribution", *Economic Journal*, 108 (3), pp. 1523-1546.
- Ocampo, José Antonio; Tovar, Camilo y Fabio Sánchez: (1999) "Cambio estructural y deterioro laboral: Colombia en los años noventa", CEPAL y Universidad de los Andes, Santiago de Chile y Bogotá.
- Polanyi, Karl: (1944) *The Great Transformation*, New York (NY), Rinehart.
- Robbins, Donald: (1996) "HOS Hits Facts: Facts Win: Evidence on Trade and Wages in the Developing World", Harvard Institute for International Development, Cambridge (MA) (en prensa).
- Rodrik, Dani: (1998) "Who Needs capital Account Convertibility?", Harvard University, Cambridge (MA) (en prensa).
- Ros, Jaime, (1999), "La liberalización de la balanza de pagos en México: Efectos en el crecimiento, el empleo y la desigualdad salarial", Documento presentado a la conferencia PNUD-CEPAL-BID sobre los *Efectos de la Liberalización de la Balanza de Pagos sobre el empleo, la Distribución, la Pobreza y el Crecimiento*, Río de Janeiro, febrero.
- Saavedra, Jaime y Máximo Torero: (1999) "Liberalización de la balanza de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo y la productividad. El caso de Perú", Universidad del Pacífico, Lima.
- Sen, Amartya: (1999) *Development as Freedom*, New York (NY), Alfred A. Knopf.
- Taylor, Lance: (1999) "The Exchange Rate is Indeterminate in the Portfolio Balance and Mundell-Fleming Models-Each Has One Fewer Independent Equation than People Usually Think", New School for Social Research, New York (NY) (en prensa).
- Vos, Rob: (1995) "Financial liberalization, growth and adjustment: Some lessons from developing countries", en Stephany Griffith-Jones and Zdenek Drábek (eds), *Financial Reform in Central and Eastern Europe*, London, Macmillan, pp. 179-220.
- Wood, Adrian: (1994) *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Clarendon Press.
- (1997) "Openness and Wage Inequality in Developing Countries: the Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom", *World Bank Economic Review*, 11 (1), pp. 33-57.

Estudios nacionales

Argentina

Frenkel, Roberto y Martín González: (2000) "Comportamiento macroeconómico, empleo y distribución de ingresos: Argentina en los años noventa", CEDES, Buenos Aires.

Bolivia

UDAPE: (2000) "Bolivia: Efectos de la liberalización sobre el crecimiento, empleo y productividad", UDAPE, La Paz.

Brasil

Paes de Barros, Ricardo y otros: (1999) "Os efeitos da liberalização da balança de pagamentos sobre emprego e salários no Brasil", IPEA, Río de Janeiro.

Chile

De Gregorio, José; Contreras, Dante; Bravo, David; Rau, Tomas y Sergio Urzúa: (2000) "Liberalización comercial, empleo y desigualdad en Chile", Universidad de Chile, Santiago.

Colombia

Ocampo, José Antonio y Fabio Sánchez: (2000) "Cambio estructural y deterioro laboral: Colombia en los años noventa", CEPAL y Universidad de los Andes, Santiago de Chile y Bogotá.

Costa Rica

Sauma, Pablo y Juan Rafael Vargas: (2000) "Liberalización de la balanza de pagos en Costa Rica: Efectos en el empleo, el crecimiento económico, la distribución de ingresos y la pobreza", Universidad Autónoma de Costa Rica, San José.

Cuba

Ferriol, Angela: (2000) "Apertura externa, desigualdad de ingresos y política social en Cuba", INIE, La Habana.

Ecuador

Vos, Rob: (2000) "Economic liberalization, adjustment, distribution and poverty in Ecuador, 1988-1999", Institute of Social Studies, The Hague.

El Salvador

Segovia, Alexander y Jeannette Larde: (2000) "La liberalización de la balanza de pagos en El Salvador y sus efectos sobre el crecimiento, empleo y la distribución del ingreso", Antigua, Guatemala.

Guatemala

Fuentes, Juan Alberto: (1999) "Apertura y empleo en Guatemala", Guatemala Ciudad.

Jamaica

King, Damien and Sudhanshu Handa: (2000) "Balance of payments liberalization, poverty and distribution in Jamaica", University of West Indies, Mona.

México

Ros, Jaime y César Bouillon: (2000) "Liberalización de la balanza de pagos en México. Efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza", University of Notre Dame, Notre Dame y BID Washington DC.

Panamá

Vos, Rob and Niek de Jong: (2000) "Economic reforms and rising inequality in Panama in the 1990s", Institute of Social Studies, The Hague.

Paraguay

Gibson, Bill y José Molinas: (2000) "Liberalización del sector externo en Paraguay: efectos sobre el crecimiento, la distribución de ingresos y la pobreza", University of Vermont (Burlington) y Universidad Católica (Asunción, Paraguay).

Perú

Díaz, Juan José; Saavedra, Jaime y Máximo Torero: (2000) "Liberalización de la balanza de pagos. Efectos sobre el crecimiento, la desigualdad y la pobreza. El caso de Perú", GRADE, Lima.

República Dominicana

Aristy, Jaime: (2000) "Liberalización de la balanza de pagos: Efectos sobre el crecimiento, el empleo y el Bienestar. El caso de la República Dominicana", Santo Domingo.

Uruguay

Bucheli, Marisa; Diez de Medina, Rafael y Carlos Mendive: (2000) "Uruguay: Equidad y pobreza ante la apertura comercial de los noventa", Montevideo.

Apéndice 1

Descomposición de la Demanda Efectiva, el Empleo, el Crecimiento de la Productividad y la Distribución Funcional del Ingreso

Descomposición de la demanda efectiva

En el período de liberalización, hubo cambios substanciales en los parámetros del lado de la demanda tales como los coeficientes de importación y las tasas de ahorro junto con saltos en los flujos tales como exportaciones anuales, la inversión, etc. Es muy ilustrativo observar cómo respondió el producto a estos cambios, utilizando una descomposición simple de las "inyecciones" de demanda (inversión, gastos del gobierno, exportaciones) versus las "pérdidas" (ahorro, impuestos, importaciones). El punto clave es que en el equilibrio macroeconómico, los totales de las inyecciones y de las pérdidas deben ser iguales.

Para un sólo sector, la oferta agregada (X) puede definirse como la suma de los ingresos privados (Y_p), los impuestos netos (T) y las importaciones (M):

$$(A.1) \quad X = Y_p + T + M$$

El equilibrio agregado de la oferta y la demanda pueden escribirse del modo siguiente:

$$(A.2) \quad X = C_p + I_p + G + E$$

i.e., la suma del consumo privado, la inversión privada, el gasto del gobierno y las exportaciones. Los parámetros de las pérdidas pueden definirse como una función del producto agregado, dando como resultado la tasa de ahorro $s_p = (Y_p - C)/X$; la propensión a importar $m = M/X$ y la tasa impositiva $t = T/X$. De esto se obtiene la típica función Keynesiana del multiplicador:

$$(A.3) \quad X = \frac{1}{s_p + t + m} (I_p + G + E)$$

que también puede ser escrita así:

$$(A.4) \quad X = \frac{s_p}{(s_p + t + m)} \cdot \frac{I_p}{s_p} + \frac{t}{(s_p + t + m)} \cdot \frac{G}{t} + \frac{m}{(s_p + t + m)} \cdot \frac{E}{m}$$

dónde I_p/s_p , G/t y E/m pueden ser interpretados como los efectos directos del multiplicador "propio" (o "posiciones") de la inversión privada, el gasto del gobierno y las inyecciones de las exportaciones sobre el producto, con su impacto total reducido por las "pérdidas" correspondientes (respectivamente, las propensiones al ahorro, a los impuestos y a importar).

Los estudios nacionales utilizan la ecuación (A.4) de distinta manera. La más simple es el diagrama de posiciones y de oferta total en el tiempo. En México antes de 1994, por ejemplo, I_p/s_p era sustancialmente mayor que X , dado que el sector privado inyectaba demanda al sistema, mientras $(E/m) < X$ significaba que niveles elevados de importaciones reducían la demanda. Los roles de los sectores privado y extranjero se revirtieron drásticamente después de la devaluación de 1994-1995. Otra representación involucra los niveles de $(I_p - s_p X)$, $(G - tX)$, y $(E - mX)$ que de acuerdo con (A.4) deben sumar cero. Ambos diagramas son útiles para identificar los factores expansivos y de contracción de la demanda efectiva. Varios trabajos aplican técnicas de "primeras diferencias" finitas de tiempo siguiendo el esquema que se presenta más abajo. Muestran las contribuciones de ponderaciones cambiantes en oposición a los impactos cambiantes del multiplicador en la determinación de X .

Del sistema de ecuaciones arriba presentado se puede deducir el equilibrio financiero real de la economía del siguiente modo:

$$(A.5) \quad \Delta P + \Delta Z + \Delta A = (I_p - s_p X) + (G - tX) + (E - mX) = 0$$

donde ΔP , ΔZ y ΔA representan respectivamente el cambio neto en las obligaciones financieras del sector privado, de la deuda del gobierno y en los activos externos. En el tiempo (suponiendo continuidad) tenemos:

$$dP/dt = IP - sPX, \quad dZ/dt = G - tX, \quad dA/dt = E - mX.$$

Aquí puede hacerse un par de comentarios. Primero, las obligaciones contra una entidad institucional (el sector privado, el gobierno o el resto del mundo) crecen cuando su posición con respecto a X excede a X mismo. Así, cuando $E < mX$, los activos externos netos de la economía interna están declinando, mientras $G > tX$ significa que su gobierno está incrementando su deuda. Una posición de contracción del resto del mundo requiere que algún otro sector incremente sus pasivos o reduzca sus

activos, por ejemplo el sector público cuando $G > tX$. Dado que es verdadero que $dP/dt + dZ/dt + dA/dt = 0$, tales efectos de contrapeso son inevitables.

Segundo, los problemas de desequilibrio de stocks y de flujos amenazan cuando las razones como P/X , Z/X , o $-A/X$ (o P/Y , Z/tX , o $-A/E$) resultan ser "demasiado grandes". Entonces las expresiones componentes en (A.1) y los flujos de acumulación en (A.2) deben cambiar para hacer que el sistema vuelva al equilibrio financiero de "stock y flujo" o de "stock stock". Estos ajustes pueden ser bastante penosos.

Los costos asociados con la acumulación de préstamos netos en el tiempo pueden implicar importantes efectos redistributivos entre los agentes privados y públicos y el resto del mundo: Cuando se toman en consideración las transferencias de ingresos relacionadas con los activos, obtenemos los equilibrios macroeconómicos más familiares vinculados con el gasto y el ahorro proveniente del ingreso disponible de cada institución, en lugar de la oferta total, como lo expresa la ecuación (A.5) más arriba, esto es:

$$(A.6) \quad \Delta D_p + \Delta D_g - (\Delta F_p + \Delta F_g) = (I_p - s_p X - i D_g + ei * F_p) + (G - tX + i D_g + ei * F_g) + (E - mX - ei * F) = 0$$

donde D_p , D_g y $F (= F_g + F_p)$ representan respectivamente el stock de la deuda neta del sector privado, la deuda neta del gobierno y los pasivos externos netos, acumulados a través del financiamiento de las tres brechas (en paréntesis en el lado derecho de la ecuación) "después de transferencias" en el tiempo. También podemos definir $NFA = -F$ como la posición neta de activos externos para obtener la contraparte "después de transferencias" para A. Los parámetros i , i^* y e en la ecuación A.6 representan la tasa de interés interna, la tasa de interés externa y la tasa de cambio nominal.

Descomposición del empleo

Enseguida, consideramos las descomposiciones de los cambios en el empleo. Para evitar los desarrollos algebraicos, las fórmulas no se plantean exactamente para los cambios discretos en las variables que contienen. Con suficiente paciencia para escribir las expansiones de las primeras diferencias finitas de las series temporales, los lados derechos e izquierdo de las expresiones de descomposición que siguen podrían ser igualadas haciendo iguales los términos del comienzo y fin de los períodos. Se omite este refinamiento aquí para facilitar la presentación.

Como notación, consideramos los cambios del tiempo $t-1$ a t , o del tiempo cero al tiempo uno. El operador de diferencias es Δ , i.e. $\Delta X = X_t - X_{t-1}$, y escribimos $\hat{X} = \Delta X / X_{t-1}$ para indicar la tasa de crecimiento (una notación alternativa utilizada en la literatura y en algunos de los trabajos es $X^* = \Delta X / X_{t-1}$). Sea P la población, E la población económicamente activa, L el total de personas ocupadas y U el total desocupado, $U = E - L$. La tasa de participación es $\varepsilon = E/P$ y la tasa de desempleo es $v = U/E$. La tasa de empleo es $L/E = 1 - v = \lambda / \varepsilon$ siendo $\lambda = L/P$ la participación de la población ocupada. Evidentemente tenemos que $E = L/U$. Dividiendo por P la expresión puede reescribirse como $\varepsilon = \lambda + \varepsilon v$. Tomando primeras diferencias y con un poco de trabajo algebraico se muestra que

$$(A.7) \quad 0 = (1-v)(\hat{\lambda} - \hat{\varepsilon}) + v\hat{v} = -(1-v)\hat{\varepsilon} + v\hat{v} + (1-v)\hat{\lambda}$$

La primera expresión básicamente enuncia que los cambios en las tasas de empleo y desempleo deben sumar cero. La segunda descompone aún más esta condición a partir de la tasa de participación ε , la tasa de desempleo v , y la participación de la población ocupada λ .

A su turno, la razón de empleo, $\lambda = L/P$, provee una herramienta útil para analizar el crecimiento del empleo entre sectores. Sea L_i el empleo en el sector i , donde $L = \sum L_i$. Sea X_i el producto en el sector i , y $x_i = X_i/P$ el producto sectorial per cápita. La razón mano de obra/producto en el sector i puede escribirse $b_i = L_i/X_i$, siendo $l_i = L_i/P$. Entonces tenemos $\lambda = \sum (L_i/X_i)(X_i/P) = \sum b_i x_i$. Tomando primeras diferencias resulta

$$(A.8) \quad \hat{\lambda} = \sum \lambda_i (\hat{x}_i + \hat{b}_i) = \sum \lambda_i (\hat{x}_i - \hat{\rho}_i)$$

de modo que la tasa de crecimiento de la razón del empleo total se determina como promedio ponderado de las diferencias entre sectores entre las tasas de crecimiento en los niveles de producto per cápita y la productividad laboral (siendo la productividad definida como $\rho_i = X_i/L_i$ y $\hat{\rho}_i = -\hat{b}_i$). Combinada con (A.7), la ecuación (A.8) provee un marco útil para investigar las fuentes de creación de empleo. En los sectores que se expanden (con relación al crecimiento de la población), los incrementos de productividad no necesariamente se traducen en un empleo menor. En los sectores de lento crecimiento o que se reducen, una mayor productividad significa que el empleo decrece. Bajo la liberalización, la interacción de los sectores de bienes no transables y transables puede identificarse de este modo, junto con el comportamiento de los sectores que actúan como "fuentes" o "descargas" de mano de obra (recientemente la agricultura ha jugado ambos papeles en diferentes países).

Crecimiento de la productividad laboral

También puede descomponerse el crecimiento de la productividad laboral total $\rho = X/L = \sum X_i / \sum L_i$. La versión en primeras diferencias es

$$\begin{aligned}
 \hat{\rho} &= \sum [(X_i / X) \hat{X}_i - (L_i / L) \hat{L}_i] \\
 \text{(A.9)} \quad &= \sum (L_i / L) \hat{\rho}_i + \sum [(X_i / X) - (L_i / L)] \hat{X}_i \\
 &= \sum (X_i / X) \hat{\rho}_i + \sum [(X_i / X) - (L_i / L)] \hat{L}_i
 \end{aligned}$$

La primera línea descompone el total del crecimiento de la productividad en movimientos de producto y empleo, ponderados por las participaciones sectoriales de estas variables. Como se explicó más arriba, un esquema común de liberalización implicó un crecimiento lento del producto y un crecimiento positivo de la productividad en los sectores de bienes transables, y un crecimiento más rápido del producto pero con crecimiento lento o negativo de la productividad en estos mismos sectores. Entre sectores, el resultado fue de un crecimiento global muy lento de la productividad.

La segunda y tercera líneas muestran cómo el cambio en la productividad global puede ser expresado como un promedio ponderado de los cambios sectoriales de productividad más un término de "corrección" que involucra las reasignaciones ponderadas del producto y del empleo entre sectores. Las ponderaciones de reasignación $[(X_i / X) - (L_i / L)]$ reflejan los distintos niveles de productividad en los diferentes sectores. Una pérdida de producto o de empleo en un sector de baja productividad (agricultura, por ejemplo, con un valor negativo $[(X_i / X) - (L_i / L)]$), agregará al crecimiento global de la productividad, lo mismo que un incremento en el empleo o en el producto de un sector con una razón producto/mano de obra relativamente alta. Se observaron estos efectos de reasignación en todos los estudios nacionales, pero fueron económicamente importantes sólo en unos pocos casos.

Productividad del capital y de la mano de obra e ingresos reales

Suponiendo dos categorías de calificación de la mano de obra, el total nacional de valor agregado o de un sector puede expresarse como $PX = \pi + w_1 L_1 + w_2 L_2$, donde P es un índice de precios de producción, w_1 y w_2 son los niveles de salarios para los dos tipos de mano de obra, y π

representa los otros flujos de pago (beneficios en sentido amplio, quizás el ingreso por cuenta propia, etc.) Sea $\theta = w_i L_i / PX$. La versión de la descomposición de pagos en primeras diferencias es entonces

$$(A.10) \quad 0 = (1 - \theta_1 - \theta_2)(\hat{\pi} - \hat{P} - \hat{X}) + \sum \theta_i [(\hat{w}_i - \hat{P}) - (\hat{X} - \hat{L}_i)]$$

Si se dispone de una desagregación por componentes según valor agregado, (A.10) provee un medio útil para analizar los cambios en la productividad y en los pagos. Si $\pi = rPK$, donde r es la tasa de ganancia y K el nivel del stock de capital, entonces $\hat{\pi} - \hat{P} - \hat{X} = \hat{r} + \hat{K} - \hat{X}$. Con una razón de capital/producto creciente, se requeriría una tasa de ganancia decreciente para abrir espacio a un crecimiento del salario real (producto) $\hat{w}_i - \hat{P}$ para cada tipo de trabajo para que iguale o exceda a su tasa de crecimiento de la productividad $\hat{X}_i - \hat{L}_i$. En el mercado laboral mismo, un crecimiento salarial moderado y alto crecimiento de la productividad de los trabajadores calificados puede combinarse con un bajo o negativo crecimiento de la productividad y salarios para los no calificados para mantener la igualdad en (A.10).

Cuadro A.1: Distribución del ingreso y pobreza en América Latina en la década de 1990

		Cubrimiento	Período	Gini ingresos laborales		Gini p.c. ingreso hogares		Pobreza (P ₀)		
				Primero	Último	Primero	Último	Primero (%)	Último (%)	
1	Argentina	Gran Buenos Aires	1991-94	0,471	0,490	0,485	0,467	9,6	9,8	
			1994-98	0,490	0,534	0,467	0,519	9,8	14,2	
2	Bolivia	Urbano	1989-97	0,467	0,521	0,488	0,534	59,7	52,4	
3	Brasil	Nacional	1987-95	0,680	0,710	0,605	0,601	43,5	33,9	
4	Chile	Gran Santiago	1974-81	—	—	0,458	0,541	78	47,5	
				1984-92	—	—	0,566	0,600	62,3	43,1
				1992-1997	—	—	0,565	0,540	36,7	21,2
5	Colombia	Nacional	1991-97	—	—	0,548	0,565	41,8	41,4	
		-Urbano		0,448	0,503	0,498	0,541	37,5	28,9	
		-Rural		0,440	0,400	0,479	0,441	55,0	59,9	
6	Costa Rica	Nacional	1987-92	0,389	0,363	0,401	0,378	29,0	29,4	
				1992-98	0,363	0,401	0,378	0,389	29,4	19,7
7	Cuba	Urbano	1989-98	—	—	0,250	0,380	6,3	14,7	
8	Rep. Dominicana	Nacional	1992-98	0,480	0,496	0,482	0,456	36,6	26,5	
9	Ecuador	Urbano	1990-97 ⁽¹⁾	0,466	0,494	0,488	0,494	44,8	29,2	
			Nacional	1995-99	0,555	0,562	0,529	0,535	31,9	41,6
10	El Salvador	Nacional	1991-97	0,503	0,490	0,534	0,507	65,7	54,1	
11	Guatemala	Nacional	1989-98	—	0,649	0,587	0,540	62,0	57,8	
12	Jamaica	Nacional (cons.)	1989-98	—	—	0,436	0,381	25,0	16,7	
13	México	Nacional	1984-94	0,465	0,553	0,476	0,535	28,5	31,8	
14	Panamá	Nacional	1983-97	—	—	0,550	0,600	49,0	42,0	
		-Urbano ⁽²⁾		0,460	0,474	0,470	0,524	28,0	22,0	
		-Rural		—	—	0,550	0,563	74,0	61,0	
15	Paraguay	Nacional	1982-97	—	—	—	0,544	—	29,9	
16	Perú	Lima Metropolitana	1985-91	0,477	0,471	0,524	0,550	28,8	44,0	
				1991-97	0,471	0,497	0,550	0,583	44,0	37,6
17	Uruguay	Urbano	1991-97	—	—	0,407	0,419	18,1	16,0	

Fuente: Estudios Nacionales. Notas: 1. El Gini de los perceptores de ingresos (ingreso laboral) se refiere a 1990-98.

2. El Gini de los perceptores de ingresos (ingreso laboral) se refiere a 1991-98.

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE LA POBREZA
Y LA DESIGUALDAD

Enrique Ganuza
Ricardo Paes de Barros
Rob Vos

1. Introducción

La liberalización comercial y financiera apunta a mejorar la eficiencia económica y, en consecuencia, se espera que promueva el crecimiento. En los países en desarrollo, el crecimiento económico es visto como un instrumento central para la reducción de la pobreza. Los intentos de liberalización económica raramente son justificados con referencia a obtener una distribución más equitativa de ingresos. Sin embargo, la teoría tradicional del comercio internacional –a través del teorema de Stolper-Samuelson– predice que la liberalización comercial mejora la distribución del ingreso, dado que la remuneración del factor productivo relativamente abundante (asumiendo que éste sea el trabajo no calificado) debería aumentar con respecto al factor escaso (para simplificar, capital y/o trabajo no calificado).

Varios estudios empíricos recientes han encontrado una tendencia contraria, donde la desigualdad entre trabajadores y otros factores pareciera haber aumentado en favor de los trabajadores calificados y de los ingresos de capital, en muchas partes del mundo y, muy particularmente, en América Latina y el Caribe (ver capítulo 1, por Taylor y Vos).

Esta diferencia entre la teoría y la práctica ha sido explicada por varios factores. Uno de ellos, es que en los años ochenta y, en especial

durante los noventa, muchos países en desarrollo se embarcaron en procesos de ajuste macroeconómico e iniciaron un rango amplio de reformas económicas drásticas; la liberalización comercial representa solamente una de ellas. Como se discute en Taylor y Vos (capítulo 1), los efectos de la liberalización de la cuenta de capital de la balanza de pagos sobre la pobreza y la distribución del ingreso son poco claros. Ellos parecen depender de si esta forma de apertura externa conlleva un flujo más alto de capitales, combinado con políticas macroeconómicas que permitan una expansión de la demanda agregada, al tiempo que se mantiene la inflación bajo control. Si esas condiciones se dan en la práctica, efectos macroeconómicos favorables (menor desempleo, salarios reales más altos) favorecerían un descenso en la desigualdad y en la pobreza. Tanto la entrada de capitales como las políticas macroeconómicas en América Latina y el Caribe han mostrado altos grados de volatilidad durante los años noventa. Por eso, es difícil predecir el resultado final de la liberalización de las cuentas corriente y de capital.

En ese contexto, la pregunta de qué parte del aumento observado en la desigualdad del ingreso y del cambio en la pobreza puede ser atribuido a la liberalización comercial y qué parte es ocasionada por otros cambios, se torna en motivo de interés. Una manera de contestar esa pregunta podría ser construir un modelo de equilibrio general computarizado (EGC) con el objetivo de generar situaciones contrafactuales apropiadas que permitan desentrañar los efectos de los diferentes elementos de las reformas políticas. Esta alternativa tiene algunas limitaciones obvias, incluyendo las dificultades que se presentan cuando se trata de modelar adecuadamente el comportamiento económico que tiene lugar antes y después de la liberalización. Otra limitación es que los modelos EGC solamente modelan la distribución del ingreso en términos de los diferenciales de ingreso entre grupos de trabajadores y factores de producción agregados y por categorías amplias de grupos de hogares, perdiendo, de esta manera, dimensiones importantes para analizar esa distribución.

Un camino alternativo sería estudiar con más detalle los cambios en la distribución del ingreso y la pobreza entre trabajadores y hogares y qué factores del mercado de trabajo pueden explicar la mayor parte de esos cambios. El mejor entendimiento de los tipos de cambio que han tenido lugar y su importancia podría facilitar la presentación de mejores hipótesis sobre cómo diferentes aspectos de las reformas políticas han impactado sobre los cambios distribucionales.

El contrafactual creado utilizando "microsimulaciones", como llamamos a la metodología utilizada en este capítulo (sin utilizar EGC), nos permite analizar cuál hubiera sido la pobreza y la distribución del ingreso

si los cambios observados en el mercado de trabajo no hubieran tenido lugar. Es decir, una metodología sofisticada para estudiar cambios "antes" y "después" de un período de tiempo determinado. Esta metodología también puede ser utilizada conjuntamente con modelos EGC que posean una sección de mercado de trabajo suficientemente detallada. En ese caso, los cambios observados en el mercado de trabajo podrían ser reemplazados por contrafactuales simulados con la ayuda del EGC.

Este capítulo presenta un análisis comparativo basado en microsimulaciones, desarrollado por Ricardo Paes de Barros y otros para desentrañar cuáles fueron las causas principales de los cambios en la distribución del ingreso y de la pobreza en 17 países en América Latina y el Caribe durante el período de reformas económicas drásticas de la década de los noventa.

Para cada uno de los 17 países seleccionados, se analizó el proceso de liberalización de la balanza de pagos y se definió un intervalo temporal en el cual el proceso tuvo lugar. El interés primordial del análisis ha sido estudiar el impacto de esa liberalización sobre la pobreza y la desigualdad. Ese impacto se puede producir y transferir a través de distintos canales. En los estudios de país que se sintetizan en este capítulo se asumió que el mercado de trabajo es el principal canal de transferencia de esos efectos.

En la segunda sección de este capítulo se presenta de manera sumaria la metodología utilizada para el análisis de esos efectos. Se describen, también, los principales componentes del mercado de trabajo a través de los cuales se transfieren los efectos de la liberalización. En el apéndice a este capítulo se presenta de manera detallada y formalizada la metodología de simulaciones con las que se manejó la información contenida en las encuestas de hogares.

En la tercera sección se presentan los resultados comparativos de los estudios de caso. Finalmente, se presentan conclusiones sobre los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre la pobreza y la desigualdad. Esas conclusiones se matizan con observaciones de cómo se comportaron las distintas variables del mercado de trabajo.

2. La metodología de las microsimulaciones

La idea básica de las microsimulaciones es aislar los efectos de cada uno de los determinantes principales de los cambios en la pobreza y en

la desigualdad y asociar esos cambios al proceso de ajuste macroeconómico y estabilización y a la liberalización de las cuentas corriente y de capital.

La metodología fue originalmente desarrollada por Almeida dos Reis y Paes de Barros, en 1991, para un análisis de la desigualdad de los ingresos laborales. Posteriormente, la metodología fue generalizada para analizar la desigualdad de ingresos y la pobreza con base en el ingreso total per cápita de los hogares (ver Paes de Barros y Leite, 1998; Paes de Barros, 1999; Frenkel y González, 1999). La metodología consiste en crear un contrafactual en la forma de parámetros del mercado laboral que representen la estructura de empleo y remuneraciones que hubiera prevalecido si la liberalización no hubiera tenido lugar. Este contrafactual puede obtenerse ya sea a través de las simulaciones de un modelo que genere un caso de "con y sin" liberalización (como se hizo en los estudios de Brasil, Costa Rica, Jamaica, Paraguay y, en cierta medida, Chile) o tomando la estructura existente al inicio del proceso de liberalización con el objetivo de generar una comparación sofisticada de "antes" y "después" de esa liberalización (como se hizo en los demás países).

La estructura del mercado de trabajo se define en términos de la tasa de participación económica, el desempleo, la estructura de empleo y remuneraciones y el nivel general de remuneraciones. La población en edad de trabajar puede ser clasificada de acuerdo al tipo de individuo j , definido sobre la base de sexo y nivel de educación (calificado vs. no calificado). Para todos estos tipos de individuos, la tasa de participación de la fuerza de trabajo y la tasa de desempleo determinan parte de la estructura del mercado de trabajo. Este último también es determinado por la estructura de empleo. La fuerza de trabajo empleada puede clasificarse de acuerdo al segmento k , definido sobre la base de, por ejemplo, sector de actividad económica y categoría ocupacional. Para todos los grupos jk en el mercado de trabajo, puede calcularse la remuneración promedio y esos promedios pueden expresarse como una razón del promedio total. En consecuencia, la estructura del mercado laboral puede ser expresada por la función siguiente:

$$\lambda = f(W, E, U, P, M)$$

donde la matriz $W=[w_{kj}]$ representa la estructura de remuneraciones y la matriz $E=[e_{kj}]$, representa la estructura de empleo, los elementos de la cual representan la proporción de individuos de tipo j que están empleados en el segmento k del mercado de trabajo. Los vectores $P=[p_j]$ y $U=[u_j]$ representan los vectores de la tasa de participación de la fuerza de

trabajo y de la tasa de desempleo respectivamente de individuo del tipo j . Finalmente, la matriz M representa características sociodemográficas diferentes, por ejemplo, el nivel educacional alcanzado.

Las simulaciones contrafactuales son utilizadas para obtener una nueva distribución del ingreso, donde uno o más de los parámetros de la estructura del mercado de trabajo son sometidos a cambios. El problema es determinar, por ejemplo, cuál sería la desigualdad del ingreso si la estructura del mercado laboral estuviera determinada por $\lambda^* = f^*(W^*, E^*, U^*, P^*, M^*)$ en lugar de ser la estructura real $\lambda = f(W, E, U, P, M)$ (ver también Frenkel y González, 1999). Los cambios en los parámetros de la estructura del mercado de trabajo pueden ser analizados aisladamente o secuencialmente. Esto incluye la estimación del impacto del crecimiento total de los ingresos salariales sobre la pobreza y la desigualdad.

Los parámetros del mercado laboral han sido definidos de manera que incluyan categorías que reflejen la realidad de los países respectivos. En términos generales, se incluye lo siguiente: la tasa de participación P , la tasa de desempleo U , la estructura del empleo en términos de sector de actividad económica S (en la mayoría de los países definida como *comercializables/no comercializables*) y de categoría ocupacional O (en su mayoría, *asalariados/no asalariados*), la estructura salarial W , (el ingreso laboral de cada tipo de empleo con relación el ingreso laboral medio total), el nivel de salarios W_2 , para cada tipo de empleo y, finalmente, la estructura de empleo en términos de educación M (*calificados/no calificados*). Esta última categoría, fue excluida en la mayoría de los análisis dado que se asumió que el comportamiento de esa variable probablemente está más asociado con cambios demográficos estructurales y con la inversión a largo plazo en educación que con los efectos de las políticas de liberalización *per se*. Los detalles sobre la definición de la estructura del mercado de trabajo en cada país pueden encontrarse en el estudio de caso respectivo.

Para la mayoría de los estudios de caso de país los parámetros de "antes" de la liberalización (año inicial) fueron aplicados a la información de la encuesta de hogares de "después" de la liberalización (año final), para simular cuál hubiese sido la pobreza y la distribución del ingreso si los cambios en cada uno de los parámetros no hubieran tenido lugar durante el período analizado. En los casos en que se utilizó un modelo EGC, en vez de utilizar los parámetros de "antes" de la liberalización se usaron los generados por las simulaciones de políticas producidas con el modelo. En todos los casos, las simulaciones fueron realizadas para el cambio en cada uno de los parámetros por separado y para el cambio secuencial acumulado de los mismos, en el orden indicado (ver el anexo a este capítulo).

Para poder asignar los valores contrafactuales del mercado de trabajo a hogares e individuos en las encuestas utilizadas hay que realizar una serie de supuestos. Primeramente, se asume que existe un mercado laboral segmentado, en el sentido de que los trabajadores no se mueven entre el mercado rural y el urbano.¹ En segundo lugar, por carecerse de un modelo completo de mercado de trabajo, se aplica un proceso probabilístico para simular los efectos de cambios en la estructura del mercado laboral. Es decir, se utilizan números al azar para determinar: a) qué personas en edad de trabajar cambian su posición en la fuerza de trabajo; b) quién cambia de un segmento del mercado de trabajo a otro (por sector de actividad o categoría ocupacional); c) qué personas ocupadas obtuvieron un nivel distinto de educación; d) cómo los nuevos ingresos laborales medios son asignados a los individuos en la muestra. Se asume que, en promedio, el efecto de cambios probabilísticos refleja el impacto de los cambios reales en el mercado laboral.

Las microsimulaciones fueron repetidas un gran número de veces (hasta dos mil veces) dado que se introdujo un proceso de asignación probabilística. Esto permite construir intervalos de confianza de 95% para los índices de desigualdad y pobreza, excepto en el caso de la simulación de los efectos del cambio en la estructura y nivel de las remuneraciones, que no involucran números al azar. No existe un número determinado de veces que las simulaciones deben ser repetidas para obtener intervalos de confianza adecuados, pero pruebas experimentales sugieren que 30 repeticiones deberían ser suficientes.

El método de las microsimulaciones también tiene ventajas sobre otras metodologías como por ejemplo descomposiciones descriptivas de índices de desigualdad y pobreza, tales como las presentadas por Mookherjee y Shorrocks (1982), Shorrocks (1982), y Ferreira y Litchfield (1998), entre otros. Este tipo de descomposiciones dinámicas de un índice de desigualdad también logra separar diferentes efectos sobre la desigualdad, tales como cambios en la estructura de remuneraciones y cambios en la importancia relativa de grupos de trabajadores e individuos clasificados según características socioeconómicas. Las microsimulaciones tienen algunas ventajas sobre este tipo de método. Dichas ventajas son que a través de las microsimulaciones (i) se puede simular el impacto de los cambios en la estructura del mercado de trabajo tomando en cuenta toda la distribución de ingreso (y no sólo promedios por sub-grupos) y (ii) se considera explícitamente los efectos

1. Este supuesto se levanta en las simulaciones para el país como un todo.

de la composición del hogar y las decisiones sobre participación laboral, y por lo tanto forman más que un análisis descriptivo puro de los cambios en la estructura laboral.

De manera similar, modelos EGC solamente especifican la distribución del ingreso para grupos agregados de trabajadores y hogares, haciendo énfasis en los ingresos diferenciales entre grupos. La metodología de microsimulaciones tiene la ventaja de simular el impacto sobre la totalidad de la distribución del ingreso, tomando en cuenta diferenciales entre grupos y al interior de los mismos, para todo el espectro de características laborales y familiares. Otra ventaja es que este método requiere relativamente poca información más allá de la contenida en las encuestas de hogares. La metodología de microsimulaciones puede utilizarse aunque se tenga acceso solamente a la microinformación contenida en una sola encuesta, si se obtiene información resumida complementaria sobre los parámetros de una estructura alternativa (contrafactual) del mercado laboral.

Una de las posibles debilidades de la metodología, en estudios comparativos, es que la misma posiblemente depende de la secuencia elegida (en una simulación secuencial) y que los resultados son sensibles al orden en el cual los distintos efectos son analizados. Sin embargo, varias pruebas de sensibilidad nos indican que en la práctica esto no afecta los valores acumulados totales simulados, pero los valores de los pasos intermedios de la secuencia sí cambian el orden de la misma.

La secuencia tomada reproduce los pasos utilizados en muchos modelos microeconómicos del mercado laboral: primero, se asume que los agentes deciden participar o no (P); luego, el mercado define si encuentran empleo o no (U); si han encontrado trabajo, el proceso de ajuste del mercado laboral define en qué sector (S) se ubican y en qué ocupación (O) obtienen empleo. Obviamente, sus decisiones de trabajar o no pueden ser influenciadas por la remuneración (relativa), pero de manera ex-post, una vez definido el sector y la ocupación en que obtienen empleo, se sabe la probabilidad de la remuneración (relativa) que tendrán. Es decir, la secuencia propuesta tiene una lógica utilizada frecuentemente en este tipo de análisis.

3. Resultados comparativos

En adelante, compararemos los resultados de 17 estudios de caso, tratando de descubrir patrones de comportamiento entre ellos.² En algunos de esos 17 países se analizaron varios períodos, o se analizó el mismo período con metodologías alternativas (que se describen más abajo), o se logró distinguir entre los efectos a nivel nacional, los efectos a nivel urbano y los efectos a nivel rural.³ En total, se generaron 31 observaciones o número de análisis de períodos, utilizando la metodología general propuesta.

Los estudios definieron un período específico de tiempo dentro del cual tuvieron lugar las medidas más importantes de liberalización. Una vez determinados estos intervalos de tiempo, se procedieron a calcular medidas de pobreza y distribución sobre la base de los datos observados, tanto en el año inicial, supuestamente sin liberación o con liberación restringida, como en el año final, con la liberalización totalmente, o en gran parte, consumada.

Siguiendo la metodología descrita más arriba, los autores simularon qué hubiera pasado con la distribución y la pobreza, en el año final observado, si esa liberalización no hubiera tenido lugar. Como se indicó en la introducción, para ello se utilizaron dos procedimientos: a) algunos (ver cuadro 7) utilizaron la estructura de características de la encuesta de hogares del año inicial, sin liberalización, y la aplicaron a la encuesta de hogares del año final, analizando qué hubiera pasado con la desigualdad y la pobreza si la economía en cuestión hubiera permanecido cerrada; b) otros (Costa Rica, Chile, Jamaica, Paraguay), utilizaron modelos de equilibrio general o modelos econométricos de equilibrio parcial para simular cuál hubiera sido la estructura de características de la encuesta de hogares en el año final en caso de que la liberalización no hubiera tenido lugar.

La primera opción implica asumir que todas las variaciones en el período definido se debieron a la liberalización. Algunos autores realizaron ambos experimentos en sus países respectivos. Una excepción es

2. En los capítulos subsiguientes se presentan estudios de 16 países. Sin embargo, el Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA), Brasil, ha procesado información disponible sobre Honduras, lo cual permitió comparar los efectos de la liberalización en 17 países.

3. En algunos casos no se pudo agregar la información a nivel nacional, por no contarse con encuestas de hogares representativas a ese nivel. En algunos de los estudios de caso presentados en los capítulos subsiguientes se pueden obtener desagregaciones, a nivel nacional, en términos de calificados y no calificados.

Jamaica, donde los autores, a partir de datos finales observados para un año específico, 1998, y utilizando un modelo de equilibrio general, simularon cuáles hubieran sido los resultados observados en ese año si solamente se hubiera producido liberalización.⁴

La metodología permite simular los efectos de cambios en variables específicas individualmente y también en forma secuencial y acumulada.⁵ Más abajo, analizamos ambos tipos de simulaciones.

Los estudios han asumido que el canal de transmisión de los efectos de la liberalización sobre la desigualdad y la pobreza es el mercado laboral. Por eso los análisis se han concentrado en simular el comportamiento de variables del mercado laboral, más específicamente: (a) la tasa de participación (P);⁶ (b) la tasa de desempleo (U); (c) la estructura de empleo (S, O); (d) la estructura salarial (W_1); y (e) el nivel de salarios (W_2). Como se puede observar en los estudios de caso, en algunos países se pudo profundizar el grado de detalle en el análisis de algunas de las variables mencionadas (especialmente, la estructura de empleo por género, calificación, rama de actividad y tipo de ocupación).⁷

Ya hemos mencionado que es difícil (sin un modelo EGC) separar los efectos de los diferentes tipos de reforma. No obstante, siguiendo el esquema analítico de Taylor y Vos del capítulo 1, podríamos simplificar de la siguiente manera. La liberalización comercial principalmente ha tenido un impacto sobre la estructura de empleo por sectores, por grupos ocupacionales y por nivel educacional, así como sobre los diferenciales en remuneración ("la estructura remunerativa") según las mismas características del mercado laboral. Así que podríamos asumir que cambios en los parámetros S, O y W_1 se asocian primordialmente con la liberalización comercial.

Los mecanismos de transmisión de la liberalización de la cuenta de capitales han sido en gran medida macroeconómicos, de acuerdo al análisis del capítulo 1. En general se ha observado un aumento de capital en

4. Es decir, procedieron a simular "la apertura" de la economía. Aunque estos datos no son totalmente comparables, también los presentamos en los cuadros y secciones subsiguientes, cuando ello es posible.

5. Para que los resultados sean comparables en este último caso, se necesita que la secuencia de cambios en las variables, es decir el orden en que los mismos son efectuados, sea igual en los distintos países. Los estudios respetaron una secuencia acordada.

6. Se utilizó la siguiente definición: tasa de participación = (ocupados + desocupados plenos o abiertos)/población en edad de trabajar.

7. Lamentablemente, en algunos países no pudieron separarse los efectos de los cambios en la estructura salarial y el nivel de salarios, apareciendo las simulaciones bajo el término genérico "salario".

inversiones en portafolio (más que inversión directa) que ha afectado la tasa de cambio, las tasas de interés y ha facilitado la expansión fiscal. El impacto sobre la economía en su conjunto y sobre el mercado laboral depende del régimen de ajuste macroeconómico. La entrada de capitales ha permitido una expansión de la demanda agregada doméstica (en particular del consumo y/o de inversiones en la construcción) y el control de la inflación. Ese escenario ha llevado a aumentos coyunturales de la tasa de participación (P), la disminución del desempleo (U) y el aumento de los salarios reales (W_2). Esos procesos, por lo general, producen una reducción de la pobreza y de la desigualdad. Obviamente, los mercados financieros mundiales han sido volátiles durante los noventa: muchos países de la región han sentido los efectos de la crisis del peso mexicano, de la crisis asiática y del traslado de la crisis financiera de Rusia hacia Brasil. En respuesta a eso, las políticas macroeconómicas se volvieron contractivas y, en algunos casos, más erráticas y con resultados difíciles de predecir, sin tomar en cuenta las características particulares de los países.

Sin embargo, simplificando, nuestra hipótesis acerca del impacto de la liberalización de la balanza de pagos se resume en el cuadro 1.

Cuadro 1: Hipótesis acerca del impacto de la liberalización comercial y financiera sobre la desigualdad y la pobreza

	Impacto sobre la desigualdad	Impacto sobre la pobreza
Liberalización comercial	AUMENTA	AMBIGUA
Liberalización financiera y políticas macro*		
- CICLO EXPANSIVO	DISMINUYE	AUMENTA
- CICLO CONTRACTIVO	DISMINUYE	AUMENTA

* En el caso del ciclo expansivo, se supone un conjunto de políticas macroeconómicas que facilitan que un aumento de flujos de capital, asociados con la apertura, se traduzca en una expansión de la demanda agregada, manteniendo, a su vez, el control monetario para reducir la inflación. Una reducción en la entrada de capitales (ciclo contractivo), bajo este régimen macroeconómico, tendría un efecto inverso sobre la desigualdad y la pobreza, por la respuesta contractiva de la demanda agregada y por ende del empleo.

En lo que sigue, solamente sintetizamos aspectos comparativos. Las particularidades de cada país pueden encontrarse en las narrativas correspondientes en los capítulos subsiguientes. También hemos restringido el análisis de los efectos sobre la desigualdad a la comparación de los coeficientes de Gini del ingreso per cápita de los hogares y el análisis de los efectos sobre la incidencia de la pobreza (el llamado P0). En varios de los estudios por países se han simulado además los efectos sobre la desigualdad de los ingresos primarios, utilizando medidas alternativas de la desigualdad (además del coeficiente de Gini, también el de Theil y otros). También se estimaron los efectos sobre la brecha (P1) y la severidad de la pobreza (P2). En términos generales las direcciones de los cambios simulados no difieren si se toma la incidencia u otras medidas de la pobreza.

Las características específicas de la información utilizada y de la metodología utilizada en cada país se resumen en el cuadro 7.

3.1. Comprobación del grado explicativo del método

Una comparación entre el resultado (acumulado) de las microsimulaciones y los valores observados nos da una idea de en qué medida el ajuste en el mercado laboral puede explicar los cambios observados en la desigualdad y la pobreza. La aplicación del método al conjunto de países latinoamericanos muestra que se logra aproximar con una precisión bastante buena lo que pasó con la desigualdad. Hay mucho menos precisión cuando se simula lo que pasó con la pobreza (ver cuadros 1 y 2, última columna).

Los ajustes en el mercado laboral simulados aproximan el valor del índice de desigualdad en un rango de más o menos 5%, salvo en unos pocos casos (Colombia, Chile y República Dominicana) donde la diferencia es mayor, pero sin superar el 10%. El índice de pobreza simulado en muchos casos difiere mucho del observado. Esto se puede explicar por el hecho de no tomar en cuenta cambios en los ingresos de los hogares por otros factores, tales como ingresos por trabajos secundarios y transferencias como remesas, pensiones y otros. Factores que, en general, no se relacionen directamente con el proceso de liberalización de la balanza de pagos. Por otro lado, una limitación en la aplicación del propio método parece explicar una buena parte de la diferencia. Esto rige en el tratamiento de los casos con cero ingresos y los desempleados.⁸

8. Dicho efecto es importante, por ejemplo, en los casos de Argentina y Ecuador durante 1995-99.

Es lógico que el método tenga un margen de error. Una razón obvia es el supuesto de que los cambios en la distribución y la pobreza se explican únicamente por el mecanismo del mercado laboral. Otros factores que no se han considerado son transferencias (tales como jubilaciones, remesas, apoyo familiar, y otras), que tienen una influencia considerable, otros ingresos (rentas, etc.) y cambios demográficos. En cuanto a transferencias y otros ingresos, estos son importantes en explicar buena parte del margen de error en casos como Costa Rica (jubilaciones), El Salvador y República Dominicana (remesas). Sin embargo, análisis de limitaciones de las propias encuestas usadas en este estudio (ver por ejemplo, Mejía y Vos, 1997, y Székely y Hilgert, 1999) demuestra un subregistro de este tipo de ingresos. En otras palabras, la "omisión" del método de tomar en cuenta el efecto de las transferencias e ingresos de capital sobre la distribución y la pobreza a nivel de los hogares implica que posiblemente sólo una parte de la diferencia entre el resultado de la simulación y lo observado se puede explicar por este factor.

En todo caso, aquí nos interesa, en primer lugar, la dirección en que va el impacto sobre la desigualdad y la pobreza a causa de la liberalización y cuál es el efecto que parece predominante. En lo siguiente, nos concentramos en estos aspectos.

3.2 Efectos de la liberalización sobre la desigualdad

El cuadro 2 resume los resultados encontrados en los estudios de caso. La columna final de ese cuadro compara los valores secuenciales acumulados totales con los observados en el año final. Los datos se interpretan de la siguiente manera. Si el valor simulado es superior al observado, eso significa que la liberalización contribuyó a generar un coeficiente de Gini inferior al que se hubiera producido si la economía se hubiera mantenido cerrada. En otras palabras, la liberalización contribuyó a una reducción de la desigualdad. Si el valor simulado, por el contrario, es inferior al observado en el año final, eso significa que la liberalización generó un coeficiente de Gini superior al que se hubiera alcanzado sin liberalización. Es decir, que la liberalización causó un aumento de la desigualdad.⁹

Los estudios de países calcularon un intervalo de confianza para los distintos valores obtenidos de las simulaciones. En el análisis, a

9. Como se señala en el Cuadro 1, en el caso de Jamaica, la interpretación es distinta debido a la distinta metodología utilizada, que simuló una "apertura" de la economía.

continuación, analizamos todos los cambios estimados, sin limitarnos exclusivamente a los significativos estadísticamente.¹⁰

El cuadro 4 resume la información disponible sobre las simulaciones individuales realizadas, variando una a una y sin acumular, las variables seleccionadas del mercado laboral.¹¹ Las cifras expresan si los valores simulados son mayores o menores que los valores observados en el año final, en porcentaje del valor observado en el respectivo año final del período de observación.

El cuadro 6 resume la información sobre los efectos simulados acumulados de cambios en los distintos componentes (variables) del mercado laboral.¹² Al igual que en los cuadros 1 y 3, las cifras expresan el porcentaje en que los valores simulados son mayores o menores que los valores observados en el año final.

Las figuras 1 y 2 resumen las conclusiones generales sobre: a) los cambios observados, en los períodos definidos, en la desigualdad y la pobreza; b) los efectos simulados totales de la liberalización sobre la desigualdad y la pobreza. Con respecto a cambios en la desigualdad se puede arribar a las siguientes conclusiones.

- a) La desigualdad observada (coeficientes de Gini) durante los períodos de liberalización aumentó en 18 de los períodos analizados, disminuyendo en 10 de ellos.¹³ Utilizando el país como unidad de análisis, la evidencia es menos concluyente: en ocho países aumentó la desigualdad (Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú y Uruguay), en seis, disminuyó (Brasil, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, República Dominicana), permaneciendo igual en Jamaica y variando en forma distinta en Chile, dependiendo del período de análisis.¹⁴ El análisis se refiere a la distribución del ingreso per cápita del hogar. Sin embargo, en los casos en que se dispone de información, en casi todos los países y

10. La gran mayoría de los valores estimados son significativos estadísticamente.

11. Para algunos países se dispone de simulaciones más detalladas para algunas de las variables, más específicamente estructura del empleo y salarios. En los casos apropiados, se reportan los resultados explicando el significado de los mismos.

12. También en este caso, para algunos países, se obtuvieron resultados para variables adicionales en la secuencia de cambios, específicamente para estructura de empleo y salarios.

13. En Jamaica permaneció sin cambios y en dos períodos analizados no se dispone de medición para el año inicial.

14. Para Paraguay no se dispone de una medición en el año inicial.

episodios se produce un aumento de la desigualdad cuando se analiza el ingreso primario (ver capítulo 1).

- b) Con respecto a los efectos simulados sobre el coeficiente de Gini, en 15 de los 31 períodos estimados, aumentó la desigualdad como consecuencia de la liberalización. Con respecto a los países de la muestra, en ocho de ellos (Brasil, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Panamá, Paraguay) el efecto simulado de la liberalización fue reducir la desigualdad y en siete (Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, México, República Dominicana, Uruguay), aumentarla.¹⁵ Sin embargo es importante señalar que el rango de variación de las diferencias porcentuales entre los valores simulados y los valores observados en el año final del período analizado es limitado: los cambios en valores absolutos (independientemente del signo) se mueven entre 0,1% y 9,4%. Para 17, de los 31 períodos analizados, la diferencia es menor al 3% y para 11 de ellos, la diferencia es inferior al 1%.¹⁶
- c) En términos de la importancia relativa de los cambios individuales de las distintas variables del mercado laboral sobre la desigualdad (ver cuadro 3), en 17 de un total de 27 períodos analizados para los cuales hay información, cambios en el salario (tanto su estructura relativa como en su nivel) son la variable explicativa más importante de los cambios en la desigualdad. En 12 de esos casos, lo más importante es el cambio en la estructura salarial relativa.¹⁷ Con respecto a países, en 8 (Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Guatemala, México, Perú, Uruguay) de los 14 países para los cuales hay información completa sobre el efecto de todas las variables, los cambios salariales son la variable más importante (en 5 de ellos, los cambios en la estructura salarial relativa).¹⁸

15. En Ecuador y Perú no hay resultados claros sobre el efecto final. Chile, que se ha incorporado en el grupo de los ocho países en los cuales se produjo una reducción de la desigualdad, muestra un incremento de la misma durante el período 1974-81.

16. En general, es muy difícil dar una interpretación económica acabada de qué significan cambios en el Gini y de la magnitud de los mismos. No obstante, como se verá más adelante, estos cambios porcentuales son mucho menores a los observados al analizar la incidencia de la pobreza relativa.

17. La estructura del empleo es la variable más importante en 4 de las observaciones, mientras la tasa de participación lo es en 3 casos y el desempleo, en 3: No hay información para cuatro períodos.

18. También se analizó si los cambios en las distintas variables producían aumentos o disminuciones de la desigualdad (es decir si el signo de la diferencia entre valores simulados y observados en el año final era positivo o negativo). No se encontró ningún patrón de comportamiento.

- d) El análisis de la importancia relativa acumulada de los cambios de las distintas variables del mercado laboral sobre la desigualdad refuerza el resultado anterior. En 9 de los 15 países para los cuales se dispone de información, los cambios en el salario dan origen a los valores máximos acumulados dentro de la secuencia total analizada. Los cambios en la estructura y/o el nivel salarial han sido el factor explicativo más importante en el análisis de los efectos totales de los cambios en el mercado laboral sobre la desigualdad (tanto en los casos de reducción como de aumento de esa desigualdad).

Del análisis sintetizado en los puntos c) y d) más arriba, se puede concluir que se confirma la hipótesis presentada en el cuadro 1. Los efectos de la liberalización comercial se ven principalmente en la estructura del empleo (S , O) y en las remuneraciones relativas (W_1). La liberalización de los movimientos de capital, junto con las políticas macroeconómicas adoptadas, hace sentir su influencia sobre la participación laboral (P), el nivel de desempleo (U) y el nivel de los salarios (W_2).

3.3. Efectos de la liberalización sobre la pobreza

El cuadro 2 resume los resultados encontrados en los estudios de caso. La columna final de ese cuadro compara los valores secuenciales acumulados totales con los observados en el año final. Si el valor simulado es superior al observado, eso significa que sin la liberalización se hubiera generado un porcentaje de pobreza relativa superior al observado, de hecho, con la liberalización. Es decir, la liberalización contribuyó a reducir la pobreza. Por el contrario, si el valor simulado es inferior al observado en el año final del período de estudio, eso significa que la liberalización generó un porcentaje de pobreza relativa superior al que se hubiera generado si la economía hubiese permanecido cerrada. En otras palabras, la liberalización empeoró la pobreza. A diferencia de lo que pasaba con cambios porcentuales en el coeficiente de Gini, cambios porcentuales en la incidencia de la pobreza son fáciles de interpretar.

El cuadro 2 y el cuadro 6 presentan la información referida a los efectos sobre la incidencia de la pobreza relativa de cambios individuales en las variables seleccionadas del mercado laboral y los efectos simulados de cambios secuenciales acumulados en esas variables respectivamente.¹⁹ Las cifras expresan si los valores simulados son mayores o menores que los

19. También al analizar los cambios en la pobreza se obtuvieron resultados para variables

valores observados en el año final, en porcentaje del valor observado en el respectivo año final del período de observación.

También en este caso es importante ver los resultados sintetizados en las figuras 1 y 2. Con respecto a cambios en la pobreza se pueden sacar las siguientes conclusiones.

- a) La incidencia de la pobreza relativa observada (PO, en los estudios respectivos) durante períodos de liberalización disminuyó en 21 casos y aumentó en 8.²⁰ Utilizando el país como unidad de análisis, en 12 países disminuyó la pobreza y en dos aumentó (Argentina y México). En Perú y Ecuador no se pudo determinar una tendencia inequívoca (se movió en dirección distinta en los distintos sub-períodos) y para Paraguay no se dispone de información.
- b) Con respecto a los efectos simulados sobre la incidencia de la pobreza relativa, en 19 de los 31 períodos analizados se redujo la pobreza como consecuencia del efecto combinado de la liberalización de la balanza de pagos.²¹ En 12 de los 17 países de la muestra (Bolivia, Brasil, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México, Panamá, Paraguay, República Dominicana) la liberalización contribuyó a reducir la pobreza (aumentando en la Argentina, Colombia, Honduras y Uruguay y con resultados equívocos en Perú). En el caso de la pobreza, el rango de variación de las diferencias porcentuales entre los valores simulados y los valores observados en el año final del período analizado se extiende entre (-)63,6% y (+)63,5%. En 21 de los períodos analizados esas diferencias porcentuales, en valores absolutos, superan el 5%.
- c) En términos de la importancia relativa de los cambios individuales de las distintas variables del mercado laboral sobre la pobreza (ver cuadro 4), en 21 de un total de 27 períodos analizados para los cuales hay información, cambios en el salario (tanto en su estructura relativa como en su nivel) son la variable explicativa más importante de los cambios en la incidencia de la pobreza relativa. En 15 de esos casos, lo más importante es el cambio en el nivel salarial.²² Con respecto a

adicionales, individuales y secuenciales acumuladas, referidas a la estructura de empleo y salarios.

20. No hay mediciones para los años iniciales en períodos en Ecuador y Paraguay.

21. En uno de los períodos, en Brasil, el efecto fue cero.

22. La estructura del empleo es la variable más importante en 5 de las observaciones, mientras que la tasa de participación lo es en un caso. El desempleo no es la variable más importante en ningún caso.

países, en 11 de los 14 países para los cuales hay información completa sobre el efecto de todas las variables (Brasil, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay), los cambios salariales son la variable más importante (en 7 de ellos, los cambios en el nivel salarial).²³

- d) En términos de la importancia relativa acumulada de los cambios de las distintas variables del mercado laboral sobre la pobreza muestra que en trece de dieciséis países los cambios en el salario dan origen a los valores máximos acumulados dentro de la secuencia total analizada. En siete de ellos, en particular, el cambio en el nivel de los salarios. Nuevamente, los cambios en la estructura y/o nivel salarial forman conjuntamente el factor explicativo más importante en el análisis de los efectos totales de los cambios en el mercado laboral sobre la pobreza.

El análisis sintetizado en c) y d) más arriba pareciera, nuevamente, confirmar las hipótesis de comportamiento adelantadas en el cuadro 1, es decir que el efecto de la liberalización comercial sobre la pobreza es ambiguo: tiende a aumentar la desigualdad en la estructura remunerativa (con un efecto aislado negativo sobre la pobreza), pero que puede mover en ciertos casos la estructura de empleo tal, que la generación de empleo favorece más a grupos de más escasos ingresos (en tal caso, efecto positivo sobre la pobreza). Pero el efecto más impactante parece provenir de la liberalización de la cuenta de capitales y las políticas macro acompañantes, que determinan si el ciclo económico es favorable (menos desempleo, más participación y mayor nivel promedio de las remuneraciones) o desfavorable.

4. Conclusiones

Los resultados de los efectos de la liberalización son bastante claros con respecto a pobreza: en una mayoría de países (en doce de 16) disminuyó y

23. Tampoco en este caso se encontró un patrón de comportamiento con respecto a si los cambios en las distintas variables producían aumentos o disminuciones de la pobreza (es decir, si el signo de la diferencia entre valores simulados y observados en el año final era positivo o negativo).

esa disminución fue de una magnitud importante. También el análisis del total de períodos observados lleva a conclusiones en este sentido.

En términos de desigualdad, los resultados no son tan inequívocos. Los aumentos y disminuciones se dividen casi por igual. Por su parte, el tamaño de los cambios es, en muchos casos, muy pequeño. La liberalización comercial pareciera haber contribuido a aumentar la desigualdad y, a veces, también la pobreza. Los flujos de capital asociados con la liberalización comercial y las políticas macroeconómicas que permitieron la reducción de la inflación y la expansión de la demanda agregada compensaron, e incluso contrabalancearon, a veces, ese efecto en varios episodios analizados. Al mismo tiempo, con la volatilidad generada por la liberalización de las cuentas de capital, se produjeron varios episodios contractivos (de acuerdo al esquema presentado en el cuadro 1), agudizando los efectos negativos de la liberalización comercial y ocasionando deterioros simultáneos en la pobreza y en la desigualdad.

Cuando se analizan los cambios producidos por la liberalización tanto sobre la desigualdad como sobre la pobreza (figura 2), se encuentran siete países en los que los efectos son positivos sobre ambas: Brasil, Chile, El Salvador, Guatemala, Jamaica, Panamá y Paraguay. En el extremo opuesto, con empeoramientos o aumentos de pobreza y desigualdad se encuentran la Argentina, Colombia, Perú y Uruguay. Disminución de pobreza y aumento de desigualdad se observa en Bolivia, Costa Rica, Ecuador, México y República Dominicana. Honduras es el único país donde disminuye la desigualdad y aumenta la pobreza.

Con respecto a la importancia de las distintas variables del mercado de trabajo que contribuyen a explicar las diferencias entre los valores simulados y los observados en el año final del período seleccionado, tanto en el caso de desigualdad como en el de pobreza, el salario (incluyendo la estructura relativa y el nivel del mismo) es el factor explicativo más importante. Este efecto, aunque importante en los dos casos, es todavía más importante en el análisis de los cambios en la pobreza. En este último caso, también se destaca la importancia particular de los cambios en el nivel del salario.

Finalmente, los estudios de países permitieron corroborar la eficacia de la metodología utilizada, convirtiendo a las microsimulaciones en herramienta eficaz para desentrañar la influencia de cambios en distintas variables (en este caso, en el mercado laboral) sobre la pobreza y la desigualdad, utilizando al hogar como unidad de análisis.

Referencias bibliográficas

- Cárdenas, Mauricio y Nora Lustig (eds.): (1998) *Pobreza y Desigualdad en América Latina*, Conference papers presented at the Annual Meeting of Latin American and Caribbean Economists (LACEA), Bogotá, TM Editores, Fedesarrollo, LACEA, Colciencias.
- Ferreira, Francisco H. G. y Julie Litchfield: (1998) "¿Educación o inflación? Papel de los factores estructurales y de la inestabilidad macroeconómica en la explicación de la desigualdad en Brasil en la década de los ochenta", en Mauricio Cárdenas y Nora Lustig (eds.), pp. 101-132.
- Frenkel, Roberto y Martín González Rozada: (2000) "Liberalización del balance de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo y los ingresos en Argentina - Segunda parte". Buenos Aires, CEDES (mimeo).
- Mejía, José Antonio and Rob Vos: (1997) "Poverty and Inequality in Latin America and the Caribbean: An Inventory 1985-1995", INDES Working Paper Series I-4, Washington DC, Inter-American Development Bank.
- Mookherjee, Dilip y Anthony Shorrocks: (1982) "A decomposition analysis of the trend in UK income inequality", *Economic Journal* (92), pp. 886-902.
- Paes de Barros, Ricardo: (1999) "Evaluando el impacto de cambios en la estructura salarial y del empleo sobre la distribución de renta", Río de Janeiro, IPEA (mimeo).
- Paes de Barros, Ricardo y Philippe Leite: (1998) "O Impacto da Liberalização sobre Distribuição de Renda no Brasil", Rio de Janeiro, IPEA (mimeo).
- Shorrocks, Anthony F.: (1982) "Inequality decomposition by factor components", *Econométrica* 50 (1), enero, pp. 193-211.
- Székely, Miguel and Marianne Hilgert: (1999) "What's behind the inequality we measure? An investigation using Latin American data", Research Department Working Paper Series 409, Washington DC, Inter-American Development Bank.
- Taylor, Lance y Rob Vos: (2000) "La liberalización de la balanza de pagos: Efectos sobre el empleo, la distribución y la pobreza", Capítulo 1 de este libro.

Anexo

Metodología de las microsimulaciones

A modo de ejemplo, se detallan cómo se hicieron las microsimulaciones en un caso determinado, en Ecuador, utilizando cifras para 1995 y 1999. Este caso es representativo de cómo se aplicó la metodología en los estudios de caso.

Las microsimulaciones fueron realizadas en el nivel nacional y separadamente para las áreas urbanas y rurales sobre la base de las encuestas de medición de condiciones de vida (LSMS). Se corrieron simulaciones adicionales para las áreas urbanas utilizando ya sea una combinación de LSMS con datos de encuestas de hogares urbanos, o éstas últimas solamente. A continuación se describe la forma en que se efectuaron las simulaciones para 1999 con los parámetros de 1995. Para las otras simulaciones la metodología es idéntica.

Para 1999 se definió una estructura alternativa del mercado laboral sobre la base de los datos de las encuestas LSMS de 1995. Para cada iteración de las microsimulaciones, se asignó un número aleatorio a cada individuo (de un subgrupo) de la población de 1999. Este número fue utilizado para ordenar los individuos. Se efectuó un análisis de los efectos sobre la pobreza y la desigualdad de los siguientes cambios de la estructura del mercado laboral (que se consideraron separadamente o de forma secuencial):

1. Cambio de la tasa de participación de cada grupo j de la población

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si las tasas de participación en 1999 fuesen iguales a las de 1995.
- *Procedimiento:* Dentro de cada grupo j las personas de 10 años y más fueron primeramente ordenados de acuerdo con su situación en la fuerza laboral –comenzando con los económicamente activos– y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. Debido a que para cada tipo j la tasa de participación en 1995 era más baja que la de 1999, las últimas personas económicamente activas del tipo j fueron reclasificadas como económicamente no activas y a su ingreso laboral se le dio un valor cero.

2. Cambio de la tasa de desempleo de las personas económicamente activas del tipo j

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si las tasas de desempleo en 1999 fuesen iguales a las de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población económicamente activa. Dentro de cada grupo j los individuos fueron primeramente ordenadas de acuerdo con su condición de ocupación –comenzando por los ocupados– y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. Para los tipos j con tasas de desempleo en 1995 mayores que en 1999, las últimas personas ocupadas de cada tipo j fueron reclasificadas como desocupadas y se les asignó un ingreso laboral cero. En los casos de tipos j con tasas de desempleo menores en 1995, los nuevos ocupados fueron agrupados en deciles sobre la base de los números aleatorios y se les asignó el ingreso laboral promedio del decil correspondiente de las personas ocupadas en 1999.

3. Cambio de sector de actividad de los trabajadores asalariados y no asalariados de tipo j

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de personas ocupadas en el sector de transables no hubiese cambiado entre 1995 y 1999.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de las personas ocupadas de tipo j en cada sector para ambas categorías ocupacionales. Dentro de cada grupo j los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con el sector de actividad –comenzando por el sector de transables – y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos grupos donde la proporción de las personas que trabajaban en el sector de no transables era menor en 1995 que en 1999, las primeras personas del sector de no transables fueron trasladadas al sector de transables. En los grupos j donde la proporción de personas en el sector de no transables era mayor en 1995 que en 1999, las últimas personas del sector de transables se trasladaron al sector de no transables. Dentro de cada grupo j las personas que cambiaron de un sector a otro fueron clasificadas en deciles sobre la base de los números aleatorios y su ingreso laboral fue reemplazado por el ingreso

medio correspondiente al decir de todas las personas que en 1999 trabajaban el sector de destino.

4. Cambio de la categoría ocupacional de las personas de tipo j en cada sector de actividad

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de los asalariados en 1999 fuese la misma que en 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de los trabajadores asalariados y no asalariados de tipo j en cada sector de actividad. Para ambos sectores de actividad dentro de cada grupo j , los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con la categoría ocupacional—comenzando por los trabajadores asalariados— y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos grupos donde la proporción de trabajadores asalariados era menor en 1995 que en 1999, los últimos trabajadores asalariados se convirtieron en trabajadores no asalariados. En los grupos donde la proporción de trabajadores asalariados era mayor en 1995 que en 1999, los primeros trabajadores no asalariados se convirtieron en trabajadores asalariados. Dentro de cada grupo j las personas que cambiaron de una categoría ocupacional a otra fueron clasificadas en deciles sobre la base de su número aleatorio y su ingreso laboral fue reemplazado por el correspondiente ingreso medio del decil de todas las personas que en 1999 se hallaban ocupadas en la categoría ocupacional de destino.

5. Cambio en la estructura de remuneraciones

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la estructura de ingresos laborales en 1999 fuese la de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos laborales para cada uno de los 16 grupos jk de personas ocupadas, como también una media global, tanto para 1995 como para 1999. Seguidamente, se calcularon los siguientes ingresos medios relativos para 1995:

$$s_{jk} = \frac{\overline{yl95}_{jk}}{\overline{yl95}}$$

El ingreso laboral medio de 1999 para cada grupo fue multiplicado por el correspondiente s_{jk} para obtener un nuevo ingreso laboral medio para cada grupo jk a precios de 1999:

$$\overline{yl}_{jk}^* = \frac{\overline{yl}_{95}^{jk}}{\overline{yl}_{95}} \cdot \overline{yl}_{99}$$

A su turno, los nuevos ingresos medios de los grupos jk fueron expresados como proporción de la media correspondiente de 1999 y a continuación el ingreso laboral de 1999 de cada individuo i en el grupo jk fue multiplicado por la proporción para el grupo:

$$yl_{jki}^* = \frac{\overline{yl}_{jk}^*}{\overline{yl}_{99}^{jk}} \cdot yl_{99}^{jki}$$

6. Cambio en el nivel de remuneración

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si el nivel de ingresos reales de 1999 fuese el de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los nuevos ingresos laborales multiplicando el ingreso laboral de 1999 de cada perceptor de ingresos por la razón del ingreso medio de 1995 (en suces de 1999) al de 1999.

7. Cambio del nivel de calificación de los hombres/mujeres ocupados en el segmento k

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de trabajadores calificados en 1999 fuese la misma de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de los hombres/mujeres ocupados en cada segmento k . Los individuos dentro de cada grupo definidos por sexo y segmento fueron primeramente clasificados de acuerdo con la calificación —comenzando por los trabajadores no calificados— y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos grupos donde la proporción de trabajadores calificados era mayor en 1995 que en 1999, los últimos trabajadores no calificados fueron reclasificados como trabajadores calificados. En los casos de grupos

con menor proporción menor de trabajadores calificados de 1995, los primeros trabajadores calificados se trasladaron a la categoría de trabajadores no calificados. Dentro de cada grupo, las personas que cambiaron de no calificados a calificados fueron clasificadas en deciles sobre la base de su número aleatorio y su ingreso laboral fue reemplazado por el ingreso medio del decil correspondiente a todas las personas que eran calificados en 1999. En el caso opuesto, los ingresos de 1999 fueron reemplazados por el ingreso del decil correspondiente de los trabajadores no calificados.

Cuadro 1: Efectos de la liberalización sobre la desigualdad

	Período	Coeficiente de Gini			
		Observado Inicial	Final	Simulado secuencial acumulado	Simulado vs. obs. final
Argentina	91-98	0.485	0.519	0.504	< 2,9%
Argentina	94-98	0.467	0.519	0.508	< 2,1%
Bolivia	89-97	0.488	0.534	0.513	< 3,9%
Brasil	88-96(1)	0.615	0.607	0.607	0%
Brasil	88-96(2)	0.615	0.607	0.610	> 0,5%
Colombia	91-97	0.548	0.565	0.536	< 5,1%
Colombia	91-97 u	0.498	0.541	0.519	< 4,1%
Colombia	91-97 r	0.479	0.441	0.482	> 9,4%
Costa Rica	88-98	0.402	0.394	0.394	< 0,1%
Costa Rica	88-98 c	0.402	0.394	0.396	> 0,4%
Chile	74-81	0.458	0.541	0.524	< 3,1%
Chile	74-81 c	0.458	0.541	0.583	> 7,9%
Chile	78-81	0.532	0.541	0.545	> 0,9%
Chile	84-92	0.566	0.515	0.542	> 5,2%
Ecuador	90-95 u(a)	na	0.499	0.487	< 2,4%
Ecuador	90-95 u(b)	0.456	0.495	0.479	< 3,2%
Ecuador	95-99	0.529	0.535	0.536	> 0,2%
Ecuador	95-99 u	0.499	0.522	0.517	< 0,9%
Ecuador	95-99 r	0.464	0.465	0.471	> 1,4%
El Salvador	91-97	0.533	0.507	0.523	> 3,1%
Guatemala	89-98/99	0.582	0.540	0.556	> 2,9%
Honduras	90-99	0.599	0.581	0.584	> 0,5%
Jamaica	93/94-98c	0.382	0.381	0.379	< 0,4%*
México	84-94	0.476	0.535	0.506	< 5,5%
Panamá	83-97 u	0.470	0.525	0.542	> 3,2%
Panamá	83-97 r	0.550	0.564	0.590	> 4,7%
Paraguay	97	na	0.544	0.579	> 6,5%
Perú	86-97	0.524	0.583	0.577	< 1,0%
Perú	91-97	0.550	0.583	0.586	> 0,5%
Rep. Dominicana	92-98	0.482	0.456	0.443	< 2,8%
Uruguay	91-97	0.407	0.419	0.402	< 4,2%

* Significa que la apertura mejoró la desigualdad.

Las características de los datos y tipo de simulación se encuentran en el cuadro 7.

Cuadro 2: Efectos de la liberalización sobre la pobreza

	Período	Incidencia de la pobreza relativa (P0)			
		Observado Inicial	Final	Simulado secuencial acumulado	Simulado vs. obs. final
Argentina	91-98	23,1%	27,5%	10,0%	< 63,6%
Argentina	94-98	23,0%	27,5%	13,9%	< 49,5%
Bolivia	89-97	59,7%	52,4%	52,4%	> 0,001%
Brasil	88-96 (1)	34,8%	29,2%	29,2%	0%
Brasil	88-96 (2)	34,8%	29,2%	30,2%	> 3,4%
Colombia	91-97	41,8%	41,4%	40,2%	< 2,9%
Colombia	91-97 u	37,5%	28,9%	28,4%	< 1,8%
Colombia	91-97 r	55,0%	59,9%	57,0%	< 4,8%
Costa Rica	88-98	27,4%	18,2%	23,9%	> 30,8%
Costa Rica	88-98 c	27,4%	18,2%	19,7%	> 8,0%
Chile	74-81	78,0%	47,5%	70,8%	> 63,5%
Chile	74-81 c	78,0%	47,5%	57,0%	> 20,0
Chile	78-81	63,3%	47,5%	57,7%	> 21,5%
Chile	84-92	62,3%	43,1%	51,7%	> 19,8%
Ecuador	90-95 u (a)	na	17,7%	28,7%	> 62,6%
Ecuador	90-95 u (b)	49,1%	29,2%	45,9%	> 57,2%
Ecuador	95-99	31,9%	41,6%	31,0%	< 25,5%
Ecuador	95-99 u	17,7%	29,3%	17,7%	< 39,6%
Ecuador	95-99 r	52,6%	59,5%	53,7%	< 9,7%
El Salvador	91-97	33,9%	31,2%	32,2%	> 3,3%
Guatemala	89-98/99	63,0%	57,8%	63,0%	> 9,0%
Honduras	90-99	73,6%	62,4%	62,2%	< 0,3%
Jamaica	93/94-98c	20,7%	16,7%	16,4%	< 0,1%*
México	84-94	12,9%	18,6%	19,0%	> 2,2%
Panamá	83-97 u	28,0%	21,6%	28,4%	> 31,6
Panamá	83-97 r	74,0%	67,4%	72,7%	> 7,9
Paraguay	97	na	29,9%	45,0%	> 50,4%
Perú	86-97	28,8%	37,6%	34,4%	< 8,5%
Perú	91-97	44,0%	37,6%	50,8%	> 35,1%
Rep. Dominicana	92-98	31,7%	21,5%	29,8%	> 38,5%
Uruguay	91-97	18,1%	16,0%	13,8%	< 13,8%

* Significa que la apertura mejoró la pobreza.

Las características de los datos y tipo de simulación se encuentran en el cuadro 7.

Cuadro 3: Efectos sobre la desigualdad de cambios en distintos parámetros en el mercado de trabajo
(valores simulados con respecto a observado en el año final)

	Período	Participación	Desempleo	Estructura empleo	Salario			Otro	
					Total	Estructura salario	Nivel salario	Efecto educación	Efecto demográfico
Argentina	91-98	< 1,5%	na	na	na				
Argentina	94-98	< 1,3%	na	na	na				
Bolivia	89-97	< 2,2%	na	na	na				
Brasil	88-96(1)	0%	0%	0%	0%	0%	0%		
Brasil	88-96(2)	< 0,2%	> 0,3%	0,00%	> 0,5%	> 0,2%	> 0,3%		
Colombia	91-97	< 1,0%	< 0,7%	< 2,7%	< 2,6%				
Colombia	91-97 u	< 0,5%	< 0,9%	< 1,8%	< 2,6%				
Colombia	91-97 r	> 2,0%	> 0,8%	> 5,2%	< 2,6%				
Costa Rica	88-98	> 0,4%	0%	> 0,7%		< 0,4%	< 0,1%		
Costa Rica	88-98c	na	< 0,4%	> 0,2%	> 0,3%				
Chile	74-81	< 0,5%	< 0,2%	> 0,4%		< 7,5%	< 3,2%		
Chile	74-81 c	< 0,4%	< 0,8%	> 1,7%		> 5,7%	> 5,7%		
Chile	78-81	> 0,3%	> 0,8%	> 0,1%		< 0,8%	< 0,4%		
Chile	84-92	> 1,2%	> 2,0%	< 0,2%		> 2,1%	> 2,2%		
Ecuador	90-95 u(a)	> 0,7%	< 0,1%	< 0,3%* < 0,4%**		< 2,5%	> 0,5%		
Ecuador	90-95 u(b)	> 0,1%	0,00%	0,00%* < 0,1%**		< 3,6%	> 1,4%		
Ecuador	95-99	> 0,7%	< 0,4%	< 0,5%* < 0,2%**		> 1,1%	> 0,5%		
Ecuador	95-99 u	> 0,8%	< 0,7%	< 0,3%* < 0,1%**		> 0,9%	> 0,1%		
Ecuador	95-99 r	> 0,3%	> 0,9%	< 0,1%* < 0,3%**		< 2,3%	> 0,2%		
El Salvador	91-97	> 1,6%	> 1,8%	> 3,0%		< 2,8%	< 2,6%		
Guatemala	89-98/99	> 1,0%	> 0,1%	> 0,9%		> 1,6%	> 1,4%		
Honduras	90-99	< 1,2%	< 4,3%	< 3,8%		0,00%	> 0,2%		

	Período	Participación	Desempleo	Estructura empleo	Salario			Otro	
					Total	Estructura salario	Nivel salario	Efecto educación	Efecto demográfico
Jamaica	93/94-98c	na	na	na	< 0,8%***				
México	84-94	> 1,12%	< 0,14%	> 0,49%	< 7,66%				
Panamá	83-97 u	> 3,4%	> 1,9%	< 0,3%* < 0,4%**		< 0,5%	< 0,1%		
Panamá	83-97 r	> 2,4%	> 0,3%	< 0,2%* > 1,1%**		> 1,6%	< 0,3%		
Paraguay	97	> 2,9%	> 8,3%	> 8,0%	> 2,9%				
Perú	86-97	> 2,1%	< 1,7%	< 2,7%		< 4,3%	0		
Perú	91-97	> 6,0%	< 1,7%	< 2,7%		< 6,0%	0		
Rep. Dominicana	92-98	> 0,7%	> 1,3%	< 0,6%		< 5,0%	> 0,3%		
Uruguay	91-97	< 0,01%	< 0,8%	< 0,9%		< 0,3%	> 0,1%	> 0,1%#	< 1,8% ##

* estructura de empleo según sector económico.

** estructura de empleo según categoría de ocupación.

*** significa que la apertura mejoró la desigualdad.

efecto demográfico.

efecto educación.

Las características de los datos y tipo de simulación se encuentran en el cuadro 7.

Cuadro 4: Efecto sobre la pobreza relativa de cambios en distintos parámetros en el mercado de trabajo
(valores simulados con respecto a observado en el año final)

	Período	Participación	Desempleo	Estructura empleo	Salario			Otro	
					Total	Estructura salario	Nivel salario	Efecto educación	Efecto demográfico
Argentina	91-98	< 29,8%	na	na	na				
Argentina	94-98	< 26,5%	na	na	na				
Bolivia	89-97	< 1,9%	na	na	na				
Brasil	88-96(1)	0,00%	< 0,7%	< 0,3%	0,00%	< 1,4%	< 1,4%		
Brasil	88-96(2)	< 1,0%	> 1,0%	< 0,3%	> 3,1%	0,00%	0,00%		
Colombia	91-97	< 1,4%	< 1,7%	< 3,5%	> 0,4%				
Colombia	91-97 u	< 1,3%	< 2,3%	< 2,7%	> 0,5%				
Colombia	91-97 r	< 1,6%	< 0,6%	< 4,9%	> 0,2%				
Costa Rica	88-98	> 8,1%	> 4,8%	> 8,4%		< 3,0%	> 33,0%		
Costa Rica	88-98 c	Na	> 2,4%	> 4,7%	> 8,1%				
Chile	74-81	> 3,8%	> 0,4%	> 0,2%		< 15,2%	> 45,3%		
Chile	74-81 c	> 0,4%	< 2,2%	> 0,06%		> 20,4%	> 20,4%		
Chile	78-81	> 3,2%	> 1,2%	< 0,04%		< 3,3%	> 18,4%		
Chile	84-92	> 1,8%	> 7,0%	< 0,9%		< 6,3%	> 13,2%		
Ecuador	90-95 u(a)	> 9,1%	> 0,1%	> 0,4%* < 0,3%**		< 15,2%	> 71,7%		
Ecuador	90-95 u(b)	> 2,8%	> 0,3%	> 0,3%* < 0,4%**		< 10,7%	> 65,4%		
Ecuador	95-99	> 4,4%	< 0,6%	< 1,8%* < 0,5%**		> 0,4%	< 28,2%		
Ecuador	95-99 u	> 5,3%	< 3,3%	< 1,9%* < 1,0%**		< 2,5%	< 36,7%		
Ecuador	95-99 r	> 3,7%	> 2,9%	< 1,3%* < 0,1%**		> 0,9%	< 14,0%		
El Salvador	91-97	< 1,1%	> 1,1%	> 4,3%		< 12,6%	< 4,1%		
Guatemala	89-98/99	> 0,9%	> 0,03%	> 1,0%		< 6,1%	> 7,2%		
Honduras	90-99	0,00%	< 3,5%	< 4,6%		> 0,8%	< 2,2%		

	Período	Participación	Desempleo	Estructura empleo	Salario			Otro	
					Total	Estructura salario	Nivel salario	Efecto educación	Efecto demográfico
Jamaica	93/94-98c	Na	na	na	< 1,8%***				
México	84-94	> 20,53%	> 0,32	> 6,53%	< 31,07%				
Panamá	83-97 u	> 23,5%	> 13,6%	< 1,9%* < 2,8%**		< 9,3%	> 1,5%		
Panamá	83-97 r	> 5,4%	> 2,4%	< 0,3%* > 0,1%**		< 5,9%	> 2,4%		
Paraguay	97	< 4,3%	> 14,3%	> 19,7%	> 29,0%				
Perú	86-97	> 7,2%	< 4,0%	< 7,2%		< 7,7%	< 16,0%		
Perú	91-97	> 18,4%	< 4,0%	< 6,4%		< 4,3%	> 20,5%		
Rep. Dominicana	92-98	> 6,7%	> 8,0%	< 1,9%		< 9,3%	> 59,7%		
Uruguay	91-97	< 0,1%	< 4,7%	< 3,1%		< 0,7%	> 7,3%	> 0,3%#	< 4,3%##

* estructura de empleo según sector económico.

** estructura de empleo según categoría de ocupación.

*** significa que la apertura mejoró la pobreza.

efecto demográfico.

efecto educación.

Las características de los datos y tipo de simulación se encuentran en el cuadro 7.

Cuadro 5: Efectos acumulados sobre la desigualdad (Gini) de cambios en distintos parámetros en el mercado de trabajo
(valores simulados acumulados con respecto a observado en el año final)

Fase 1: participación.

Fase 2: participación+desempleo.

Fase 3: participación+desempleo+estructura empleo.

Fase 4: participación+desempleo+estructura empleo+salario (4a: estructura salario; 4b: nivel salario).

	Período	Fase 1	Fase 2	Fase 3		Fase 4		
							Fase 4a	Fase 4b
Argentina	91-98	< 1,5%	< 11,8%	< 11,2%*	< 10,6%**	< 2,9%		
Argentina	94-98	< 1,3%	< 11,2%	< 11,6%*	< 11,0%**	< 2,1%		
Bolivia	89-97	< 2,2%	< 0,9%	< 3,2%		< 3,9%		
Brasil	88-96(1)	0,00%	0,00%	0,00%		0,00%	0,00%	0,00%
Brasil	88-96(2)	< 0,2%	> 0,2%	> 0,2%		> 0,3%	> 0,5%	
Colombia	91-97	< 1,0%	na	Na		< 5,1%		
Colombia	91-97 u	< 0,5%	na	Na		< 4,1%		
Colombia	91-97 r	> 2,0%	na	Na		> 9,4%		
Costa Rica	88-98	> 0,4%	< 0,3%	> 0,4%		> 0,1%	< 0,1%	
Costa Rica	88-98 c	0,00%	< 0,4%	0,00%		> 0,4%		
Chile	74-81	< 0,5%	< 0,6%	< 0,3%		< 7,6%	< 3,1%	
Chile	74-81 c	< 0,4%	< 1,2%	> 0,3%		> 8,0%	> 7,9%	
Chile	78-81	> 0,3%	> 1,2%	> 1,4%		> 0,5%	> 0,9%	
Chile	84-92	> 1,2%	> 3,2%	> 2,9%		> 5,2%	> 5,2%	
Ecuador	90-95 u(a)	> 0,7%	> 0,8%	> 0,5%*	> 0,3%**	< 2,5%	< 2,0%	
Ecuador	90-95 u(b)	> 0,1%	> 0,1%	> 0,1%*	> 0,1%**	< 3,7%	< 2,3%	
Ecuador	95-99	> 0,7%	> 0,5%	> 0,1%*	< 0,5%**	> 0,5%	> 1,0%	
Ecuador	95-99 u	> 0,8%	> 0,1%	< 0,8%*	< 1,3%**	< 0,4%	< 0,4%	
Ecuador	95-99 r	> 0,3%	> 1,9%	> 2,7%*	> 3,1%**	> 0,9%	> 1,9%	

	Período	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4			
						Fase 4a	Fase 4b	
El Salvador	91-97	> 1,6%	> 2,0%	> 3,2%		> 3,4%	> 3,2%	
Guatemala	89-98/99	> 1,0%	> 0,8%	> 1,8%		> 3,3%	> 2,9%	
Honduras	90-99	< 1,2%	< 0,9%	> 0,2%		> 0,3%	> 0,5%	
Jamaica	93/94-98c	na	na	Na	na			
México	84-94	> 1,1%	> 0,8%	> 2,1%	< 5,5%			
Panamá	83-97 u	> 3,4%	> 5,4%	> 5,0%*	> 4,7%**	> 3,6%	> 4,4%	
Panamá	83-97 r	> 2,4%	> 3,3%	> 2,8%*	> 3,6%**	> 5,4%	> 5,8%	
Paraguay	97	> 2,9%	> 6,8%	> 10,4%	> 6,5%			
Perú	86-97	> 2,1%	> 0,9%	< 1,9%		< 1,0%	< 1,0%	
Perú	91-97	> 6,0%	> 4,8%	> 2,2%		> 0,5%	> 0,5%	
Rep. Dominicana	92-98	> 0,7%	> 1,4%	> 0,7%	< 2,8%			
Uruguay	91-97	< 0,0%	< 1,2%	< 2,8%	< 2,8%#	< 4,5%##	< 4,3%	< 4,2%

* estructura del empleo por rama de actividad.

** estructura del empleo por ocupación.

Fase 3 más estructura salarial-efecto demográfico.

Fase 3 más estructura salarial-efecto educación.

Las características de los datos y tipo de simulación se encuentran en el cuadro 7.

Cuadro 6: Efectos acumulados sobre la incidencia de la pobreza relativa de cambios en distintos parámetros en el mercado de trabajo (valores simulados acumulados con respecto a observado en el año final)

Fase 1: participación.

Fase 2: participación+desempleo.

Fase 3: participación+desempleo+estructura empleo.

Fase 4: participación+desempleo+estructura empleo+salario (4a: estructura salario; 4b: nivel salario).

	Período	Fase 1	Fase 2	Fase 3		Fase 4		
							Fase 4a	Fase 4b
Argentina	91-98	< 29,8%	< 31,6%	< 35,6*	< 40,0%**	< 63,6%		
Argentina	94-98	< 26,5%	< 26,9%	< 31,3*	< 31,6%**	< 49,5%		
Bolivia	89-97	< 1,9%	> 3,8%	> 3,8%		0,00%		
Brasil	88-96(1)	0,00%	< 0,3%	< 0,3%			< 1,4%	0,00%
Brasil	88-96(2)	< 1,0%	0,00%	> 0,3%			> 0,7%	> 3,4%
Colombia	91-97	< 1,4%	na	na		< 2,9%		
Colombia	91-97 u	< 1,3%	na	na		< 1,8%		
Colombia	91-97 r	< 1,6%	na	na		< 4,8%		
Costa Rica	88-98	> 8,1%	> 5,7%	> 9,5%			> 3,1%	> 30,8%
Costa Rica	88-98 c	0,00%	> 2,4%	> 2,2%		> 8,0%		
Chile	74-81	> 3,8%	> 4,4%	> 4,4%			< 11,3%	> 49,1%
Chile	74-81 c	> 0,4%	< 2,2%	< 2,2%			> 20,1%	> 20,0%
Chile	78-81	> 3,2%	> 4,2%	> 4,4%			> 0,7%	> 21,5%
Chile	84-92	> 1,8%	> 8,2%	> 7,1%			> 0,4%	> 19,8%
Ecuador	90-95 u(a)	> 9,1%	> 9,2%	> 8,8%*	> 8,7%**		< 7,0%	> 58,6%
Ecuador	90-95 u(b)	> 2,8%	> 4,6%	> 4,8%*	> 5,0%**		< 5,4%	> 55,2%
Ecuador	95-99	> 4,4%	> 3,8%	> 0,3%*	< 1,1%**		< 2,8%	< 26,1%
Ecuador	95-99 u	> 5,3%	> 2,2%	< 3,3%*	< 4,8%**		< 5,3%	< 40,3%
Ecuador	95-99 r	> 3,7%	> 6,1%	> 4,5%*	> 3,8%**		> 1,4%	< 9,7%

	Período	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4			
						Fase 4a	Fase 4b	
El Salvador	91-97	< 1,1%	< 0,7%	> 2,8%		> 3,0%	> 3,0%	
Guatemala	89-98/99	> 0,9%	> 1,1%	> 2,1%		< 3,5%	> 9,0%	
Honduras	90-99	0,00%	> 1,4%	> 2,4%		> 3,3%	< 0,3%	
Jamaica	93/94-98c	na	na	na	na			
México	84-94	> 20,5%	> 20,7%	> 31,7%	< 0,8%			
Panamá	83-97 u	> 23,5%	> 36,4%	> 34,6%*	> 33,5%**	> 25,2%	> 26,1%	
Panamá	83-97 r	> 5,4%	> 7,6%	> 7,3%*	> 7,6%**	> 4,9%	> 5,0%	
Paraguay	97	< 4,3%	> 9,0%	> 27,4%	> 50,4%			
Perú	86-97	> 7,2%	> 2,7%	< 4,3%		< 0,8%	< 8,5%	
Perú	91-97	> 18,4%	> 14,6%	> 8,2%		> 9,8%	> 35,1%	
Rep. Dominicana	92-98	> 6,7%	> 17,4%	> 14,2%	> 38,5%			
Uruguay	91-97	< 0,1%	< 7,1%	< 14,0%	< 15,8%#	< 20,1%##	< 20,5%	< 13,8%

Las características de los datos y tipo de simulación se encuentran en el cuadro 7.

* estructura del empleo por rama de actividad.

** estructura del empleo por ocupación.

Fase 3 más estructura salarial-efecto demográfico.

Fase 3 más estructura salarial-efecto educación.

Cuadro 7: Características de los estudios de país

	Período de análisis	Cobertura	Concepto utilizado	Tipo de simulación
Argentina	91-98	Gran Buenos Aires	ingreso real del hogar per cápita	91 en 98
Argentina	94-98	Gran Buenos Aires	ingreso real del hogar per cápita	91 en 98
Bolivia	89-97	Urbana	ingreso real del hogar per cápita	89 en 97
Brasil	88-96(1)	Nacional	ingreso real del hogar per cápita	88 en 96 y contrafactual (modelo)
Brasil	88-96(2)	Nacional	ingreso real del hogar per cápita	88 en 96 y contrafactual (modelo)
Colombia	91-97	Nacional	ingreso real del hogar per cápita	91 en 97
Colombia	91-97 u	Nacional	ingreso real del hogar per cápita	91 en 97
Colombia	91-97 r	Nacional	ingreso real del hogar per cápita	91 en 97
Costa Rica	88-98	Nacional	ingreso real del hogar per cápita	88 en 98
Costa Rica	88-98 c	Nacional	ingreso real del hogar per cápita	contrafactual (modelo)
Chile	74-81	Gran Santiago	ingreso real del hogar per cápita	74 en 81
Chile	74-81 c	Gran Santiago	ingreso real del hogar per cápita	contrafactual (econometría)
Chile	78-81	Gran Santiago	ingreso real del hogar per cápita	78 en 81
Chile	84-92	Gran Santiago	ingreso real del hogar per cápita	84 en 92
Ecuador	90-95 u	urbana (a)	ingreso real del hogar per cápita	90 en 95
Ecuador	90-95 u	urbana (b)	ingreso real del hogar per cápita	90 en 95
Ecuador	95-99	nacional (a)	ingreso real del hogar per cápita	95 en 99
Ecuador	95-99 u	nacional (a)	ingreso real del hogar per cápita	95 en 99
Ecuador	95-99 r	nacional (a)	ingreso real del hogar per cápita	95 en 99
El Salvador	91-97	nacional	ingreso real del hogar per cápita	91 en 97
Guatemala	89-98/99	nacional	ingreso real del hogar per cápita	89 en 98/99

	Período de análisis	Cobertura	Concepto utilizado	Tipo de simulación
Honduras	90-99	nacional	ingreso real del hogar per cápita	90 en 99
Jamaica	93/94-98c	nacional	consumo real del hogar per cápita	contrafactual (modelo)
México	84-94	urbana	ingreso real del hogar per cápita	84 en 94
Panamá	83-97 u	urbana	ingreso real del hogar per cápita	censo 90 en 97
Panamá	83-97 r	rural	ingreso real del hogar per cápita	censo 90 en 97
Paraguay	97	nacional	ingreso real del hogar per cápita	contrafactual (modelo)
Perú	86-97	Lima Metropolitana	ingreso real del hogar per cápita	86 en 97
Perú	91-97	Lima Metropolitana	ingreso real del hogar per cápita	91 en 97
Rep. Dominicana	92-98	nacional	ingreso real del hogar per cápita	92 en 98
Uruguay	91-97	urbana	ingreso real del hogar per cápita	91 en 97

(a) Utilizando encuestas LSMS.

(b) Utilizando encuestas de fuerza laboral.

(1) Utilizando solamente las tarifas de 1988 en las simulaciones.

(2) Utilizando las tarifas de 1988 y restringiendo el flujo de capitales en las simulaciones.

c Contrafactual.

u Urbano.

r Rural.

Figura 1: Cambios observados en la pobreza y la desigualdad

		POBREZA	
		DISMINUYÓ	AUMENTÓ
DESIGUALDAD	DISMINUYÓ	BRA 88-96 (2) COS 88-98 COS 88-98c CHI 84-92 ELS 91-97 GUA 89-98/99 HON 90-99 JAM 93/94-98c RDO 92-98	COL 91-97r
	AUMENTÓ	BOL 89-97 COL 91-97 COL 91-97u CHI 74-81 CHI 74-81c CHI 78-81 ECU 90-95u (b) PAN 83-97u PAN 83-97r PER 91-97 URU 91-97	ARG 91-98 ARG 94-98 ECU 95-99 ECU 95-99u ECU 95-99r MEX 84-94 PER 86-97

Figura 2: Efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad (comparación entre observaciones y simulaciones)*

		POBREZA	
		DISMINUYÓ	AUMENTÓ
DESIGUALDAD	DISMINUYÓ	BRA 88-96(2) COS 88-98c CHI 74-81c CHI 78-81 CHI 84-92 ELS 91-97 GUA 89-98/99 JAM 93/94-98c PAN 83-97u PAN 83-97r PAR 97 PER 91-97	COL 91-97r ECU 95-99 ECU 95-99r HON 90-99
	AUMENTÓ	BOL 89-97 COS 88-98 CHI 74-81 ECU 90-95u(a) ECU 90-95u(b) MEX 84-94 RDO 92-98	ARG 91-98 ARG 94-98 COL 91-97 COL 91-97u ECU 95-99u PER 86-97 URU 91-97

* Para pobreza, si los valores simulados son mayores que los observados significa que la liberalización disminuyó *PO* y, si son menores, significa que la liberalización aumentó *PO*. Para desigualdad, si los valores simulados son mayores que los observados significa que la liberalización mejoró la distribución (disminuyó el Gini) y, si son menores, significa que la liberalización empeoró la distribución (aumentó el Gini).

POBREZA, DESIGUALDAD Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL
Y FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA*

Jere R. Behrman
Nancy Birdsall
Miguel Székely

* Este documento fue preparado para el libro sobre *Liberalización, Desigualdad y Pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, editado por Enrique Ganúza, Ricardo Paes de Barros, Lance Taylor, y Rob Vos. Behrman es William R. Kenan, Jr. Professor en la Universidad de Pennsylvania (jbehrman@econ.sas.upenn.edu). Birdsall es Senior Associate en el Carnegie Endowment for International Peace (nbirdsall@ceip.org). Székely es Economista Investigador en el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo (miguels@iadb.org). Las opiniones expresadas en este documento son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan las del Banco Interamericano de Desarrollo o del Carnegie Endowment for International Peace.

Introducción

El objetivo de este libro es determinar cuál ha sido el efecto de la liberalización comercial y financiera sobre la pobreza y la desigualdad en América Latina. A pesar de que echar marcha atrás en el proceso de liberalización no parece ser una elección factible en el contexto económico actual, la pregunta sigue siendo crucial desde el punto de vista del diseño de política. Dependiendo de la respuesta, la intervención del Estado puede inclinarse ya sea a profundizar estas reformas económicas o a enfatizar el uso de herramientas de carácter redistributivo o de protección de los grupos de menores ingresos.¹

El capítulo 1 presenta una discusión sobre los canales por los cuales la liberalización comercial y financiera pueden afectar la desigualdad y la pobreza, y como los autores lo señalan, presentan también una discusión informada para cada país sobre los probables efectos de la liberalización a la luz de los argumentos teóricos que se discuten. En el capítulo 2 se resumen la metodología y los principales resultados de cada estudio de

1. Véase por ejemplo la propuesta reciente de Birdsall y de la Torre (2001).

país. Estos dos capítulos contribuyen de manera crucial al objetivo del libro, ya que dan una idea sobre las diferencias entre países y proponen un marco teórico y metodológico que sirve de guía a los autores de los capítulos siguientes.

El presente capítulo intenta complementar el esfuerzo que se realiza en el resto del libro, por medio de dos contribuciones. La primera consiste en examinar la evolución de la pobreza y la desigualdad durante los años 1990 en América Latina, tanto de manera agregada, como para países individuales. Nos parece que esto ayudará al lector a obtener una idea sobre tendencias recientes en estos dos indicadores, debido a que los estudios de caso analizan períodos de tiempo distintos entre sí, y en su mayoría examinan los cambios entre dos años extremos.

La segunda contribución consiste en aplicar un enfoque distinto al de los capítulos de país para responder a la misma pregunta de cuál ha sido el efecto de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad. Para esto, utilizamos una base de datos con alto nivel de comparabilidad y realizamos análisis econométrico con un enfoque innovador que permite obtener conclusiones sobre el efecto de la liberalización a escala regional. Este ejercicio agrega dos aspectos a la discusión. El primero es que va más allá de la discusión informada del capítulo 1, ya que permite determinar el efecto de la liberalización dando una interpretación de causalidad y con el respaldo de pruebas estadísticas sobre la significancia de los efectos.

El segundo aspecto tiene que ver con la diferencia entre estudios individuales de país y un análisis agregado. En los estudios de país es siempre difícil saber si los resultados obtenidos son específicos al caso particular bajo análisis, o si se pueden derivar implicaciones para otros países. Además, dado que la información es limitada para cada país por separado, es difícil estar seguros de que los cambios que se miden, pueden de hecho atribuirse completamente a la liberalización. Es posible minimizar estos problemas utilizando un marco teórico sólido, como lo hacen los capítulos del presente libro, pero aun así, un análisis con enfoque agregado es un buen complemento.

Evidentemente, nuestro enfoque también tiene sus limitaciones. Probablemente la más importante, es que el análisis econométrico por su naturaleza solamente permite obtener conclusiones generales, que bien pueden no aplicarse al caso particular de ningún país específico. Otra de ellas, es que al perder las ventajas del análisis detallado de la situación de cada país, es difícil identificar los canales de transmisión por los que la liberalización afecta a la pobreza y a la desigualdad. Esto sí puede hacerse, y se hace de hecho, en los estudios de caso de los siguientes capítulos, y por

ello no intentamos realizarlo aquí. Nos restringiremos a identificar la magnitud de los efectos a escala general, y el lector puede referirse a los estudios de país para verificar cuáles son los canales en cada caso.

Queremos enfatizar que por la naturaleza de este capítulo, no nos es posible desarrollar un marco teórico ni aportar una discusión detallada sobre los motivos por los que la liberalización ha afectado a la pobreza y la desigualdad en América Latina. Se recomienda al lector referirse a los capítulos de país para esto.

Además de complementar los otros estudios de este volumen, el presente estudio contiene tres contribuciones a la literatura sobre el tema. Primero, utiliza a nuestro juicio la base de datos más actualizada sobre pobreza y desigualdad en América Latina, ya que incluye indicadores para 17 países, con datos entre 1977 y 2000. Otros estudios relacionados, como los de Morley (2000) y De Janvry y Sadoulet (2000), utilizan información hasta 1996 y 1994, respectivamente. Como se verá más adelante, entre 1995 y 1999 ha habido cambios importantes que no han sido parte de la discusión hasta ahora.

En segundo lugar, documentamos los cambios en la pobreza y la desigualdad a nivel agregado en América Latina durante los años 1990. Estudios anteriores con enfoque similar han abarcado solamente la primera mitad de la década.²

En tercer lugar, proponemos una metodología econométrica innovadora para estimar el efecto de la liberalización. Una limitación de estudios similares con enfoque agregado, es que es difícil garantizar que los efectos que identifican pueden atribuirse con toda certeza a la liberalización comercial y financiera. El motivo es que hay un sinnúmero de variables que son imposibles de incorporar, pero que están correlacionadas con las políticas de liberalización. Es posible que estas políticas puedan simplemente estar capturando el efecto de dichas variables no observadas, sin tener realmente un impacto por sí mismas. La especificación que utilizamos permite minimizar este problema, ya que controla por el efecto de todas las variables no incluidas, pero que tienen un efecto sobre la desigualdad y la pobreza.

El resto del capítulo está estructurado de la siguiente manera. En la sección 1 describimos la base de datos que utilizamos, y preguntamos que ha pasado con la liberalización comercial y financiera, y con la pobreza y la desigualdad a escala regional. En la sección 2 medimos el impacto de la liberalización. En la tercera sección discutimos los resultados.

2. Por ejemplo, Londoño y Székely (2000), Wodon, *et al.* (2000), y CEPAL (1999).

1. Liberalización, pobreza y desigualdad en los años 90

Los estudios empíricos recientes que se han preguntado sobre el efecto del proceso de liberalización comercial y/o financiera, y el entorno macroeconómico, sobre la pobreza o la desigualdad en América Latina u otras regiones del mundo, han utilizado índices de Gini o índices de pobreza recopilados en bases de datos internacionales, o los publicados por organismos multilaterales para realizar su análisis.³ Como se explicará más adelante, una de las contribuciones del presente capítulo es modificar las especificaciones econométricas tradicionales utilizando variables dependientes distintas al índice de Gini, pero para estimar dichas variables es necesario tener acceso a microdatos de encuestas de hogares. Esto nos impide emplear las recopilaciones de datos agregados como lo hacen otros estudios.

Para fines de este trabajo utilizamos la base de datos desarrollada por Székely y Hilgert (2001), quienes emplean 93 encuestas de hogares pertenecientes a 17 países de la región, para construir un panel no balanceado que abarca el período 1977-2000. Los países incluidos cubren a más de 93% de la población total de América Latina y el Caribe (ALC). El número de encuestas por país varía. Por ejemplo, mientras que para la República Dominicana, Ecuador, Nicaragua y Paraguay se cuenta solamente con dos observaciones, para Brasil y Costa Rica, existen diez o más. Hay dos países (la Argentina y El Salvador) para los que se tienen tres encuestas. Para Chile, Colombia, Honduras, Panamá, Perú y Uruguay se tiene acceso a seis encuestas, mientras que para México y Bolivia existen siete. Para Venezuela se cuenta con ocho encuestas de hogares. El cuadro 1 del apéndice indica exactamente cuáles encuestas integran la base de datos.

Dado el objetivo del presente capítulo, se intenta incluir únicamente encuestas de hogares con cobertura a escala nacional. Consideramos que

3. Por ejemplo, Morley (2000) y De Janvry y Sadoulet (2000) recopilan indicadores de desigualdad y pobreza publicados por CEPAL en sus anuarios estadísticos. Recientemente ha resurgido el interés por la relación entre la desigualdad y la pobreza, y el entorno macroeconómico representado específicamente por la tasa de crecimiento económico. La mayor parte de los estudios en esta creciente literatura utiliza la base de datos de Deininger y Squire (1996), que consiste en una recopilación de índices de Gini y de quintiles de ingresos, obtenidas de distintas fuentes. Algunos ejemplos son Timmer (1997), Romer y Gugerty (1997), Barro (1999), Gallup, Radelet y Warner (1999), Dollar y Kraay (2000), Lundberg y Squire (2000), y Calderón y Chong (2001). Bruno, *et al.* (1998), y Bourguignon (2000) utilizan una base de datos similar recopilada por Ravallion y Chen (1997).

esta elección es de suma importancia, ya que la liberalización económica por su naturaleza, genera reasignaciones de factores y precios en la economía, cuyo efecto total solamente se puede detectar analizando todos los sectores productivos. Es posible que los efectos en algunas regiones del mismo país sean positivos, pero pueden estar siendo totalmente anulados por efectos negativos en otras regiones. Un análisis parcial, por ejemplo solamente de regiones urbanas o rurales, puede llevar a conclusiones equivocadas sobre el efecto total de las políticas de liberalización.⁴

Las únicas dos excepciones a la regla son la Argentina y Uruguay, en cuyo caso solamente existen encuestas urbanas. En el caso de la Argentina, las encuestas cubren alrededor del 70% de la población total, mientras que en Uruguay la cobertura es superior al 90%. Incluimos a estos dos países ya que son prácticamente los dos países más urbanizados de ALC, y porque no se cuenta con información a escala nacional para estos dos casos. Existen otros países como El Salvador, Paraguay, Colombia y Ecuador, en donde existen encuestas de cobertura urbana. No hemos incorporado estas encuestas ya que en estos países la población rural es mucho mayor. Además, en estos casos sí se cuenta con datos representativos a escala nacional para varios años, por lo que descartar la información urbana no implica excluirlos del análisis. De ahora en adelante nos referiremos a las encuestas de Argentina y Uruguay sin aclarar que su cobertura es únicamente urbana, pero es conveniente tener esto en mente.

La base de datos de Székely y Hilgert (2001) tiene varias ventajas. La primera, que ya mencionamos, es que abre la posibilidad de generar variables dependientes distintas al Gini, que son más adecuadas para el análisis que nos proponemos. La segunda tiene que ver con la calidad y comparabilidad de la información.⁵ La base de datos que utilizamos tiene alto nivel de comparabilidad y consistencia interna para cada país. Por un lado, se asegura que la variable de ingreso del hogar tiene la misma definición e incluye las mismas fuentes de ingreso en todos los años para cada país. Cuando existen cambios en definición (lo cual es muy común

4. De hecho, ésta es una limitación muy importante del trabajo de De Janvry y Sadoulet (2000) quienes realizan análisis parcial para regiones urbanas y rurales por separado.

5. A pesar de que bases de datos internacionales como la de Deininger y Squire (1996) constituye un progreso significativo sobre esfuerzos anteriores, este tipo de recopilaciones de distintas fuentes tiene sus limitaciones. Székely y Hilgert (1999), Atkinson y Brandolini (1999) y Pyatt (1999) discuten en mayor detalle cuáles son dichas limitaciones, pero vale la pena destacar que para propósitos de nuestro análisis, los puntos más sensibles son la compatibilidad de fuentes de ingreso que se capturan en cada encuesta, y la consistencia en términos de la metodología empleada para medir la pobreza y la desigualdad.

en encuestas de hogares), se utiliza el mínimo común denominador para asegurar que la serie es consistente, y de que cualquier cambio en la desigualdad o la pobreza se debe a un cambio genuino en estas variables, y no simplemente a modificaciones en la forma en la que se produce la información primaria.⁶ Es importante destacar que la falta de comparabilidad es una limitación de las bases de datos internacionales que no es posible corregir. Contar con series consistentes garantiza que los errores de medición en la variable dependiente se minimicen, ya que la información es estrictamente comparable para el caso de cada país individual. Las inevitables diferencias entre países se desvanecerán utilizando las técnicas econométricas que se discuten más adelante.

Tendencias en pobreza y desigualdad durante los años 90

Aunque la base de datos que utilizaremos cubre años entre 1977 y 2000 se presenta a continuación una discusión detallada sobre la década de 1990, únicamente, ya que la década de 1980 ha sido estudiada ampliamente y existen varias fuentes reportando la evolución de la desigualdad y la pobreza para ese período.⁷ Existe un consenso amplio en que la distribución del ingreso y la pobreza mejoraron considerablemente en los años setenta, pero luego estos indicadores empeoraron significativamente entre 1980 y 1990.

El cuadro 1, presenta los cambios en la pobreza y la desigualdad por país entre 1989 y el año 2000. El primer resultado interesante es que aparentemente no hay un solo caso en América Latina, en el que la desigualdad del ingreso se haya reducido de manera significativa en los años 1990. En Colombia, República Dominicana y Paraguay se registra una pequeña disminución en el índice de Gini entre la primera y última observación, pero el cambio no es significativo estadísticamente. Los tres países en donde la desigualdad aumentó de forma más marcada son El Salvador, la Argentina, Nicaragua y Bolivia, en donde el índice de Gini registra un cambio promedio de más de un punto por año. En Venezuela, Perú y Uruguay, el índice de Gini aumentó significativamente desde el punto de vista estadístico, pero el incremento fue inferior a un punto por

6. La única transformación que se aplica a los datos, es que cuando es necesario deflactamos los ingresos utilizando el índice Nacional de Precios al Consumidor.

7. Véase por ejemplo Psacharopoulos, *et al.* (1993), los anuarios estadísticos de CEPAL, Londoño y Székely (2000), Chen y Ravallion (1997), y Mejía y Vos (1997).

año. En el resto de los países la desigualdad se mantuvo prácticamente constante durante la década.⁸

El cuadro 1 también presenta el valor de tres índices de pobreza: la proporción de pobres, la brecha de pobreza, y el índice FGT(2) propuesto por Foster *et al.* (1984). La brecha de pobreza contiene información no sólo de la proporción de pobres sino también de la intensidad de la pobreza, mientras que el índice FGT(2) incorpora además información sobre la distribución del ingreso entre los pobres. Para estimar los índices de pobreza utilizamos una metodología adecuada para realizar comparaciones internacionales. La metodología consiste en ajustar los ingresos de cada encuesta de manera que sean equivalentes al consumo privado reportado en las Cuentas Nacionales de cada país, ajustado por paridad y poder de compra (PPC) a precios del año 1985. La línea de pobreza utilizada son 2 dólares diarios ajustados por PPC a precios de 1985.⁹ Esta es la línea más comúnmente utilizada en comparaciones internacionales.¹⁰

8. Nótese que estos resultados no son estrictamente comparables con los presentados en los capítulos restantes de este libro (véase el cuadro 1 del capítulo 2), ya que el período de comparación es distinto. Por ejemplo, el estudio de caso de Bolivia cubre el período 1989-1997, mientras que en el Cuadro 1 se presenta información entre 1989 y 1999. Este último año es precisamente uno de aumento significativo de la desigualdad. Colombia y Perú son los únicos dos casos en los que coincide la cobertura de años (aunque la serie presentada en el Cuadro 1 es más larga). Las tendencias del Cuadro 1 coinciden con la presentadas en los capítulos correspondientes a estos dos países. El índice de Gini de Paraguay 1995 no coincide exactamente con el de Székely y Hilgert (2001), ya que eliminamos una observación (la de mayor ingreso) por ser claramente un error de medición en la encuesta.

9. Ésta es la metodología propuesta por Londoño y Székely (2000). Los datos sobre consumo privado y los factores de corrección de paridad y poder de compra fueron obtenidos de los World Development Indicators del Banco Mundial, versión 2000. El consumo privado se ajusta por un factor para corregir por el hecho de que el consumo privado incluye a empresas y hogares, y no sólo a los hogares. Las diferencias que se encuentran con los resultados reportados en Londoño y Székely (2000) se deben a que esos autores utilizaron información agregada por deciles para realizar sus cálculos, mientras que los del Cuadro 1 se obtuvieron utilizando las encuestas de hogares respectivas en su totalidad. Existen también algunas diferencias con los índices de pobreza en Székely, *et al.* (2000) y Attanasio y Székely (2001). Estas diferencias se deben a que en estos dos estudios, se utiliza un factor de corrección por PPC en base a precios de 1987 en lugar de 1985.

10. Estos resultados deben ser tomados con cautela por varias razones. La primera es que la metodología no necesariamente es la más conveniente para estimar con exactitud la pobreza en cada país por separado. La segunda es que, como lo muestran Székely, *et al.* (2000) las medidas de pobreza son altamente sensibles a los supuestos utilizados para su cálculo. Uno de los elementos más sensibles es el procedimiento que se emplea para reducir los sesgos de medición. El utilizar ajustes a consumo privado es una de las opciones, pero no es la única. La tercera, es que de acuerdo a Deaton (2000) las medidas de pobreza también son altamente sensibles a la selección de un año base para estimar los factores de paridad y poder de compra. Hemos utilizado como base 1985 para aumentar la comparabilidad con otros estudios internacionales.

De los 17 países en la muestra, hay 12 casos en los que la pobreza disminuye. En Chile, República Dominicana, Panamá, Uruguay y Brasil la proporción de pobres se reduce en más de un punto por año, mientras que en Costa Rica, Ecuador, Bolivia, Colombia, Paraguay, la Argentina y Honduras, cae entre .2 y .6 puntos por año. Los cinco países en donde la pobreza se incrementó durante la década de 1990 son Perú, México, Nicaragua, Venezuela y El Salvador, en donde la proporción de pobres crece en 0.06, 0.16, 0.40, 0.81, y 1.79 puntos por año, respectivamente.¹¹

Los resultados para la brecha de pobreza y el índice FGT(2) son similares. Bolivia y Honduras son los únicos dos países en donde estos dos índices aumentan mientras que la proporción de pobres disminuye. Esto indica que en estos dos países, los más pobres de los pobres registraron pérdidas de bienestar durante la década.

Dado que la distribución del ingreso no mejoró en América Latina en los años 1990, el crecimiento económico es necesariamente el factor por el que la pobreza disminuyó. El cuadro 2 muestra la tasa de crecimiento del PIB per cápita ajustado por PPC a precios de 1985. El período en cada país se refiere a los años para los que existe una encuesta de hogares (ver cuadro 1). Con la excepción de Paraguay, Honduras y Venezuela, todos los países registran crecimiento anual positivo. Los países con mayor crecimiento son Chile, República Dominicana, Argentina, y Uruguay.

En el gráfico 1 se presenta la evolución de la pobreza y la desigualdad en 1990 para la región. Debido a que contamos con un panel no balanceado, realizamos un proceso en dos etapas para describir estas tendencias. Primero, interpolamos los índices de desigualdad y pobreza para los años para los que no se cuenta con información de encuestas de hogares. Segundo, estimamos una regresión de coeficientes fijos en donde las variables dependientes son un conjunto de variables dicotómicas para cada uno de los años entre 1989 y 1999, y la variable dependiente es alguno de los índices de desigualdad o pobreza. En el caso de la pobreza, la estimación es ponderada por el

11. Al igual que con los coeficientes de Gini, los períodos cubiertos en el Cuadro 1 no son compatibles con los definidos en cada estudio de caso de los restantes capítulos de este volumen (véase el Cuadro 2 del Capítulo 2), y por lo tanto pueden llevar a conclusiones distintas sobre la evolución de la pobreza en la región. Lo mismo sucede cuando se comparan con los resultados de Morley (2000), y Wodon, *et al.* (2000), quienes cubren la primera mitad de la década de los noventa, hasta 1996. Como puede apreciarse en el cuadro, hay varios casos en los que se registran cambios considerables en la segunda mitad de los noventa, que no han sido registrados en otros estudios.

tamaño de la población de cada país.¹² La gráfica presenta los coeficientes de la regresión normalizados al valor de 1990 para facilitar su interpretación.

De acuerdo a la gráfica 1, la desigualdad del ingreso aumentó en casi 3% a escala regional entre 1990 y 1999, mientras que la proporción de pobres se redujo en casi 10 por ciento.

El proceso de liberalización comercial y financiera

¿Cuál es la relación entre los cambios en la pobreza y la desigualdad descritos anteriormente, y la liberalización comercial y financiera en América Latina? Para responder a esta pregunta es necesario contar con indicadores que resuman información sobre este tipo de políticas. Para este estudio decidimos utilizar los índices de reforma propuestos por Lora (1997) y actualizados y expandidos por Morley *et al.*, (1999). Estos índices resumen información acerca de reformas en el área comercial, financiera, fiscal, liberalización de la cuenta de capital, y privatizaciones entre 1970 y 1995, y la característica que los hace adecuados para nuestro análisis es que son comparables en el tiempo y entre países.

Debido a que no es fácil obtener indicadores sobre los esfuerzos de liberalización económica realizados por un gobierno, la tradición en la literatura sobre el tema ha sido la de utilizar variables "proxies". Dos ejemplos son el uso de los flujos de comercio como porcentaje del PIB, que es utilizado como indicador de apertura comercial, y de M2 como porcentaje del PIB empleado comúnmente como medida de tamaño de los mercados financieros. La limitación de este tipo de variables es que además de reflejar en alguna medida la política comercial y financiera, también incluyen una variedad de información que no tiene que ver con decisiones de política pública, sino con reacciones de mercados y precios internacionales, o incluso con reacciones del sector privado del mismo país. La ventaja de utilizar los índices de reforma de Lora y Morley es que se basan en información que refleja directamente decisiones de política, y por lo tanto pueden considerarse medidas de esfuerzo de liberalización.

El índice de liberalización comercial se define como el nivel promedio de aranceles y de la dispersión de los aranceles. El índice de liberalización de mercados financieros internacionales se define como el promedio

12. Los totales de población provienen de los anuarios demográficos de Naciones Unidas, 1998.

de cuatro elementos: los controles sectoriales a la inversión extranjera, límites y condiciones a la repatriación de utilidades, controles al crédito del exterior para entidades e individuos nacionales, y controles a los flujos de capital. El índice de reforma de los mercados financieros locales consiste en el promedio de los controles a las tasas de interés activas y pasivas, y un índice de encaje legal. El índice de reforma fiscal es un promedio de cuatro componentes: la tasa marginal impositiva máxima sobre utilidades, la tasa marginal máxima del impuesto sobre la renta, la tasa de IVA, y un índice que mide la eficiencia del IVA. El índice de privatización se mide como uno menos el valor agregado de empresas paraestatales fuera del sector rural, como porcentaje del PIB.

Los cinco índices se normalizan para que tomen valores entre 0 y 1. En cada caso, el índice toma el valor de 0 para el país y año en donde el índice de reformas correspondiente es menor en la región, y de 1 cuando el valor del índice de reformas es el máximo en la región. La normalización cubre a todos los países de América Latina, y todos los años entre 1970 y 1995, por lo que los índices son comparables entre países y constituyen medidas de esfuerzo relativo.

El gráfico 2 muestra el valor promedio de los índices de liberalización comercial y financiera para la región. También se presenta el promedio de las restantes tres reformas. La gráfica muestra el bien conocido hecho de que la liberalización comercial y financiera se intensificaron sobre todo desde principios de los ochenta, y en especial, después de 1987.

El cuadro 2 resume la información por país para los años noventa. Según estos índices de reforma, el país en donde la liberalización comercial fue más intensa en la región durante la pasada década, es República Dominicana, seguida por Perú. Los países en donde la apertura comercial aumentó en menor medida durante 1990 son Nicaragua, Chile, Bolivia y la Argentina. En cuanto a la liberalización de los mercados de capitales, los cambios más pronunciados se observan en El Salvador, Colombia, República Dominicana y Nicaragua, mientras que Bolivia y Paraguay son los países en donde el proceso de liberalización fue más lento. Perú y República Dominicana destacan por registrar también el mayor grado de las otras tres reformas estructurales medidas por Lora y Morley.

Desigualdad, pobreza y reformas

Una primera aproximación a determinar cuál es la relación entre estas reformas y los cambios en la pobreza y la desigualdad en América

Latina, se encuentra en el cuadro 3, en donde presentamos coeficientes de correlación. A diferencia de los cuadros 1 y 2, utilizamos toda la base de datos de Székely y Hilgert (2001) (véase cuadro A1 del apéndice), por lo que las correlaciones se refieren al panel de datos con información de los años ochenta y noventa.¹³

De acuerdo al cuadro 3, existe una correlación negativa entre liberalización financiera y desigualdad en América Latina (ver primera línea), y una correlación positiva entre desigualdad y apertura comercial. La correlación entre liberalización comercial y financiera y la pobreza, es negativa pero muy débil. La única excepción es el índice FGT(2), que registra una correlación positiva con la reforma comercial.

Aunque interesantes, los resultados del cuadro 3 *no* son suficientes como para concluir que las políticas de liberalización han tenido un impacto importante sobre la desigualdad y una relación poco estrecha con la pobreza. El motivo es que los índices de reformas pueden estar correlacionados con otras variables que afectan a la desigualdad y a la pobreza, y por lo tanto, más que reflejar una relación entre liberalización y bienestar de la población, estos índices pueden simplemente estar capturando el efecto de otras variables. Además, simultáneamente al proceso de liberalización ha habido cambios importantes en otros elementos del entorno económico que pueden estar afectando a la pobreza y a la desigualdad, y que es necesario tomar en cuenta.

Por ejemplo, en las últimas dos columnas del cuadro 3 se presenta la correlación entre los índices de reforma comercial y financiera, y el crecimiento del PIB per cápita, una medida de volatilidad, un índice de términos de intercambio, la inflación y un índice de tipo de cambio real.¹⁴ Todas estas variables macroeconómicas afectan los precios relativos de los factores de producción y por lo tanto normalmente se piensa que pueden tener efectos importantes sobre la desigualdad o la pobreza. Como puede observarse, existe una relación muy estrecha entre inflación y tipo de cambio real y las políticas de liberalización. Parte del motivo puede ser que estas reformas contribuyen a estabilizar la economía, y por lo tanto es probable que tengan un efecto sobre la pobreza y la desigualdad por

13. Como se explicará más adelante, existe un rezago de varios años entre la implementación de las reformas, y los efectos observados sobre la desigualdad salarial. Por lo tanto, para obtener las correlaciones rezagamos los índices de reforma cuatro años.

14. Los indicadores de inflación y PIB per cápita, se obtuvieron de los World Development Indicators 2000 del Banco Mundial. Los índices de Términos de Intercambio y de tipo de cambio real son de Global Development Finance, 2000. La variable de volatilidad se refiere al coeficiente de variación del crecimiento anual del PIB de los tres años previos.

medio de estos dos canales. De hecho, como puede observarse en la última línea de la primera columna, la relación entre tipo de cambio y desigualdad no es despreciable.

Otro ejemplo es la correlación entre términos de intercambio y reforma comercial. La correlación entre estas dos variables es negativa y parece ser considerable, pero es claro que los términos de intercambio se definen sobre todo por los precios relativos en los mercados internacionales, los cuales generalmente se determinan en el contexto mundial en el que ningún país por sí mismo tiene gran injerencia. La correlación entre los términos de intercambio y la pobreza es considerable, y por lo tanto es probable que la correlación entre pobreza y liberalización comercial en parte esté contaminada por variables como los términos de intercambio que tienen poco que ver con las reformas. El mismo argumento puede aplicarse al caso de las otras reformas estructurales. Existe una correlación importante entre ellas y la liberalización comercial, y a su vez una correlación no despreciable entre las otras reformas y la desigualdad. No controlar por el efecto de estas otras reformas introduce, por lo tanto, sesgos de variables omitidas.

La siguiente sección discute la metodología que empleamos para esclarecer la relación entre liberalización y pobreza y desigualdad en América Latina.

2. El efecto de las reformas sobre la pobreza y la desigualdad

Como se indicó en la introducción a este capítulo, uno de nuestros objetivos es complementar los estudios del resto del libro presentando un análisis a nivel agregado del impacto de las reformas sobre la pobreza y la desigualdad. Sin duda, la forma más rigurosa de proceder, sería contar con un modelo completo sobre los determinantes de la desigualdad y la pobreza, con lo cual se podría identificar la ecuación econométrica a estimar. Sin embargo, dicho modelo no existe. Como lo ha mostrado Atkinson (1997), el conjunto de relaciones y variables necesarias para entender el proceso de distribución del ingreso es extremadamente complejo y demandante en términos de información.

En la práctica, la manera de enfrentar el problema de no contar con un modelo teórico completo del cual pudiera derivarse una especificación para ser estimada empíricamente, ha sido la de introducir un conjunto de variables de interés, y después incluir algunas variables de control para

las que se tenga información.¹⁵ Sin embargo, por la naturaleza del problema bajo estudio, este tipo de análisis empírico adolece de sesgos de variables omitidas, ya que es imposible incluir información sobre todas las variables que afectan a la pobreza y la desigualdad.¹⁶ Por esto, el reto principal consiste en definir una especificación que minimice los sesgos de variables omitidas.

Una primera opción obvia, es estimar coeficientes de efectos fijos o primeras diferencias, los cuales toman en cuenta todas las características de cada país que no cambian en el tiempo. Sin embargo, esto no resuelve totalmente el problema, ya que sigue latente el sesgo implícito por el hecho de que hay características específicas de cada país que cambian con el tiempo.

En Behrman, Birdsall y Székely (2000), (BBS de aquí en adelante) sugerimos un enfoque que permite resolver el problema anterior. Seguiremos dicho enfoque, con las adaptaciones correspondientes, para realizar nuestro análisis. La idea consiste en extender el concepto tradicional de la ecuación semi-logarítmica de Mincer para incluir los efectos diferenciados de la liberalización y de algunas variables macroeconómicas, dependiendo de la posición que ocupe cada persona en la distribución del ingreso:¹⁷

$$(1) \ln y = (\alpha_p + \beta_p L + \gamma_p E)P + (\alpha_m + \beta_m L + \gamma_m E)M + \\ + (\alpha_r + \beta_r L + \gamma_r E)R + (\alpha_T + \beta_T L + \gamma_T E) + \delta I + \gamma C + \varepsilon$$

en donde P , M , R son variables dicotómicas que indican si el individuo es pobre, está en la parte media de la distribución, o se clasifica como rico, respectivamente. Debido a que el ingreso es reflejo de los activos

15. Los estudios pioneros sobre las causas de la desigualdad típicamente incluían sólo al PIB per cápita como variable explicativa, ya que se centraban en verificar la hipótesis de Kuznets sobre la relación entre desigualdad y desarrollo. Algunos ejemplos son Ahluwalia, *et al.* (1979), Ahluwalia (1976), y Adelman y Morris (1973). Anand y Kanbur (1993 a,b), Bruno, *et al.* (1998) y Morley (2000) son algunos de los estudios recientes en la misma línea. Los estudios de Roemer y Gugerty (1997), Barro (1999), Gallup, *et al.* (1999), Calderón y Chong (2001), Dollar y Kraay (2000), de Janvry y Sadoulet (2000) y Lundberg y Squire (2000) son ejemplos de esfuerzos por incluir una serie de variables de control en las ecuaciones econométricas.

16. El trabajo de Li, *et al.* (1998) es uno de los intentos recientes en la línea de especificar un modelo que guíe el análisis empírico, pero incluso este tipo de trabajos sufre del problema de no ser un modelo completo de la distribución del ingreso.

17. Esta ecuación no es exactamente la misma que la de BBS. La diferencia es que Behrman, Birdsall y Székely (2000) se concentran en diferencias entre grupos definidos por su nivel educativo, mientras que aquí el interés está en detectar efectos diferenciales a lo largo de la distribución del ingreso. Además, en BBS las variables de interés son solamente L , y no, E .

generadores de ingreso, su tasa de utilización y los precios que se pagan por ellos, la pertenencia a estos tres grupos puede interpretarse en función de los activos. Por ejemplo, el pertenecer al grupo P puede indicar que se cuenta con poco capital humano y físico, y/o que los precios que asigna el mercado a estos activos es relativamente bajo. Por lo tanto, el ingreso es simplemente un indicador de escasez de recursos para generar ingreso, o de la falta de oportunidades para utilizar activos de manera productiva.

La variable y representa el ingreso per cápita del individuo. El vector L es un conjunto de variables que representan las políticas liberalización económica (los índices de reforma), mientras que E representa un conjunto de variables macroeconómicas que afectan a cada grupo de forma distinta. I es un vector de características individuales (como la edad, sexo o las características familiares); C es un vector de variables que cambian en el tiempo en cada país (por ejemplo, el capital por trabajador, o la tecnología), y e es un error estocástico. Todas estas variables podrían tener subíndices por año y país, pero las hemos omitido para simplificar la discusión.

En la ecuación (1), el efecto de las políticas de liberalización y del entorno macro para los individuos por debajo de la línea de pobreza es $(\alpha_p + \beta_p L + \gamma_p E)$. El impacto para los individuos de clase media es $(\alpha_m + \beta_m L + \gamma_m E)$, mientras que para los clasificados como ricos es $(\alpha_r + \beta_r L + \gamma_r E)$. Por lo tanto, además de tomar en cuenta el impacto general sobre toda la población (medido por $(\alpha_t + \beta_t L + \gamma_t E)$), la especificación identifica el efecto diferenciado de las políticas de liberalización y el entorno macro para distintas personas, dependiendo de su ubicación en la distribución del ingreso, y también controla por las características personales de cada individuo y todas las características del país. Así, la idea es obtener estimadores para los coeficientes β_p , β_m , y β_r , y para γ_p , γ_m , y γ_r . Los estimadores del impacto de las características individuales de cada persona y de las características fijas y variables de cada país, no son de interés particular para este estudio.

Como se explica en BBS, existen varias dificultades para derivar coeficientes confiables para β_p , β_m , β_r , γ_p , γ_m , y γ_r utilizando la ecuación (1). La primera es el número de parámetros a estimar. Como se discutió en la sección 1, contamos con un panel de 93 observaciones, pero tenemos por lo menos tres índices de reforma, al menos tres variables macroeconómicas, por lo menos tres características individuales, y digamos que cinco variables de país. Tomando en cuenta las interacciones, tendríamos 29 variables independientes, lo cual restringe considerablemente los grados de libertad de la estimación y reduce la precisión de los coeficientes.

Una segunda dificultad es que las variables que representan las características del país seguramente tienen un elevado grado de correlación, lo cual introduce imprecisiones para detectar el efecto preciso de cada variable. Un tercer problema es el sesgo de variables omitidas. Este sesgo se da porque es imposible incluir en información sobre todas las características relevantes de cada país. Si estas variables tienen alguna correlación con el efecto de las reformas, los estimadores estarán sesgados.

La solución que se propone en BBS a estos tres problemas, consiste en obtener estimadores sobre el impacto relativo de las variables de interés sobre las variables dicotómicas de la ecuación (1). Para ello, se agrega la información de la relación (1) por grupos, y se estiman las diferencias entre pares de grupos de la siguiente manera:¹⁸

$$(2a) \quad \ln yM - \ln yP = (\alpha_m - \alpha_p) + (\beta_m - \beta_p)L + (\gamma_m - \gamma_p)E + (\varepsilon_m - \varepsilon_p)$$

$$(2b) \quad \ln yR - \ln yM = (\alpha_r - \alpha_m) + (\beta_r - \beta_m)L + (\gamma_r - \gamma_m)E + (\varepsilon_r - \varepsilon_m)$$

$$(2c) \quad \ln yR - \ln yP = (\alpha_r - \alpha_p) + (\beta_r - \beta_p)L + (\gamma_r - \gamma_p)E + (\varepsilon_r - \varepsilon_p)$$

en donde $\ln y_i$ (para $i=P,M,R$) es el promedio para cada uno de los tres grupos. Solamente dos de las tres ecuaciones son independientes entre sí, lo cual puede verificarse sustrayendo (2b) de (2c) para obtener (2a).

La estimación econométrica de las tres especificaciones en la ecuación (2) generan estimadores para los parámetros que son de nuestro interés, y además, generan pruebas de significancia estadística que permiten verificar la importancia de los efectos. Este enfoque resuelve varios de los problemas inherentes en la estimación de la ecuación (1). Primero, el número de parámetros a estimar es mucho menor y no restringe los grados de libertad de los coeficientes. Segundo, dado el número restringido de variables, también se minimiza el problema de multicolinealidad. Tercero, esta especificación controla por todas las características observadas y no observadas, permanentes y variantes, de cada país, por lo que elimina el sesgo de variables omitidas.

Además, si la ecuación (2) se estima en primeras diferencias o con coeficientes fijos, se resuelve otro problema que no hemos mencionado hasta ahora. El problema es que si uno de los motivos por el que un país decide intensificar sus reformas estructurales, es precisamente porque

18. Al igual que con la ecuación (1), adaptamos las ecuaciones originales en BBS al caso particular que es de nuestro interés aquí.

tiene elevados niveles de desigualdad o pobreza, entonces existirá un problema de endogeneidad. Sin embargo, como puede observarse en el cuadro 1, la desigualdad del ingreso no cambia dramáticamente de un año a otro en ningún país. De hecho, podría argumentarse que la elevada desigualdad en América Latina es un fenómeno que ha caracterizado a los países de la región por muchos años, y podría incluso interpretarse como característica histórica de los países. Si la elevada desigualdad es en alguna medida una característica que ha permanecido fija en el tiempo, entonces el estimar las ecuaciones en primeras diferencias elimina el problema. Incluso en el caso de la pobreza, la cual puede fluctuar más que la desigualdad en períodos cortos, puede argumentarse que la correlación de la pobreza actual con períodos pasados es elevada en América Latina, por lo que el argumento se aplica también en este caso.

Antes de presentar nuestros resultados, es necesario definir los tres grupos P , M , y R . Procedemos de dos maneras distintas para distinguir los casos en donde la variable dependiente representa a la desigualdad, de aquellos casos en donde el interés se centra en la pobreza. Para el caso de la desigualdad, definimos a R como los individuos localizados en el decil superior de la distribución del ingreso.¹⁹ La población en P se define ya sea como la que pertenece al decil más pobre, o la que se localiza en el 30% inferior de la distribución. El cuadro 4 presenta la correlación entre el índice de Gini y estas variables. La correlación entre el Gini y la diferencia entre el logaritmo del ingreso per cápita de la población en el 10% más rico y el 10% más pobre es de .726, mientras que la correlación con el ingreso per cápita del 30% más pobre es .925. Dada la estrecha correlación entre el Gini y la segunda de estas variables, utilizaremos a $(\log(R) - \log(P))$ como variable dependiente central, en donde P se define como el ingreso per cápita de la población en el 30% más pobre de la distribución del ingreso.

Para el caso de la pobreza, definimos a R como los individuos localizados en el decil superior de la distribución del ingreso, y definimos a la población pobre como los individuos con ingreso per cápita del hogar menor a 2 dólares diarios ajustados por PPC 1985. El grupo medio (M) es la población restante. El cuadro 4 contiene las correlaciones entre los índices de pobreza y $\log R - \log P$, y $\log M - \log P$. Debido a que la correlación entre los índices de pobreza y $\log M - \log P$ es muy estrecha (cerca de .8

19. Esta definición se deriva del argumento presentado en BID (1998), de que hay una diferencia desproporcionada entre el 10% más rico de los individuos de cada país de América Latina, y el resto de la población.

para los tres índices), utilizaremos a esta variable como "proxy" central para establecer la relación entre pobreza y liberalización financiera y comercial.

Resultados

El cuadro 5 presenta los resultados de la aplicación de la ecuación (2) utilizando las definiciones explicadas anteriormente. Las estimaciones se refieren a regresiones de *mínimos cuadrados ordinarios* en primeras diferencias, en donde los errores estándar son robustos, ya que están corregidos para eliminar los sesgos introducidos por la correlación entre las observaciones de la variable dependiente.²⁰ Los índices de reforma se rezagan cuatro años para tomar en cuenta que las reformas tienen un efecto retardado sobre la distribución del ingreso.²¹ De esta manera aumenta significativamente el número de observaciones en la regresión, ya que los índices de reforma originales llegan hasta 1995, mientras que el panel de encuestas de hogares utilizado para estimar las variables dependientes, cubre hasta el año 2000. Rezagar los índices de reforma permite incorporar los cambios en la pobreza y la desigualdad hasta 1999. En el caso de Perú contamos con un dato para el año 2000, para el cual no existe información sobre reformas (el índice de reformas que le correspondería a esta observación es 1996). Para incluir esta observación, utilizamos la información del 2000 para Perú como "proxy" de las condiciones de 1999. Sin embargo, cabe destacar que excluir esta observación no tiene absolutamente ninguna implicación para nuestras conclusiones.

El cuadro 5 presenta los resultados para el caso de la desigualdad. La primera columna utiliza a $\log R - \log P$, en donde el grupo P se define como los individuos en los primeros tres deciles de la distribución (recuérdese que este indicador es el que tiene una correlación más estrecha con el índice de Gini, y por lo tanto es interpretado como un buen "proxy" de la desigualdad). Probablemente los dos resultados más interesantes son, primero, que la liberalización financiera tiene un impacto positivo y significativo estadísticamente sobre la desigualdad, es decir, contribuye a empeorar la distribución del ingreso (ver segundo renglón). El segundo, es que la liberalización comercial no parece haber afectado a la desigualdad. El coeficiente para el índice de reforma comercial es negativo (es decir, contribuye a reducir la desigualdad), pero éste no es significativo

20. La técnica utilizada es la corrección de Huber.

21. Esto ha sido mostrado por BBS para el caso de los diferenciales salariales.

estadísticamente (primer renglón). Este resultado es especialmente interesante, ya que generalmente se piensa que la apertura comercial es la principal causa por la que la distribución del ingreso ha empeorado en América Latina.²²

La regresión controla también por el efecto de otras reformas y por varias variables que representan el entorno macro económico. Las otras reformas no parecen tener ningún impacto adicional sobre la desigualdad, pero la volatilidad y la inflación sí tienen un efecto de aumento de desigualdad estadísticamente significativo. Por otro lado, el mejoramiento de los términos de intercambio y apreciaciones del tipo de cambio real provocan mejoramientos en la distribución del ingreso. El coeficiente de la primera de éstas dos variables no es significativo, pero puede estar reflejando que los sectores primarios en América Latina tienden a concentrar a la población de deciles con menor ingreso, y son precisamente los precios en estos sectores los que se mueven favorablemente con mejoramiento de términos de intercambio. En cuanto a las apreciaciones en el tipo de cambio real, el efecto de reducción de la desigualdad puede deberse a que los salarios tienden a incrementarse en términos reales con una apreciación, y los sectores de menor ingreso tienden a depender más de los salarios como fuente de ingreso.

Esta especificación econométrica explica casi el 30% de la varianza de los cambios en la desigualdad en la muestra de países en consideración. Las siete variables incluidas en la regresión son significativas conjuntamente, como lo muestran los resultados de la prueba "F" en la sección inferior del cuadro. Nótese también que hay grandes diferencias con los coeficientes de correlación en el cuadro 3. Las conclusiones a las que llegamos al eliminar el sesgo de variables omitidas y al introducir variables de control en la ecuación (resultados del cuadro 5) son totalmente distintas a las que se obtienen en el cuadro 3 sobre la relación entre liberalización y desigualdad.

En las dos últimas columnas del cuadro hemos incluido los resultados para el índice de Gini, y también los de utilizar a $\log R - \log P$ como variable dependiente, pero en donde el grupo P se define como los individuos en el 10% inferior de la distribución del ingreso. Hay tres diferencias importantes especialmente cuando comparamos los resultados anteriores con los que se obtienen cuando se utiliza el índice de Gini como variable dependiente.

22. Sin embargo, este resultado coincide con el de otros estudios. En particular, BBS llegan a la misma conclusión, y Spilimbergo, *et al.*, obtienen un resultado parecido para un panel de países de varias regiones del mundo.

Primero, la apertura comercial parece tener un efecto de reducción de la desigualdad significativo sobre el índice de Gini. La segunda diferencia es que las otras reformas parecen tener un efecto de aumentar el valor del índice de Gini, y este efecto también es significativo. La tercera diferencia es que los términos de intercambio tienen un efecto negativo, y en este caso significativo, sobre el Gini. Sin embargo, no podemos estar seguros de si estas diferencias son genuinas o si simplemente se deben al problema de variables omitidas del que adolece la tercera regresión.

El cuadro 6 presenta los resultados para la relación entre liberalización y pobreza. En la primera columna utilizamos como variable dependiente a $\log R - \log P$, en donde P se define como el ingreso de la población pobre, definida como aquella con ingreso per cápita menor a dos dólares diarios ajustados por PPC. Ésta es nuestra especificación preferida ya que resuelve los problemas econométricos discutidos antes. Los resultados indican que la apertura comercial no tiene ningún efecto sobre la pobreza. El coeficiente para esta variable es negativo, pero no significativo estadísticamente. La liberalización financiera, en cambio, tiene un efecto significativo de aumento de la pobreza.

La inflación y la volatilidad del PIB per cápita, también tienen un efecto significativo de aumento de la pobreza. Estos resultados no son sorprendidos, ya que es bien sabido que la población pobre tiene menores posibilidades de hacer frente a shocks inesperados y cuenta con mecanismos menos adecuados para proteger sus activos líquidos de la depreciación que induce un aumento generalizado de precios. Los términos de intercambio no tienen ningún efecto sobre la pobreza, pero las apreciaciones en el tipo de cambio real sí tienen un impacto significativo de reducción de la pobreza.

Esta especificación, que es en la que nos concentramos para obtener nuestras conclusiones, explica prácticamente una tercera parte de los cambios en la pobreza (medidos en este caso como la diferencia entre el cambio en el ingreso medio y el cambio en el ingreso medio de la población pobre). Las siete variables independientes en esta regresión son significativas conjuntamente.

Al igual que en el cuadro 5, presentamos los resultados para otras variables dependientes. En particular, es interesante examinar los resultados para los tres índices de pobreza: la proporción de pobres, la brecha de pobreza y el índice FGT(2). Sin embargo, como en el caso del cuadro 5, hay que tener en mente que estas tres regresiones adolecen del problema de sesgos por variables omitidas, por lo que no utilizamos estos resultados para definir nuestras conclusiones. Hay algunas diferencias con la primera regresión en el cuadro. Primero, el efecto de la liberalización financiera sobre estos tres índices de pobreza no es significativo desde

el punto de vista estadístico. Segundo, la inflación tiene un efecto de incrementar la pobreza, pero éste tampoco es significativo. En tercer lugar, los mejoramientos en los términos de intercambio sí parecen reducir el valor de los índices de pobreza significativamente.

3. Discusión de los resultados y conclusiones

Este capítulo intenta complementar el esfuerzo del resto del libro para responder a la pregunta de cuál ha sido el efecto de la liberalización comercial y financiera sobre la desigualdad y la pobreza en América Latina. A diferencia de los demás capítulos, adoptamos un enfoque agregado que permite obtener conclusiones generales para la región como un todo. El costo es que se pierde el análisis detallado para cada país en particular, y que como obtenemos resultados para el promedio de la región, es posible que las conclusiones no sean válidas en su totalidad para cada país en particular. En el resto del libro se encuentran estudios detallados para cada país en donde se pueden verificar tanto la validez de nuestras conclusiones generales, como los mecanismos de transmisión por los que las políticas de liberalización afectan el nivel de bienestar de la población.

Para responder a la pregunta, utilizamos la base de datos de indicadores de desigualdad y pobreza que a nuestro entender es la más completa y actualizada para la región. La combinamos con una serie de índices de reforma que indican el esfuerzo relativo de los países de liberalizar sus mercados de bienes y sus mercados financieros. La base de datos de encuestas de hogares nos permite construir variables dependientes adecuadas para el análisis econométrico. En lugar de utilizar el índice de Gini e índices de pobreza tradicionales, construimos indicadores que nos permiten eliminar el sesgo de variables omitidas que está presente en la mayoría de los estudios a escala agregada sobre este tema.

Los dos resultados más importantes son, primero, que la liberalización comercial parece no tener efectos distinguibles sobre los cambios en la desigualdad y la pobreza en la región durante los años ochenta y noventa. Si algún efecto tiene, éste es negativo (es decir progresivo), pero no es significativo desde el punto de vista estadístico. El segundo, es que la liberalización financiera ha tenido un efecto significativo de aumento de la desigualdad y la pobreza.

Siguiendo el argumento en Behrman, Birdsall y Székely (2000), una interpretación al resultado para la liberalización comercial, es que este

tipo de políticas desencadena una gran cantidad de efectos con signo contrario, los cuales se cancelan entre sí, resultando en un efecto poco importante en el agregado. En el caso de la liberalización financiera, una interpretación de su efecto de aumento de la desigualdad y la pobreza es la siguiente. La liberalización financiera permite un flujo mayor de capitales, por lo que tiende a estar asociada con reducciones en el precio del capital, que es un factor relativamente escaso en América Latina. Si el capital y el trabajo calificado son factores de producción complementarios, mientras que el capital y el trabajo poco calificado son sustitutos, una reducción en el precio del capital tenderá a generar mayor demanda por empleo calificado. Si éste es el caso, la brecha relativa entre trabajadores con buen nivel de educación y aquellos con bajo nivel de escolaridad aumentará, y con ello habrá un deterioro en la distribución del ingreso.

En suma, encontramos que la liberalización comercial y financiera tienen efectos contrarios sobre la desigualdad y la pobreza. Esta conclusión puede estar reflejando, como lo hace el resto de este libro, que este tipo de reformas estructurales generan ganadores y perdedores en cada país, y también generan países ganadores y países perdedores. Desde una perspectiva agregada parece que los efectos regresivos de la liberalización financiera son más importantes que los efectos progresivos casi indistinguibles de la liberalización comercial. Para definir una agenda que permita hacer compatibles estas reformas con un mejoramiento en el nivel de vida de toda la población en todos los países de la región, es necesario contar con estudios detallados que permitan distinguir los canales de transmisión de las reformas en cada uno de los contextos en donde se han implementado. Éste es precisamente el contenido del resto del libro.

Referencias bibliográficas

- Adelman, I. y C. Morris: (1973) "Who Benefits from Economic Development? Economic Growth and Social Equity in Developing Countries", Stanford University Press.
- Ahluwalia, Montek S.: (1976) "Inequality, Poverty and Development", *Journal of Development Economics* 3, North-Holland, pp. 307-342.
- Ahluwalia, Montek S.; Carter, Nicholas G, and Hollis B. Chenery: (1979) "Growth and Poverty in Developing Countries", *Journal of Development Economics* 6, North-Holland, pp. 299-341.

- Anand, Sudhir and Kanbur, S. M. R.: (1992) "Inequality and Development. A Critique", *Journal of Development Economics* 41, North-Holand, 1993, pp. 19-43.
- (1992) "The Kuznet Process and the Inequality-development relationship", *Journal of Development Economics* 41, North-Holand, 1993, pp. 25-52.
- Atkinson, A.: (1997) "Bringing Income Distribution in from the Cold", *The Economic Journal*, p. 107 (441): 297-321.
- Atkinson, A. and A. Brandolini: (1999) "Promise and Pitfalls in the Use of 'Secondary' Data-Sets: Income Inequality in OECD Countries", mimeographed document.
- Attanasio, O. and M. Székely: "Going Beyond Income: Redefining Poverty in Latin America", Chapter 1 en O. Attanasio y M. Székely, *A Portrait of the Poor: An Asset Based Approach*, Johns Hopkins University Press, de próxima publicación.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID): (1998) "América Latina frente a la desigualdad", Johns Hopkins University Press, Washington DC.
- Barro, Robert J.: (1999) "Inequality and Growth in a Panel of Countries", Harvard University.
- Behrman, J.; Birdsall, N. and M. Székely: (2000) "Economic Reform and Wage Differentials in Latin America", OCE Working Paper Series Nº 435, Research Department, Inter-American Development Bank, October.
- Birdsall, Nancy y Augusto de la Torre: (2001) "Washington Contentious: Economic Policies for Social Equity in Latin America", Carnegie Endowment for International Peace, Washington DC.
- Bourguignon, Francois: (2000) "The Pace of Economic Growth and Poverty Reduction", Delta, Paris.
- Bruno, Michael; Ravallion, Martin and Lyn Squire: "Equity and Growth in Developing Countries: Old and New Perspectives on the Policy Issues", *Equity and Growth in Developing Countries*.
- Calderón, Cesar y Alberto Chong: (2001) "External Sector and Income Inequality in Interdependent Economies Using a Dynamic Panel Data Approach", *Economics Letters*, de próxima publicación.
- Cepal, Naciones Unidas: (1996) *Panorama Social de América Latina*.
- (1997) *Panorama Social de América Latina*.
- (1998) *Panorama Social de América Latina*.

— (1999-2000) *Panorama Social de América Latina*.

- Chen, Shaohua and Martin Ravallion: "How did the World's Poorest Fare in the 1990s?", Development Research Group, World Bank.
- Deaton, Angus: (2000) "Counting the World's Poor: Problems and Possible Solutions", Research Program in Development Studies, Princeton University.
- Deininger, K. y L. Squire: (1996) "Measuring Income Inequality: A New Data Base", *World Bank Economic Review* 10 (3), pp. 565-91.
- De Janvry Alain y Elisabeth Sadoulet: (2000) "Growth, Poverty and Inequality in Latin America: A Causal Analysis, 1970-1994", *Review of Income and Wealth*, Series 46, Number 3, September.
- Dollar, David and Aart Kraay: (2000) "Growth Is Good for the Poor", Development Research Group, The World Bank.
- Foster, J. E.; J. Greer y E. Thorbecke: (1984) "A Class of Decomposable Poverty Indices", *Econometría*, pp. 52, 761-766.
- Gallup, John Luke; Radelet, Steven y Andrew Warner: (1999) "Economic Growth and the Income of the Poor", Harvard Institute for International Development.
- Li, Hongyi; Squire, Lyn and Zou Hengfu: (1998) "Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality", *The Economic Journal*, enero, p. 108, pp. 26-43, Royal Economic Society.
- Londoño, J. L. and M. Székely: (2000) "Persistent Poverty and Excess Inequality", *Journal of Applied Economics*, vol. III, Nº 1, mayo.
- Lora, Eduardo: (1997) "Una década de reformas estructurales en América Latina : qué ha sido reformado y cómo medirlo", IDB-OCE Working Paper Series, Nº 348, Inter-American Development Bank, Washington DC.
- Lundberg, Mattias and Lyn Squire: (2000) "The Simultaneous Evolution of Growth and Inequality", Michigan State University and World Bank, respectivamente.
- Mejía, José Antonio and Rob Vos: (1997) "Poverty in Latin America and the Caribbean: An Inventory, 1980-95", INDES Working Paper Series I-4, Washington DC, Inter-American Development Bank.
- Morley, Samuel; Machado, Roberto y Stefano Pettinato: (1999) "Indexes of Structural Reform in Latin America", Serie de Reformas Económicas Nº 12, Economic Commission for Latin America and the Caribbean, Santiago, Chile.

- Morley, Samuel: (2000) "La distribución del Ingreso en América Latina y el Caribe", Fondo de Cultura Económica, Chile.
- Morley, Samuel y Hubert Escaith: (2000) "The Impact of Structural Reforms on Growth in Latin America and the Caribbean: an Empirical Estimation", Serie Macroeconomía del Desarrollo, United Nation.
- Psacharopoulos, G.; Morley, S.; Fiszbein, A.; Lee, H. y B. Wood: (1993) "Poverty and Income Distribution in Latin America: The Story of the 1980s", Latin America and the Caribbean Technical Department Regional Studies Program, Report Nº 27.
- Pyatt, G.: (1999) "The Distribution of Living Standards Within Countries: An Historical Perspective on a New International Data Base", The Hague, Netherlands, Institute of Social Studies, mimeographed document.
- Ravallion, Martin and Shaohua Chen: (1997) "What Can New Survey Data Tell Us about Recent Changes in Distribution and Poverty?", *The World Bank Economic Review*, vol. 11, Nº 2, pp. 357-82.
- Roemer, Michael and Mary Kay Gugerty: (1997) "Does Economic Growth Reduce Poverty?", Technical Paper, Harvard Institute for International Development.
- Székely, Miguel y Marianne Hilgert: (1999) "What's Behind the Inequality we Measure?: An Investigation Using Latin American Data", OCE Working Paper Series Nº 409, Research Department, Inter-American Development Bank, December.
- Székely, Miguel y Marianne Hilgert: (2000) "The 1990s in Latin America: Another Decade of Persistent Inequality, but with Less Poverty", mimeo, Research Department, Inter-American Development Bank, February.
- Székely, M.; Lustig, N.; Cumpa, M. y J. A. Mejía: "Do We Know How Much Poverty There is?", OCE Working Paper Series No. 437, Research Department, Inter-American Development Bank.
- Timmer, C. Peter: (1997) "How Well do the Poor Connect to the Growth Process?", Harvard University.
- Wodon, Quetin T. (ed.): (2000) "Poverty and Policy in Latin America and the Caribbean", LCSP, The World Bank.

Gráfico 1: Tendencias agregadas de pobreza y desigualdad en los 90

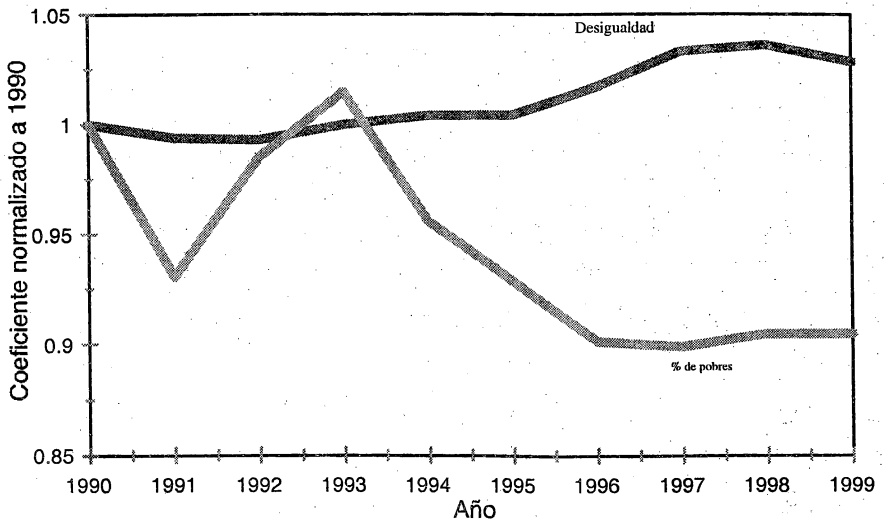
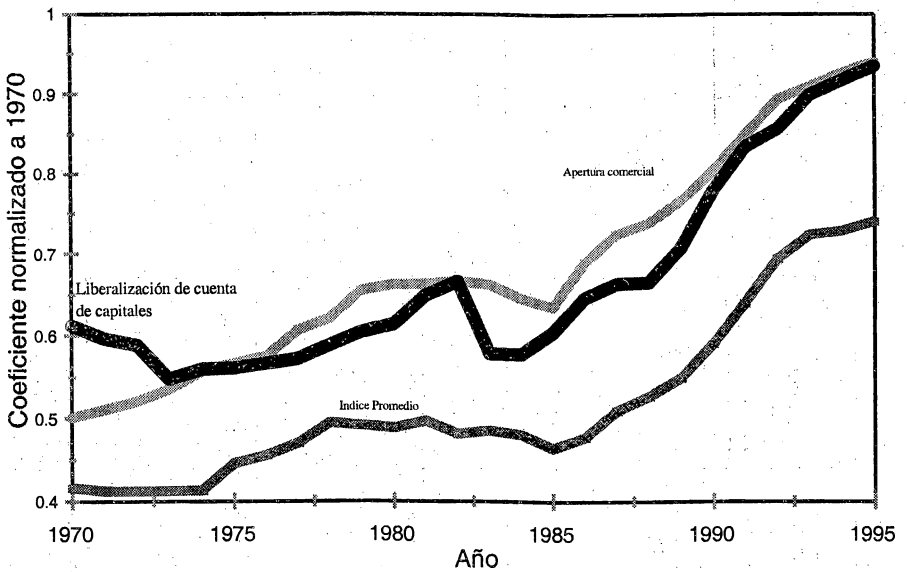


Gráfico 2: Índices de reforma en América Latina



Cuadro 1: Pobreza y desigualdad en América Latina, 1989-2000

País	Concepto	Año											
		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	Índice de Gini								0.4771		0.4935		
	Proporción de Pobres								18.40		17.90		
	Brecha de Pobreza								4.55		4.47		
	FGT(2)								2.27		2.26		
Bolivia	Índice de Gini		0.5449			0.5323		0.5274	0.5877	0.5890		0.6014	
	Proporción de Pobres		65.63			63.40		63.60	62.14	62.34		61.36	
	Brecha de Pobreza		32.78			30.72		29.67	35.23	34.49		36.91	
	FGT(2)		20.19			18.27		17.37	24.84	24.18		27.40	
Brasil	Índice de Gini				0.5728	0.5952		0.5911	0.5907	0.5919	0.5901	0.5847	
	Proporción de Pobres				48.26	49.68		44.66	41.55	41.25	41.92	41.26	
	Brecha de Pobreza				23.80	24.52		21.13	19.67	19.52	19.10	18.65	
	FGT(2)				15.03	15.51		12.91	11.98	11.91	11.52	11.11	
Chile	Índice de Gini		0.5470		0.5220		0.5558		0.5638		0.5587		
	Proporción de Pobres		32.37		19.78		22.70		18.32		16.11		
	Brecha de Pobreza		11.96		6.02		7.59		6.04		5.31		
	FGT(2)		6.12		2.77		3.69		2.91		2.60		
Colombia	Índice de Gini			0.5670		0.6038		0.5697		0.5756	0.5679	0.5550	
	Proporción de Pobres			42.39		44.67		38.79		38.37	37.79	39.37	
	Brecha de Pobreza			18.32		19.97		16.10		17.30	16.51	17.23	
	FGT(2)			10.73		11.94		8.83		10.78	9.94	10.14	
Costa Rica	Índice de Gini	0.4596		0.4598		0.4549		0.4570		0.4589	0.4612		
	Proporción de Pobres	35.89		34.23		29.20		28.70		30.86	30.47		
	Brecha de Pobreza	15.16		14.18		11.08		11.03		11.77	11.18		
	FGT(2)	8.87		8.07		6.11		6.11		6.33	5.88		
R. Dominicana	Índice de Gini								0.4810		0.4738		
	Proporción de Pobres								38.13		34.56		
	Brecha de Pobreza								15.01		11.64		
	FGT(2)								8.05		5.32		
Ecuador	Índice de Gini							0.5600			0.5616		
	Proporción de Pobres							49.53			47.98		
	Brecha de Pobreza							25.47			23.69		
	FGT(2)							17.15			15.41		
Honduras	Índice de Gini	0.5703			0.5489				0.5284	0.5908	0.5852	0.5843	
	Proporción de Pobres	77.20			75.94				76.30	74.73	74.85	75.25	
	Brecha de Pobreza	46.22			45.03				44.17	47.28	46.69	47.42	
	FGT(2)	32.25			31.48				30.15	35.43	34.88	35.42	

Cuadro 1: Pobreza y desigualdad en América Latina, 1989-2000 (Continuación)

País	Concepto	Año											
		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
México	Índice de Gini	0.5309			0.5341		0.5361		0.5276		0.5377		
	Proporción de Pobres	19.74			16.17		15.34		21.22		21.17		
	Brecha de Pobreza	6.67			5.02		4.61		7.29		7.99		
	FGT(2)	3.28			2.29		2.13		3.62		4.15		
Nicaragua	Índice de Gini					0.5669					0.6024		
	Proporción de Pobres					70.67					72.68		
	Brecha de Pobreza					41.16					40.94		
	FGT(2)					28.88					28.14		
Panamá	Índice de Gini			0.5625				0.5602		0.5755	0.5652	0.5631	
	Proporción de Pobres			47.75				47.81		43.53	38.05	36.61	
	Brecha de Pobreza			24.97				24.75		21.91	18.42	17.18	
	FGT(2)			17.04				16.43		14.37	11.92	10.80	
Paraguay	Índice de Gini							0.5700			0.5692		
	Proporción de Pobres							52.09			51.00		
	Brecha de Pobreza							27.29			28.11		
	FGT(2)							17.96			19.48		
Perú	Índice de Gini			0.4643			0.4832		0.4762	0.5055			0.4933
	Proporción de Pobres			41.86			43.98		41.01	43.23			42.43
	Brecha de Pobreza			18.11			18.73		16.96	19.33			19.61
	FGT(2)			10.33			10.82		9.41	11.40			12.22
El Salvador	Índice de Gini							0.5052		0.5195	0.5589		
	Proporción de Pobres							58.60		61.25	63.98		
	Brecha de Pobreza							26.40		28.36	33.46		
	FGT(2)							14.54		15.84	21.34		
Uruguay	Índice de Gini	0.4064			0.4319			0.4209		0.4300	0.4388		
	Proporción de Pobres	23.15			19.55			16.61		11.69	13.59		
	Brecha de Pobreza	6.46			6.18			4.77		3.29	3.95		
	FGT(2)	2.70			2.91			2.09		1.46	1.78		
Venezuela	Índice de Gini	0.4396				0.4288		0.4669		0.4863	0.4705	0.4675	
	Proporción de Pobres	12.55				8.68		15.23		17.95	18.87	20.63	
	Brecha de Pobreza	4.31				2.43		5.08		6.56	6.50	7.57	
	FGT(2)	2.13				1.08		2.53		3.48	3.46	4.08	

Fuente: Székely y Hilgert (2001)

Cuadro 2: Crecimiento y reformas en América Latina en los 90

País	Crecimiento (%) anual del PIB per cápita PPP Entre Años Extremos	Cambio (%) en el Índice de reformas estructurales en los 90		
		Comercio	Financiera	Otras
Argentina	4.76	4.97	20.00	7.18
Bolivia	1.67	2.84	-4.641	0.05
Brasil	1.84	20.69	38.70	2.90
Chile	7.01	2.37	31.28	7.56
Costa Rica	2.88	11.42	0.00	7.00
Colombia	0.98	12.17	59.77	6.51
R. Dominicana	5.96	123.64	58.14	67.66
Ecuador	0.15	24.60	7.70	47.79
El Salvador	0.48	6.45	80.41	21.97
Honduras	-0.51	32.42	20.59	24.19
México	2.46	7.00	11.32	6.41
Paraguay	-1.67	6.96	-1.92	17.59
Panamá	2.60	11.42	0.00	27.21
Perú	1.52	67.15	44.37	59.30
Nicaragua	0.86	0.26	53.89	97.84
Uruguay	3.97	12.82	5.00	3.23
Venezuela	-0.24	10.76	18.87	50.00
Promedio de América Latina	2.04	21.05	26.09	27.32

Fuente: Cálculos de los autores.

Cuadro 3: Correlación entre desigualdad, pobreza, reformas y entorno macroeconómico

Variable	Pobreza y desigualdad				Liberalización	
	Gini	(%) de Pobres	Brecha de Pobreza	Índice FGT(2)	Mercado de Capitales	Comercial
Índices de Liberalización						
Reforma mercados de Capitales	-0.312	-0.050	-0.027	-0.005		
Reforma Comercial	0.220	-0.006	-0.006	0.004		
Otras Reformas	0.150	-0.007	-0.020	-0.015	-0.015	0.399
Entorno Macroeconómico						
Crecimiento del PIB	-0.370	-0.900	-0.862	-0.830	-0.048	0.037
Volatilidad	0.146	0.106	0.095	0.089	-0.028	-0.030
Términos de Intercambio	0.013	-0.079	-0.088	-0.100	-0.036	-0.152
Inflación	0.055	0.030	0.033	0.022	-0.543	-0.438
Tipo de Cambio Real	-0.109	-0.048	-0.011	0.001	0.325	0.145

Fuente: Cálculos de los autores en base a encuestas de hogares.

Cuadro 4: Correlación entre indicadores de desigualdad y pobreza

Variable	Pobreza y desigualdad			
	Gini	(%) de Pobres	Brecha de Pobreza	Índice FGT(2)
Variables correlacionadas con la desigualdad				
LogR-Log (ingreso 10% más pobre)	0.726	0.569	0.633	0.673
LogR-Log (ingreso 30% más pobre)	0.925	0.645	0.682	0.700
Variables correlacionadas con la pobreza				
LogR-LogP	0.576	-0.094	-0.004	0.046
LogM-LogP	-0.219	-0.815	-0.785	-0.754

Fuente: Cálculos de los autores en base a encuestas de hogares.

Cuadro 5: Liberalización, contexto macroeconómico y desigualdad

Variable independiente	Variable dependiente		
	Estimación preferida LogR-LogP (P=30% más pobre)	Otras estimaciones	
		LogR-LogP (P=10% más pobre)	Índice de Gini
Liberalización comercial	-0.39	-0.60	-0.43
	-1.32	-0.91	-2.40
Liberalización financiera	0.16	0.18	0.06
	2.33	1.60	2.91
Otras reformas	-0.09	-0.12	0.40
	-0.41	-0.41	2.06
Volatilidad macroeconómica	0.13	0.14	0.04
	2.65	1.66	3.47
Inflación	0.09	0.12	0.02
	2.43	1.52	3.24
Términos de intercambio	-0.35	-0.31	-0.14
	-1.47	-0.86	-2.38
Tipo de cambio real	-0.30	-0.40	-0.10
	-6.17	-4.27	-7.58
Constante	2.16	2.57	1.34
	6.95	4.25	15.01
Número de observaciones	75	75	75
F (7, 46) =	15.22	8.53	20.31
Prob > F =	0.000	0.000	0.000
R-cuadrada	0.297	0.141	0.485

Fuente: Cálculos de los autores en base a encuestas de hogares.

*Prueba 't' en paréntesis.

Cuadro 6: Liberalización. Contexto macroeconómico y pobreza

Variable independiente	Variable dependiente				
	Estimación preferida	Otras estimaciones			
	LogM-LogP (P=2 dólares diarios)	LogR-LogP (P=2 dólares diarios)	Proporción de Pobres	Brecha de Pobreza	Índice FGT(2)
Liberalización comercial	-0.03 -1.21	-0.12 -1.68	-0.38 -1.18	-0.43 -1.53	-0.60 -1.66
Liberalización financiera	0.27 2.54	0.21 2.02	0.26 1.25	0.26 1.70	0.34 1.75
Otras reformas	-0.03 -1.64	-0.04 -0.73	0.46 1.21	0.33 1.03	0.38 0.92
Volatilidad macroeconómica	0.18 2.10	0.23 1.79	0.26 3.62	0.42 5.42	0.51 4.83
Inflación	0.21 2.99	1.16 3.88	0.05 0.91	0.08 1.83	0.09 1.71
Términos de intercambio	-0.22 -0.10	-0.38 -0.19	-0.60 -1.98	-0.83 -2.22	-1.05 -2.32
Tipo de cambio real	-0.37 -2.23	-0.35 -4.38	-0.20 -2.13	-0.25 -3.53	-0.32 -3.57
Constante	1.09 29.90	1.25 12.77	1.39 3.06	1.83 3.45	2.17 3.30
Número de observaciones	75	75	75	75	75
F (7, 46) =	4.82	7.65	10.51	13.01	11.49
Prob > F=	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
R-cuadrada	0.321	0.395	0.363	0.459	0.437

Fuente: Cálculos de los autores en base a encuestas de hogares.

Prueba t en paréntesis.

Apéndice

Cuadro A1: Encuestas de Hogares de la base de datos de Székely y Hilgert

País	# Medi- ciones	Años	Medición
Argentina	3	1980, 96, 98	Encuesta Permanente de Hogares
Bolivia	7	1986 1990, 93, 95 1996, 97 1999	Encuesta Permanente de Hogares Encuesta Integrada de Hogares Encuesta Nacional de Empleo Encuesta Continua de Hogares (condiciones de vida)
Brasil	11	1981, 83, 86, 88 1992, 93, 95, 96, 97, 98, 99	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilios
Chile	6	1987, 90, 92, 94, 96, 98	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional
Colombia	6	1991, 93, 95, 97, 98, 99	Encuesta Nacional de Hogares-Fuerza de Trabajo
Costa Rica	10	1981, 83, 85 1987, 89, 91, 93, 95, 97, 98	Encuesta Nacional de Hogares-Empleo y Desempleo Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
R. Dominicana	2	1996 1998	Encuesta Nacional de Fuerza de Trabajo Encuesta Nacional Sobre Gastos e Ingresos de los Hogares
Ecuador	2	1995, 98	Encuesta de Condiciones de Vida
El Salvador	3	1995, 97, 98	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples
Honduras	6	1989, 92, 96, 97, 98, 99	Encuesta Permanente de Hogares de Propósitos Múltiples
México	7	1977 1984, 89, 92, 94, 96, 98	Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares
Nicaragua	2	1993, 98	Encuesta Nacional de Hogares Sobre Medición de Niveles de Vida
Panamá	6	1979 1991, 95, 97, 98, 99	Encuesta de Hogares - Mano de Obra (EMO) Encuesta Continua de Hogares
Paraguay	2	1995 1998	Encuesta Nacional de Empleo Encuesta Integrada de Hogares
Perú	6	1985, 91, 94, 97, 2000 1996	Encuesta Nacional de Hogares sobre Medición de Niveles de Vida Encuesta Nacional de Hogares sobre Niveles de Vida y Pobreza
Uruguay	6	1981, 89 1992, 95, 97, 98	Encuesta Nacional de Hogares Encuesta Continua de Hogares
Venezuela	8	1981, 86, 89, 93, 95, 97, 98, 99	Encuesta de Hogares por Muestra

Fuente: Székely y Hilgert (2001).

COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN
DE INGRESOS. ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA*

*Roberto Frenkel***
*Martín González Rozada***

* Este trabajo es parte de una investigación comparativa en América Latina , coordinada por la Oficina Regional de América Latina y el Caribe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Nueva York) y apoyada por la CEPAL y el BID.

** CEDES. Los autores agradecen la colaboración de Carola Ramón y los comentarios de Lance Taylor a una versión anterior de este trabajo. También agradecen los comentarios de los participantes en seminarios realizados en Nueva York, Río de Janeiro y San Salvador, donde esa versión fue presentada.

Introducción

En la primera mitad de los noventa, la Argentina presenció un impresionante proceso de reformas orientadas al mercado que se centraron en la privatización de una gran proporción de las empresas de propiedad estatal y en la apertura comercial y financiera.

Al mismo tiempo, el país se sobrepuso a un período de extrema inestabilidad de precios que lo habían llevado a dos breves episodios hiperinflacionarios en 1989 y 1990. La estabilización de precios se produjo junto con una fuerte recuperación del crecimiento que tuvo un lado oscuro: el desempleo creció significativamente y la desigualdad se acentuó.

Una de las principales reformas estructurales de los noventa fue la apertura de la economía al comercio internacional. Ya en 1988 se habían producido algunos avances en este sentido. Sin embargo, en los años noventa el enfoque gradualista anterior fue abandonado y la apertura fue acelerada. Las tarifas de importación se redujeron, en promedio, desde un 26,5% en octubre de 1989 a 9,7% en abril de 1991. Además, los impuestos específicos fueron eliminados como así también las restricciones cuantitativas a las importaciones.¹

1. Entre 1987 y 1988 la tarifa promedio bajó de 43% a 30% y las restricciones cuantitativas fueron reducidas. En octubre de 1989, 807 posiciones tarifarias fueron sometidas a derechos

Por otra parte, las privatizaciones comenzaron en 1990 con la transferencia de la compañía telefónica y de la línea aérea nacional. A finales de 1994 la mayor parte de las empresas de propiedad estatal que producían bienes o servicios habían sido vendidas, incluyendo las más importantes, la compañía petrolera YPF y las que producían y distribuían electricidad. Este proceso cubrió un amplio rango de áreas productivas, desde hierro y acero hasta petroquímicas y gas. En algunos casos (áreas petroleras, ferrocarriles, puertos, autopistas, agua corriente y cloacas y canales de televisión y radio) el gobierno utilizó mecanismos de concesión.

Varias normas legales marcaron el proceso de la reforma estructural. Primero, la Ley de Reforma del Estado (agosto de 1989) estableció las bases legales para la privatización de empresas de propiedad estatal con la capitalización de deuda pública.

Segundo, para mejorar el desempeño de las cuentas públicas, la Ley de Emergencia Económica (septiembre de 1989) suspendió varios mecanismos de subsidio, como aquellos implícitos en los regímenes de promoción industrial y regional. Esta ley estableció un tratamiento igualitario para el capital local y el extranjero que fuera invertido en actividades productivas en el país. De esta manera ya no fue necesaria la aprobación previa para la inversión extranjera directa.

Además en noviembre de 1991, un decreto de desregulación eliminó un amplio conjunto de regulaciones de actividades económicas diversas.

El instrumento legal más importante del proceso de estabilización fue la Ley de Convertibilidad (marzo de 1991) que estableció una paridad peso-dólar fija y validó los contratos en moneda extranjera. La ley estableció que el Banco Central tenía que respaldar el 100% de la base monetaria con reservas en moneda extranjera. También es importante mencionar la nueva carta orgánica del Banco Central (septiembre de 1992) que suprimió la garantía oficial de los depósitos y fijó límites estrechos para que el Banco Central pudiera comprar bonos públicos y prestarlos a los bancos comerciales. La ley estableció también la autonomía del Banco Central.

adicionales transitorios, 122 a licencias de importación y 129 a derechos específicos. En abril de 1991 no quedaba ninguna posición que estuviera sujeta ni a derechos específicos o transitorios ni a licencias de importación. Las restricciones permanecieron para sólo 25 (correspondientes a automotores y autopartes) de un total de 10,000 y las tasas especiales se mantuvieron para automóviles y electrónica en una tarifa del 35%. La estructura tarifaria de abril de 1991 incluía tres tasas, cero para materias primas, 11% para insumos y bienes de capital y 22% para bienes finales. Ver Damill y Keifman (1993). Más tarde, la estructura tarifaria sufrió algunos cambios y desde 1995 en adelante la estructura tarifaria argentina es la del Mercosur (con algunas excepciones).

En la práctica, la Ley de Convertibilidad transformó al Banco Central en una caja de conversión y completó la desregulación de la cuenta de capital del balance de pagos. En síntesis, desde principios de 1991, los flujos comerciales y de capital quedaron completamente liberalizados.

La investigación que se resume en este trabajo² analizó el proceso de crecimiento, el desempeño del mercado de trabajo y la evolución de los ingresos y salarios en el contexto generado por las reformas estructurales y la política de estabilización aplicadas en los años noventa.

Siguiendo a esta Introducción el trabajo se presenta en siete secciones. La sección I muestra algunos aspectos de la dinámica macroeconómica, principalmente a través de gráficos que facilitan la comparación entre los ochenta y los noventa y destacan los rasgos estilizados de este último período. En esta versión resumida de los resultados de la investigación hemos seleccionado para su presentación exclusivamente los rasgos más relevantes para el análisis del empleo y los ingresos. En la sección II se expone un modelo econométrico que describe el comportamiento macroeconómico durante los noventa y se resumen los resultados de las estimaciones. La sección III describe el comportamiento del mercado urbano de trabajo, nacional y del Gran Buenos Aires (GBA). La presentación compara los ochenta con los noventa y enfatiza los principales hechos estilizados del último período. La sección IV incluye la formulación y estimación de un modelo econométrico para el mercado urbano de trabajo nacional. En la sección V se utilizan datos del GBA para estudiar las variaciones del empleo urbano por sector de actividad y características sociodemográficas. El sector manufacturero es la actividad urbana comerciable más importante. El análisis muestra que la contracción del empleo en este sector explica dos tercios de la contracción del empleo de tiempo completo observada durante los noventa. La sección VI estudia el desempeño de la producción, empleo y productividad en el sector manufacturero, usando datos de la encuesta industrial. Se presenta un modelo econométrico de la demanda de trabajo de este sector. Con las estimaciones del modelo y con información comercial del sector manufacturero se separan y calculan los diferentes efectos causantes de la contracción del empleo en el sector. Por último, la sección VII está dedicada a los ingresos y su distribución.

2. El informe completo se encuentra en Frenkel, Roberto y Martín González Rozada (1999a).

I. Rasgos estilizados de la dinámica macroeconómica³

Crecimiento y ciclo de corto plazo

El gráfico 1 muestra la evolución del PIB trimestral (en logaritmos) en los años ochenta y noventa. La tendencia es la obtenida mediante el filtro de Hodrick-Prescott (con el parámetro convencional). Como puede observarse, en los años ochenta el PIB fluctuó cíclicamente sobre una tendencia estancada mientras que en la década de los noventa el PIB muestra una clara tendencia positiva. El filtro HP exhibido en el gráfico indica la nueva tendencia de crecimiento de los años noventa, que equivale a una tasa anual de 4,8%.

Hay una primera fase expansiva que se extendió hasta 1994. La expansión comienza antes del lanzamiento del plan de convertibilidad, en el segundo semestre de 1990 y alcanza su máximo en el segundo semestre de 1994.⁴ Entre los segundos semestres de 1990 y 1994 el PIB desestacionalizado creció 35,7% (una tasa media anual de 8%). La segunda fase es la recesión asociada con el efecto tequila, en 1995, que provocó que entre los segundos semestres de 1994 y 1995 el PIB se contrajera 6,8%. La recuperación de la recesión se completó en el segundo semestre de 1996, cuyo nivel de actividad es semejante al del segundo semestre de 1994. Por último, la fase expansiva más reciente, que aceleró el crecimiento desde fines de 1996 al impulso del mayor flujo de ingresos de capitales de los años noventa. Entre los segundos semestres de 1996 y 1997 el PIB creció 9,2%. La expansión se desaceleró desde octubre de 1997, en coincidencia con la crisis asiática. Desde el segundo semestre de 1998 el PIB exhibe una tendencia recesiva.

El comercio exterior y el balance de pagos

Durante la primera fase expansiva, el coeficiente de exportaciones a precios constantes (gráfico 2) permaneció prácticamente estancado. El coeficiente aumentó con un salto entre 1994 y 1995 y mostró posteriormente una nueva tendencia estancada. Por otro lado, el coeficiente de

3. Esta sección y la siguiente utilizan resultados de trabajo de investigación realizado conjuntamente con Mario Damill.

4. Como sólo se cuenta con datos de empleo de frecuencia semestral, es útil caracterizar la evolución del PIB por semestres para facilitar el análisis.

importaciones a precios constantes aumentó fuertemente durante la primera fase expansiva, tendió a contraerse con la recesión y volvió a incrementarse sostenidamente con la expansión posterior.

Cuando se observa la evolución de las cuentas externas a precios corrientes, la dinámica del balance de pagos aparece cortada por la crisis de 1995 (gráficos 3 y 4). En la primera fase, los ingresos de capital son crecientes año a año hasta 1993 y declinan en 1994, cuando se incrementan las tasas de interés de Estados Unidos. La prima de riesgo país descendió hasta 1993 y tendió a aumentar en 1994 (gráfico 7). Por otro lado, el déficit de cuenta corriente tiene una tendencia creciente en la primera fase expansiva, pero hasta 1994 los ingresos de capital, principalmente privados, son sistemáticamente superiores al déficit de cuenta corriente y se incrementan las reservas (gráficos 5 y 6). Con la declinación de los flujos de capital privado en 1994, las reservas tienden a estancarse. Esta inflexión de las tendencias de los primeros años noventa en 1994 fue seguida en el primer trimestre de 1995 por la abrupta salida de capitales y contracción de las reservas del denominado efecto tequila.

Luego de la crisis del efecto tequila hay una fase de transición en la evolución del balance de pagos que se extiende hasta el tercer trimestre de 1996. Está caracterizada, en primer lugar, por una reducción transitoria del déficit de cuenta corriente, explicada por el comportamiento del balance comercial. El mencionado salto en el volumen de exportaciones, en parte asociado con los efectos sobre la Argentina del plan Real brasileño, se sumó a los crecientes precios de las *commodities* agrícolas y el petróleo y a la contracción de importaciones inducida por la recesión. Este conjunto de efectos permitió alcanzar un transitorio equilibrio comercial. En esta fase los ingresos de capital corresponden exclusivamente al sector público, mayormente como resultado de la operación de rescate liderada por el FMI.

Desde fines de 1996 la evolución del balance de pagos vuelve a mostrar rasgos similares a los de la primera fase expansiva 1991-1993. Esta fase expansiva reciente se extendió entre fines de 1996 y la crisis asiática. El flujo de ingresos netos de capital, nuevamente predominantemente privado, es semejante al máximo flujo anual previo a 1994. El déficit de cuenta corriente tiende a incrementarse rápidamente, principalmente por el incremento de las importaciones, pero tal como ocurrió en la primera fase expansiva, los ingresos de capital son mayores que el déficit y se acumulan reservas. La prima de riesgo país tendió a caer desde 1995 y alcanzó un mínimo (semejante al de 1993) en los meses que precedieron a la crisis asiática. La desaceleración del crecimiento a fines de 1997 y la nueva fase recesiva, en 1998, están asociadas con sucesivos

aumentos de la prima de riesgo país y con reducción de los flujos de capital privado.

Fuentes de la expansión de la demanda, ahorro e inversión

Durante la primera fase expansiva, tanto el consumo como la inversión⁵ contribuyeron a la expansión de la absorción doméstica. La tasa de inversión de finales de los años ochenta estaba en un mínimo histórico y tendió a incrementarse rápidamente en esa primera fase, favorecida por la apreciación del tipo de cambio que incrementó el poder adquisitivo de bienes de capital (importados) de una determinada tasa de ahorro. Con la crisis de 1995 se redujeron simultáneamente las proporciones de consumo e inversión. Después de la crisis, ambas componentes de la absorción incrementaron su participación en el producto, pero la tasa de consumo se mantuvo en niveles inferiores a los de la primera fase expansiva, mientras que continuó aumentando la tasa de inversión.

En la primera fase expansiva, hasta 1994, el consumo domina los incrementos de la demanda agregada, particularmente en los dos primeros años y la contribución de las exportaciones es nula. Con la crisis de 1995 las contracciones del consumo y la inversión contribuyen por partes aproximadamente iguales a la caída de la demanda agregada mientras el incremento de las exportaciones juega, por única vez, un rol contracíclico significativo. La recuperación de la fase postequila fue nuevamente liderada por el consumo, pero en la aceleración del crecimiento de 1997, la contribución de la inversión tiende a igualarse con la del consumo.

La tasa de ahorro de los años noventa es sistemáticamente inferior a la de los años ochenta. La diferencia con la tasa de inversión tendió a ampliarse en la primera fase expansiva, pese a que la tasa de ahorro tendió a aumentar en la segunda mitad de esa fase. Las tasas se igualan en la crisis de 1995, por la fuerte contracción de la inversión mientras también se contraía la tasa de ahorro. El mecanismo de ajuste fue la contracción del producto sumada a un aumento, principalmente exógeno, de las exportaciones. La brecha ahorro-inversión tiende a ampliarse nuevamente en la fase postequila para alcanzar en 1997 una magnitud semejante a la del año 1994.

5. El sistema de Cuentas Nacionales de la Argentina no tiene una estimación independiente del consumo. La variable representada es un cálculo residual a partir de estimaciones de las otras componentes de las Cuentas. El consumo estimado de esta forma incluye la variación de existencias. La variable inversión es la inversión bruta fija.

Inflación

La dinámica de los precios al consumidor (proxy de los bienes no comerciables) es la observada usualmente en los planes de estabilización de shock con ancla cambiaria (gráfico 8). La "inercia inflacionaria" persiste por algún tiempo a través de la supervivencia de mecanismos indexatorios de precios y salarios. Dado que la inflación va reduciéndose gradualmente en un contexto de fuerte expansión del dinero, el crédito y la demanda, el proceso no puede sino atribuirse al rol estabilizador del tipo de cambio fijo, en un contexto de mayor apertura comercial. Desde que se fijó el tipo de cambio la tasa de inflación de los precios al consumidor fue convergiendo gradualmente a la tasa de inflación internacional. La convergencia tomó aproximadamente tres años.

En cambio, la convergencia fue prácticamente instantánea en los precios de los bienes comerciables (aproximados por el índice de precios mayorista), ayudada por la apreciación producida en el tipo de cambio en el año precedente, de modo que los precios internacionales fueron una restricción operativa sobre los precios de los bienes comerciables locales desde el primer momento del programa.

Dado que la dinámica inflacionaria del IPC puede explicarse principalmente con un modelo sencillo de indexación parcial de salarios y precios —particularmente en los primeros años del proceso— podemos dicotomizar sin pérdida significativa el análisis de precios y cantidades y considerar los precios como una dato exógeno en el modelo macroeconómico que presentamos más adelante.

Los precios relativos

Los precios relativos vigentes en los años noventa son bien diferentes de los característicos de la década precedente. Las aperturas financiera y comercial tuvieron efectos sobre el comportamiento macroeconómico y el empleo principalmente a través de estos cambios de precios relativos.

Asumiendo el momento de lanzamiento del plan de convertibilidad como el punto de inicio del nuevo régimen, se observa que la mayor parte del cambio se produce en un intervalo relativamente breve que comprende los meses que anteceden y siguen al lanzamiento del plan de convertibilidad. El cambio de precios relativos tiene forma de shock, de modo que desde el inicio del nuevo régimen quedan determinados en lo principal los precios relativos que lo caracterizan. Los cambios que se producen a lo largo de

los años noventa –desde 1991– son de segundo orden en comparación con los que ya se habían producido al inicio del período.

Esas consideraciones son claramente válidas para el caso del tipo de cambio real y el salario valuado en dólares constantes⁶ (gráficos 9 y 10). En la tabla siguiente mostramos los valores medios correspondientes a distintos períodos.

	1986-1990	1986-1988	1990:4-1991:1	1991:2-1998	1994-1998
Tipo de cambio real	1.22	1.16	0.62	0.50	0.49
Salario en dólares const.	0.76	0.83	1.33	1.48	1.51

De esta manera, los cambios de precios relativos que confrontaron los productores locales de bienes comerciables tuvieron plena vigencia desde el primer momento del período. En tanto los precios relativos característicos del período quedaron determinados como un shock desde su inicio, es razonable considerar las transformaciones observadas en la estructura de la producción y en la tecnología y organización de las firmas como procesos de adaptación a estas condiciones, más que como cambios graduales en función de precios relativos que cambian gradualmente.

2. El modelo macroeconómico

En esta sección presentamos un modelo sencillo del funcionamiento macroeconómico de la Argentina bajo la ley de convertibilidad. Por lo comentado arriba, la formulación no incluye explícitamente la dinámica inflacionaria. Se consideran exógenos los flujos de capital, la prima de riesgo país y las exportaciones. La exogeneidad de los flujos de capital y de la prima de riesgo país es una hipótesis crucial del modelo. El modelo determina la evolución del balance de pagos, el producto, la inversión y el empleo.⁷ En esta

6. El salario considerado aquí es el salario industrial publicado por FIEL, correspondiente a una muestra de empresas grandes. La dinámica en los noventa difiere de la del salario resultante de la encuesta de hogares del INDEC, pero esta diferencia no afecta el punto referido al cambio entre los ochenta y los noventa.

7. Debido a que el sistema de Cuentas Nacionales no tiene una estimación independiente del consumo, el modelo incluye una ecuación agregada de determinación del producto y una de inversión.

sección no exponemos las ecuaciones del mercado de trabajo, que se presentan por separado más adelante:

La modelización ignora las condiciones de sostenibilidad y la ocurrencia de crisis para enfocarse exclusivamente en la dinámica de corto plazo y en las propiedades de crecimiento de la economía bajo el régimen de *currency board* de la convertibilidad.

Definiciones y ecuaciones

$dR = X - M + Z + CK$, donde dR es la variación de las reservas internacionales del sistema ampliado (incluyendo el segmento en moneda extranjera del sistema financiero); X son las exportaciones; M son las importaciones; Z es la remuneración de los factores en el exterior (negativa en nuestro caso); CK es el resultado neto de la cuenta de capital.

$CC = X - M + Z$ es la cuenta corriente.

$dB = dR \cdot TC$. La variación de la base monetaria del sistema ampliado es igual a la variación de reservas por el tipo de cambio.

$BR = B / P$ es la base en términos reales. P es el nivel de precios locales (IPC).

$TCR = TC \cdot P^* / P$ es el tipo de cambio real. $TC = 1$. P^* es el nivel de precios de EE.UU.

$r = r^* + PRISK$. La tasa de interés relevante es igual a la tasa internacional más la prima de riesgo país.

$Y = Y(BR, r)$ $Y_{BR} > 0$; $Y_r < 0$, donde Y es el PIB.⁸

$M = M(Y, TCR)$ $M_Y > 0$; $M_{TCR} < 0$,

$I = I(Y, r)$ $I_Y > 0$; $I_r < 0$ donde I es la inversión.

$PRISK = PRISK(q, CC)$ $PRISK_{CC} < 0$ de modo que $r_M > 0$, θ es un vector exógeno de condiciones del mercado internacional. La sensibilidad de la prima de riesgo al déficit de cuenta corriente influye en la velocidad con la cual la economía real ajusta a la evolución del balance de pagos, pero no afecta el resultado más general del modelo.

$Z = -r^* \int CK(h) dh$ donde $\int CK(h) dh$ es el acumulado de los flujos netos de capital entre el momento inicial y t .

Como modelo de la dinámica de corto plazo, las ecuaciones reducidas expresan que el nivel de actividad, la inversión y las importaciones están determinadas por las exportaciones, el flujo de capitales y la prima de riesgo país.

8. Si $X = X(Z, Y, \dots)$; $X_Z = dX/dZ$, $X_Y = dX/dY$, etc.

La dinámica de largo plazo que resulta del modelo puede ser ilustrada con el siguiente ejercicio. Asumiendo condiciones iniciales de superávit de balance de pagos, suponemos que las exportaciones se incrementan en un valor constante por período, que la prima de riesgo país es constante y que hay un flujo de ingresos netos de capitales constante por período. Con estos supuestos el modelo se resuelve en una ecuación diferencial en la variación de las reservas que determina que la economía está inicialmente acumulando reservas y creciendo. La economía se expande inicialmente con el empuje del ingreso de capitales. La expansión induce el aumento de las importaciones y también son crecientes los pagos por servicios por la deuda externa y renta de la inversión extranjera que se van acumulando. El déficit de cuenta corriente crece y el superávit inicial de balance de pagos tiende a reducirse, por lo cual tiende a reducirse el ritmo de acumulación de reservas y el ritmo de crecimiento de la economía. Las reservas, la base y el producto tienden a trayectorias lineales. La pendiente de estas trayectorias es positiva o negativa según la diferencia entre el incremento de las exportaciones y el incremento de los pagos al exterior resultante de los ingresos de capitales. Esto significa que con ingresos de capitales y prima de riesgo país constantes, la economía tiene un *boom* inicial que tiende a desacelerarse hacia una tendencia de largo plazo que depende exclusivamente del ritmo de crecimiento de las exportaciones, cualquiera sea el volumen de ingresos de capitales constante que se suponga.

Estimación del modelo

Estimamos la ecuación del producto en tasas de crecimiento trimestral y en la forma de desvíos respecto de la tendencia logarítmica. Las ecuaciones de importaciones e inversión fueron estimadas en tasas de crecimiento trimestral sobre las series desestacionalizadas. Las estimaciones se hicieron por mínimos cuadrados ordinarios, con los estimadores de varianza robustos frente a heterocedasticidad. En todos los casos se obtuvieron estimadores de los coeficientes significativos al 5% y estadísticos de ajuste satisfactorios.

Las estimaciones muestran que la historia macroeconómica del período puede contarse con razonable precisión a partir de los resultados del balance de pagos y la evolución de la tasa de interés internacional relevante. El resultado del balance de pagos depende fuertemente de los ingresos netos de capital. Un 36% de la varianza del resultado del balance de pagos (de la tasa de variación de las reservas) se explica en el período por la varianza de la cuenta de capital y particularmente por la varianza de la

cuenta de capitales privados (de sus tasas de variación). Además de este mecanismo, el producto muestra una significativa dependencia directa de las condiciones financieras internacionales, (representadas en las estimaciones por la tasa LIBO más la prima de riesgo país). En el período, un 40% de la varianza de la tasa de variación del producto se explica por la varianza de esas condiciones financieras. De esta manera, la evolución de la actividad económica queda principalmente descrita por los factores de cantidades (flujos netos de capital) y precios (tasa de interés relevante) determinados por el volátil contexto internacional de la economía.

3. La evolución del empleo urbano en el país

El gráfico 11 muestra la evolución de las tasas de actividad (NTPEAPOB), empleo (NTASAN) y empleo pleno⁹(NTASANPLE) desde 1980, como proporciones de la población urbana. El gráfico presenta también las tendencias obtenidas mediante el filtro de Hodrick-Prescott.

La tendencia de la tasa de actividad es creciente desde mediados de los años ochenta. La tendencia de largo plazo estimada con el filtro HP desde la segunda mitad de los ochenta es 0,9% al año. Sin embargo, como puede verse en el gráfico, los años noventa se inician con una tasa de actividad que se encuentra por debajo de la tendencia de largo plazo. La tendencia estimada sobre la serie desde el segundo semestre de 1990 es algo superior a 1% anual.

En los años noventa la tendencia negativa del empleo pleno se acentúa y se hace negativa la tendencia del empleo total, aunque esta última está amortiguada por el aumento del subempleo involuntario. La curva de empleo pleno en los noventa muestra un ciclo cuyo máximo se encuentra en el segundo semestre de 1992. Desde entonces hasta el segundo semestre de 1996 el empleo pleno se reduce continuamente, más aceleradamente en el primer semestre de 1995 en simultaneidad con la recesión del efecto tequila. Puede observarse una recuperación de la tasa de empleo pleno en 1997, asociada con la fuerte expansión mencionada

9. El empleo pleno o de tiempo completo incluye a las personas que trabajan 35 o más horas semanales y a las personas que trabajan menos de 35 horas pero no manifiestan voluntad de trabajar más horas. Los datos utilizados corresponden a los conglomerados urbanos cubiertos por la Encuesta de Hogares del INDEC. Estas encuestas se relevan dos veces por año, en abril y octubre. Como estos meses son los centrales del primer y segundo semestre del año, presentamos el análisis en forma semestral.

arriba. Éste es un fenómeno novedoso desde que se inició la caída de la tasa de empleo y ha dado lugar a diversas interpretaciones y discusiones que comentamos más adelante.

En el gráfico 11, las áreas comprendidas entre las curvas de actividad y empleo y las curvas de empleo total y empleo pleno son, respectivamente, la tasa de desempleo (NTUNEMP) y la tasa de subempleo involuntario (NTASANSUB), en proporciones de la población urbana. Se destacan las tendencias de los años noventa y la importancia que tiene la contracción del empleo pleno en la explicación del incremento del desempleo y el subempleo involuntario.

La variación de las tasas de desempleo y subempleo involuntario, medidas como porcentajes de la población activa, en los años noventa se resume en el cuadro siguiente:

	Promedio 1990-1992:1	Promedio 1995-1998:1	Diferencia
Desempleo (%)	6.9	16.1	9.2
Subempleo inv. (%)	8.6	12.8	4.2
Desempleo+subempleo inv. (%)	15.5	28.9	13.4

La contracción del empleo pleno es la variable crucial en la explicación del incremento del desempleo y el subempleo involuntario. El gráfico 12 muestra la relación entre la tasa de empleo pleno (en proporción con la población urbana) y el PIBD, como índice con base = 1 en el segundo semestre de 1990. Como se ve, en los años ochenta y hasta el segundo semestre de 1990 la tasa de empleo pleno y el producto evolucionan sobre la misma tendencia. En cambio, las tendencias toman signos opuestos en los años noventa.

Los datos del Gran Buenos Aires

En la figura 1 se muestran cuatro cuadros del Gran Buenos Aires en los años noventa. Se muestran la tasa de empleo total, la tasa de empleo pleno (35 horas y más), la tasa de subempleo involuntario (TASANSUBI) y la tasa de subempleo voluntario (TASANSUBV), como proporciones de la población del GBA.¹⁰ La tasa de empleo del primer gráfico es la suma de las otras tres componentes. Dos rasgos resaltan de la observación del

¹⁰. Los niveles de actividad y empleo en el GBA son mayores que a nivel nacional, pero la dinámica y los cambios entre los años ochenta y noventa son similares y obviamos comentarlos.

comportamiento de esas componentes. En primer lugar, el empleo pleno y el subempleo voluntario tienden a variar conjuntamente en un ciclo que tiene un máximo alrededor del primer semestre de 1992 y un mínimo en el segundo semestre de 1996. En segundo lugar, el subempleo involuntario varía anticíclicamente, tiene un mínimo alrededor del segundo semestre de 1992 y un máximo en el segundo semestre de 1996. La dinámica del subempleo involuntario es análoga a la dinámica del desempleo. Estas observaciones sugieren agregar el empleo pleno con el subempleo voluntario como variable dependiente en el modelo de empleo y tratar el subempleo involuntario como una forma del desempleo.

4. El modelo agregado del mercado de trabajo

De la sección precedente resulta nítidamente que en los noventa hubo un cambio de estructura de la demanda de trabajo. A través de los incentivos y restricciones que emergieron en los años noventa se reestructuraron el comercio exterior y la producción local, la organización y tecnología de la producción y la demanda de trabajo. Suponemos que la dinámica macroeconómica analizada en la sección I se transmitió a las firmas principalmente a través de los cambios en la demanda local y en los precios relativos.¹¹ Los incentivos y restricciones característicos de los años noventa no emergieron gradualmente. Los precios relativos vigentes en el período quedaron prácticamente definidos desde su inicio, como explicamos en la sección I. En cambio, sí puede concebirse la reestructuración de la demanda de trabajo inducida por los nuevos incentivos y restricciones como un proceso que se desarrolla más o menos gradualmente a lo largo de los noventa. El tratamiento formal que damos a esta cuestión es el siguiente.

Suponemos una ecuación de demanda de trabajo de la forma

$$\log E = \alpha \log Y + \gamma \log (W / PK) + \delta$$

En los casos de series homólogas se preserva el nombre de la serie sin la letra N inicial (por ejemplo: TPEAPOB es la tasa de actividad del Gran Buenos Aires, homóloga de NTPEAPOB a nivel nacional).

11. Hay otros cambios seguramente importantes (por ejemplo, la disponibilidad de crédito local e internacional que facilitó la reestructuración y la importación de bienes de capital, o los cambios en las normas regulatorias del mercado de trabajo) pero la restricción de grados de libertad nos impone un modelo sencillo, compatible con las series semestrales de empleo disponibles.

Donde E es el empleo, Y el producto y W/PK la relación precio del trabajo/precio de los bienes de capital. Sea $t = 0$ el momento previo a los cambios que tuvieron lugar en los años noventa, digamos la década de los ochenta, y $t = 1$ un momento en el cual los procesos de transformación de la demanda de trabajo avanzaron considerablemente, digamos el año 1996. Se observará:

$$\log E_0 = \alpha \log Y_0 + \gamma \log (W_0 / PK_0) + \delta_0 \quad y$$

$$\log E_1 = \alpha \log Y_1 + \gamma \log (W_1 / PK_1) + \delta_1$$

La diferencia entre ambas observaciones es:

$$\Delta \log E = \alpha \Delta \log Y + (B_1 - B_0) \quad \text{con } B_0 = \gamma \log (W_0 / PK_0) + \delta_0 \quad y$$

$$B_1 = \gamma \log (W_1 / PK_1) + \delta_1$$

Dado que el precio relativo W_1 / PK_1 queda prácticamente definido para todo el período de convertibilidad con un salto al principio del período, suponemos que $B_1 - B_0$ sigue un ajuste gradual a lo largo del período con un paso constante:

$$d(B_1 - B_0) = \beta, \quad \text{de modo que } \int \beta = B_1 - B_0$$

Y formulamos entonces la ecuación de empleo como:

$$d \log(E) = \alpha d \log Y + \beta \quad \text{con } \alpha > 0; \beta < 0$$

donde β representa el ajuste (contractivo) gradual del empleo a las condiciones de los años noventa.

Las estimaciones de esta ecuación se realizan, con datos semestrales, entre 1980 y 1998 y entre 1991 y 1998. Para el primer período las ecuaciones tienen la forma:

$$d \log(\text{NTASANPLE}) = \alpha d \log Y + \beta \text{DUM90S} + h \text{DUM97} + k \quad \text{en el agregado nacional y}$$

$$d \log(\text{TASANPLENO}) = \alpha d \log Y + \beta \text{DUM90S} + h \text{DUM97} + k \quad \text{en el Gran Buenos Aires.}$$

Con $\text{DUM90S} = 0$ entre 1980:1 y 1990:2 y $\text{DUM90S} = 1$ de 1991:1 en adelante. $\text{DUM97} = 1$ en los dos semestres de 1997 y $\text{DUM97} = 0$ en el resto del período. Esta última es una dummy que capta el crecimiento adicional del empleo pleno en 1997. La significación del coeficiente β en estas estimaciones provee un test sobre el cambio de estructura de la ecuación de empleo en los noventa.

Las estimaciones sobre las series semestrales 1991-1998 tienen la forma:

$$d \log(\text{NTASANPLE}) = \alpha d \log Y + \beta + h \text{DUM97} \quad \text{en el agregado nacional y}$$

$$d \log(\text{TASANPLENO}) = \alpha d \log Y + \beta + h \text{DUM97} \quad \text{en el Gran Buenos Aires.}$$

El cuadro siguiente resume las estimaciones de los coeficientes.¹²

12. Todos los coeficientes son estadísticamente significativos al 5%. En las estimaciones para el período completo la constante (que no se muestra en el cuadro) no es significativa.

	Período 1980-1998		Período 1991-1998	
	Ag. Nacional	Buenos Aires	Ag. Nacional	Buenos Aires
a	0.275	0.277	0.336	0.287
b	-0.014	-0.016	-0.018	-0.018
h	0.039	0.047	0.038	0.047

Las estimaciones difieren ligeramente. Consideremos las del período 1991-1998. El coeficiente a muestra un efecto significativo de corto plazo del orden de 0.3. La significación de b no rechaza la hipótesis de cambio de estructura desde 1991 y la magnitud de β indica una tendencia a la contracción de la tasa de empleo pleno de 1,8% por semestre, equivalente a 3,6% por año y 24%¹³ en 1991-1996. Por otro lado, el estimador de h implica que en los dos semestres de 1997, la tasa de empleo pleno se incrementó en promedio 3,8% (Ag. nacional) o 4,7% (Buenos Aires) por encima de la tasa estimada por la ecuación de empleo. De otra forma, la constante de la ecuación en los dos semestres de 1997 ($\beta + h$) es positiva e igual a 2% (Ag. Nacional) o 2,9% (Buenos Aires) por semestre.

Información adicional sugiere que la significación de h refleja una situación transitoria explicable por factores circunstanciales del año 1997. En primer lugar, la ecuación (GBA, 1991-1998) que incluye el β estimado proyecta el dato de empleo del primer semestre de 1998 con un residuo menor que un error estándar de estimación. Esto sugiere que los efectos de 1997 fueron transitorios. Por otro lado, el análisis de la composición del empleo pleno muestra que el crecimiento de 1997 se explica por los aumentos de empleo en la industria manufacturera y en el sector "otros servicios". En este último caso el incremento está constituido por mujeres en las actividades de educación y salud y es consecuencia probable de programas públicos de subsidio cuya aplicación se intensificó en 1997 y de la reforma educativa. Aunque estos programas continuaran en el mismo nivel, el efecto sobre la tasa de crecimiento del empleo pleno observado en 1997 es transitorio.

El caso de la industria manufacturera tiene mayor interés. En este sector contamos con datos adicionales de empleo provenientes de la Encuesta Industrial que releva el INDEC. Se dispone de información sobre número de ocupados y horas trabajadas. El análisis econométrico del

13. Ésta es la tendencia de la tasa de empleo. Para obtener la tendencia del número de empleos debe sumarse la tasa de crecimiento de la población urbana: $-d \log(E/P) = -d \log(E) + d \log(P)$. El INDEC utiliza una tasa de crecimiento de la población urbana de 2% anual.

número de ocupados (una ecuación análoga a las estimadas con la producción industrial en lugar del PIB), determina un coeficiente β negativo y muestra en 1997 un comportamiento semejante al de la tasa de empleo pleno de la Encuesta de Hogares. La *dummy* de 1997 es significativa y positiva y su valor absoluto es semejante al del coeficiente b . Pero no ocurre lo mismo en el caso de las horas trabajadas. Con las horas trabajadas, la *dummy* de 1997 no es significativa. Esto indica que en 1997 creció el número de ocupados, mientras las horas trabajadas por unidad de producción continuaron contrayéndose con la misma tendencia que en los años precedentes. En 1997 se redujo significativamente la relación horas trabajadas/ocupados. Esto puede explicarse por el uso más intenso de contratos por tiempo determinado de bajo costo laboral (efectivamente observado en 1997). La contratación de trabajadores con estas modalidades parece haber sustituido la mayor utilización de horas del personal de planta permanente que hubiera requerido el fuerte aumento de la producción que se dio en 1997. Esas modalidades de contratación fueron eliminadas por una reforma de la legislación laboral en 1998. En resumen, la tendencia contractiva de la relación trabajo/producción, medida por el número de horas trabajadas, no muestra cambio significativo en 1997 y el cambio en la dinámica del número de ocupados resultaría de una sustitución (transitoria) de horas adicionales del personal de planta por trabajadores con contratos por tiempo limitado.¹⁴

Para examinar el comportamiento del subempleo involuntario estimamos, para el agregado nacional y para el GBA una ecuación que relaciona a la tasa de crecimiento de la tasa de subempleo involuntario con la tasa de crecimiento de la tasa de empleo pleno. De los resultados de estas estimaciones surge que por un punto porcentual de aumento (caída) de la tasa de empleo pleno, el subempleo involuntario se contrae (aumenta) alrededor de 1,6%. Parte de la contracción del empleo pleno no se refleja en un aumento del desempleo sino en un incremento del subempleo involuntario. A la inversa, cuando aumenta el empleo pleno, una parte del incremento proviene de la reducción de la tasa de subempleo involuntario, de modo que ésta amortigua el efecto del aumento del empleo pleno sobre la tasa de empleo total.

El modelo se completa con las identidades que definen el empleo total y el desempleo.¹⁵

14. Para un análisis con mayor detalle puede verse el informe completo de este trabajo.

15. La formulación presentada procura ajustarse a la modalidad utilizada por el INDEC en la presentación de los datos del mercado de trabajo. El subempleo involuntario se trata como una forma de empleo, agregándolo en los datos de empleo total. Sin embargo, como vimos, las variables que articulan el mercado de bienes con el mercado de trabajo son el empleo de 35 horas semanales y más y el subempleo voluntario, mientras que el subempleo involuntario

5. Anatomía de la contracción del empleo

En la figura 2 se muestran las tasas de empleo desagregadas según género y posición en el hogar. Comparando los gráficos con los de la figura 1 se observa que las tasas de empleo de hombres y jefes de hogar reproducen la dinámica de las tasas de empleo pleno (35 horas y más). La información de las figuras 1 y 2 sugiere la periodización para definir las fases del ciclo del empleo. En lo que sigue cuantificamos las variaciones experimentadas en las mismas y analizamos su composición según sector de actividad, tipo de empleo, género y posición en el hogar.

En el cuadro 1 se presentan los incrementos observados en la fase expansiva 1990:1-1992:2; en la fase contractiva 1992:2-1996:2; en el período completo 1990:1-1996:2 y por último, en el año 1996:2-1997:2. Las descomposiciones según sector de actividad de los incrementos de cada tipo de empleo están expresados como porcentaje del mismo en la columna correspondiente. Las descomposiciones según género y posición en el hogar están expresadas en las filas como porcentajes de los totales de las celdas de la columna que contiene los agregados por sector.

En la fase expansiva 1990:1-1992:2 el empleo total creció 1,66 pp (puntos porcentuales de la población). Se expandieron el empleo pleno —algo más de 1 pp— y el subempleo voluntario, mientras el subempleo involuntario se contrajo contracíclicamente. La mayor parte de la expansión provino del aumento de empleos en comercio. Le siguieron en importancia los empleos en construcción y manufacturas. Destaquemos que el empleo de jefes de familia prácticamente no aumentó.

En la fase contractiva 1992:2-1996:2 el empleo total se redujo 2,43 pp. La caída del empleo total aparece amortiguada por el aumento del subempleo involuntario. El empleo pleno cayó 3,75 pp y el subempleo voluntario 2 pp, mientras el subempleo involuntario aumentó 3,21 pp.

En la contracción del empleo pleno, dos tercios son puestos de trabajo en la manufactura y corresponden predominantemente a hombres y jefes de familia. Siguen en importancia las contracciones en comercio y

tiene el comportamiento anticíclico que caracteriza al desempleo. Una alternativa de modelización es agregar las tasas de subempleo involuntario y desempleo y describir la dinámica de esta variable en función de las tasas de empleo pleno y actividad. Con este procedimiento la tasa de actividad se hace endógena. A nivel nacional, en el período 1991-1998, la elasticidad del agregado respecto de la tasa de empleo pleno es -3.36. El estimador es significativamente distinto de 0 al 5%.

construcción, con características de género y posición en el hogar semejante a las mencionadas, y se contrajeron también los puestos de trabajo en "otros servicios", predominantemente trabajadores secundarios. Por otro lado, aumentó algo más de 1 pp el empleo pleno en transporte y comunicaciones y en servicios financieros. Los rasgos estilizados más destacables de la caída de los empleos plenos son que dos tercios corresponden a la manufactura, que dos tercios son hombres y que más de la mitad son jefes de hogar.

La contracción del subempleo voluntario se compone predominantemente de mujeres y trabajadores secundarios. Se redujo en todos los sectores, pero más de la mitad se concentra en "otros servicios", predominantemente mujeres y trabajadores secundarios.

La contracción del agregado de empleos plenos y subempleo voluntario totaliza 5,74 pp. La mitad proviene de la industria manufacturera y se llega a dos tercios de la contracción adicionando las caídas en comercio y construcción. Las contracciones de estos sectores corresponden predominantemente a hombres y jefes de hogar.

Completamos el análisis examinando el aumento del subempleo involuntario. La mitad del aumento observado está concentrada en "otros servicios", donde corresponde principalmente a mujeres y trabajadores secundarios. La otra mitad está distribuida entre los otros sectores de actividad.

Los rasgos de la contracción del empleo observada en el período 1990:1-1996:2 son semejantes a los observados en la fase contractiva. En síntesis, las conclusiones de este análisis destacan la importancia que ha tenido la contracción del empleo del sector industrial en la evolución de la tasa de empleo global de la economía. En menor medida, se contrajo también el empleo en el comercio y la construcción. La reducción de puestos de trabajo involucró principalmente a hombres y jefes de familia. Por otro lado, aumentaron los puestos de trabajo en transporte y comunicaciones, servicios financieros y electricidad, gas y agua. En consecuencia, la reducción de empleos urbanos parece haber sido principalmente consecuencia de la reestructuración y concentración de las actividades de producción y distribución que tuvieron lugar en los años noventa, particularmente en el sector industrial, productor de bienes comerciables.

En el año 1996:2-1997:2 se incrementó el empleo pleno, como ya fue comentado. La mitad del incremento corresponde al sector "otros servicios" y está compuesto casi totalmente por mujeres. Algo menos de un tercio corresponde a la manufactura.

6. Empleo, productividad y apertura en la industria manufacturera

En esta sección analizamos los mecanismos a través de los cuales las condiciones de los años noventa afectaron el comportamiento del empleo, la producción y la productividad en el sector industrial.¹⁶

Suponemos que la variación del empleo industrial en los años noventa resultó del efecto combinado de tres factores. El primero es el crecimiento de la producción: la expansión de la demanda indujo aumentos de la producción que tendieron a aumentar la demanda de trabajadores. El segundo factor que consideramos es el efecto desplazamiento de las importaciones: la combinación de la expansión de la demanda con el cambio de precios relativos provocó un aumento más que proporcional de las importaciones. Éstas sustituyeron producción interna en la oferta agregada de bienes industriales, ejerciendo un efecto de desplazamiento directo de signo negativo en el incremento de demanda de trabajo resultante del aumento de la demanda interna. El tercer factor es un proceso autónomo de reducción de empleo por unidad de producción resultante de cambios en la canasta de productos, en la tecnología y en la organización de las empresas.

Dejando de lado el segundo efecto mencionado, los otros dos pueden expresarse alternativamente como una descomposición del aumento de productividad, dado el aumento observado de la producción. Si la sensibilidad de corto plazo del empleo a las variaciones de la producción no es nula, el aumento observado de la productividad puede descomponerse en dos: el incremento atribuible al aumento de la producción y el aumento de la productividad resultante de los cambios en la composición de la producción, en la tecnología y en la organización de las firmas, realizados para ganar competitividad en el nuevo contexto. El primer tema que tratamos en esta sección es la separación y estimación de los mencionados efectos.

16. Los datos utilizados provienen de la Encuesta Industrial Mensual relevada desde 1990 por el INDEC. La muestra tiene cobertura nacional y comprende alrededor de 1.300 establecimientos que cuentan con más de diez personas ocupadas. Las series que comienzan antes de 1990 resultan de empalmar la antigua encuesta industrial con la que comienza en 1990.

Efectos cíclicos y tendencia en el empleo y la productividad

Para separar los efectos del ciclo y la tendencia en la dinámica del empleo estimamos la ecuación:¹⁷

$$d \log E = \alpha d \log Y - \beta \quad (1)$$

donde E: obreros ocupados; Y: valor bruto de producción. α es la elasticidad parcial empleo-producción de corto plazo y β es una constante en el período que representa la tendencia al aumento de la productividad independiente del ciclo.

Estimamos la ecuación (1) con datos trimestrales desde 1991:2. El resultado de la estimación se muestra en el cuadro siguiente.

$$d \log(E_t) = -0.009 + 0.210 d \log(Y_t) \quad (2.64) \quad (2.23)$$

$$\bar{R}^2 = 0.25, \quad \text{Muestra: } 1991:02 - 1996:02.$$

Los estimadores de α y β son significativos al 5%. La elasticidad parcial empleo-producción es 0,21 y la estimación de β es una tasa trimestral de -0,93%, equivalente a una tasa anual de -3,8%.

A continuación utilizamos los resultados obtenidos para descomponer el aumento de la productividad (en tasa) observado entre el año 1990 y el año 1996 entre una componente atribuible al aumento de la producción y la componente autónoma. Dado que β es el estimador de la tasa trimestral del aumento autónomo de la productividad, calculamos $BETA = (1 + \beta)^{24} - 1$ como estimador de la tasa de aumento de la productividad autónoma del período completo 1990-1996 (24 trimestres). Con este estimador calculamos por diferencia la componente atribuible al crecimiento de la producción. Los resultados son:

$$\Delta Q/Q = \Delta QC/Q + BETA$$

$$47\% = 22\% + 25\%$$

17. La fundamentación es semejante a la expuesta en la Sección IV. Suponemos un ajuste gradual de paso constante a las condiciones de precios relativos vigentes desde 1991.

Como se ve, algo menos de la mitad del aumento de productividad del período $DQ/Q = 47\%$ es atribuible al crecimiento de la producción.¹⁸

Aplicamos un procedimiento semejante para descomponer la contracción del empleo entre 1990 y 1996 en una componente negativa, determinada por la tendencia a la reducción de fuerza de trabajo por unidad de producción, y una componente positiva atribuible a la expansión de la producción:

$$\Delta E/E = \Delta EC/E - \text{BETA}$$

$$-17\% = 8\% - 25\%$$

La reducción del empleo a producción constante hubiera implicado una contracción de 25% en el período. El incremento de la producción inducido por la expansión de la demanda implicó un efecto positivo de 8%; amortiguando la caída observada a 17%.

Los efectos empleo directos de las variaciones de importaciones y exportaciones

Estimamos ahora los efectos desplazamiento de las importaciones (y el efecto expansivo de las exportaciones) sobre la producción y el empleo de la industria en el período 1990-1996. Utilizamos para esto la siguiente identidad:

$$\Delta Y/Y = \Delta CA/Y + \Delta X/Y - \Delta M/Y$$

$$35\% = 57,6\% + 10,2\% - 32,8\%$$

donde CA es el consumo interno aparente de bienes industriales, X son las exportaciones y M son las importaciones, todas las variables valuadas a precios constantes de 1986.¹⁹

18. Si se utiliza la estimación obtenida de α , es: $(1-\alpha) = 0,79$; $\Delta Y/Y = 22,5\%$, de lo que resulta que el aumento de productividad atribuible al crecimiento de la producción es 18%.

19. El consumo interno aparente se estima por residuo a partir de los datos de producción, exportaciones e importaciones. Utilizamos para esto datos de producción de las Cuentas Nacionales a precios constantes de 1986 que difieren de los datos de valor de la producción de la Encuesta Industrial. En varias ramas de la industria las cifras de las Cuentas Nacionales reproducen los resultados de la Encuesta Industrial. En otras, esos datos son complementados con información adicional, lo que explica las diferencias. En los cálculos que presentamos,

Entre 1990 y 1996 el incremento de la demanda interna de bienes industriales fue de 57,6% de la producción de 1990. El aumento de las exportaciones de ese origen adicionó un 10,2% a las fuentes de demanda total. En el mismo período, el aumento de las importaciones de bienes industriales tuvo un valor equivalente a 32,8% de la producción de 1990, de modo que el incremento de la oferta de importaciones atendió prácticamente la mitad del incremento de la demanda. Las variaciones en los componentes de la demanda y la oferta agregadas de bienes industriales determinan los efectos respectivos sobre la tendencia al aumento del empleo inducida por el aumento de la producción:

$$DEC/E = EFCA + EFX - EFM$$

$$8\% = 13,3\% + 2,3\% - 7,6\%$$

El incremento del 8% del empleo industrial, inducido por el aumento de la producción, es el resultante de dos efectos: un efecto positivo de 15,6%, derivado del aumento de la demanda interna y las exportaciones, y un efecto negativo de 7,6% atribuible al aumento de las importaciones en la oferta agregada de bienes industriales. El desplazamiento directo de empleo por importaciones estimado de esta manera es más de la mitad del efecto expansivo atribuible al aumento de la demanda interna. En la siguiente igualdad resumimos la descomposición de todos los efectos sobre la variación del empleo observada entre 1990 y 1996.

$$\Delta E/E = -BETA + \alpha \Delta Y/Y = -BETA + EFCA + EFX - EFM$$

$$-17\% = -25\% + 8\% = -25\% + 13,3\% + 2,3\% - 7,6\%$$

utilizamos exclusivamente datos de la Encuesta para las estimaciones de empleo y productividad. En cambio, como mencionamos, utilizamos los datos de producción de las Cuentas Nacionales para descomponer la demanda final.

7. Efectos sobre la distribución del ingreso de cambios en la estructura de empleo y salarios²⁰

El ingreso per cápita de ocupados y activos y el efecto del desempleo

En el gráfico 13 se muestra el ingreso per cápita de los ocupados y de los activos. Los datos son mensuales, expresados en pesos constantes de mayo de 1998.²¹ Los ingresos siguieron un patrón cíclico correlacionado con el ciclo del PIB. En la primera fase expansiva el aumento alcanzó un máximo en el primer semestre de 1994. La contracción posterior, llegó a un mínimo relativo en el segundo semestre de 1996. Obviamente, por el fuerte aumento del desempleo, la contracción fue más profunda en el ingreso medio de los activos. En el gráfico están indicados los incrementos con respecto al ingreso per cápita inicial, en el máximo y al fin del período. En 1998 el ingreso de los ocupados es 22,2% mayor que el de 1991 y resulta 5,8% inferior al máximo de 1994. En el ingreso medio de los activos, el incremento de todo el período es 12,2% y la caída con respecto al máximo de 1994 es 9,8%.

El efecto del incremento del desempleo puede estimarse expresando la tasa del ingreso de los activos en función de la tasa del ingreso per cápita de los ocupados y la variación del desempleo. Definiendo: A: número de activos; D: desempleados; YE: ingreso per cápita de los ocupados; YA: ingreso per cápita de los activos; puede mostrarse:

$$\Delta YA/YA \cong \Delta YE/YE - \Delta(D/A) (YE/YA) \quad (3)$$

$$12,2\% \cong 22,2\% - 8,2\%$$

Las tasas de la línea inferior corresponden a las variaciones entre puntas del período. Si la tasa de desempleo no hubiera aumentado, el ingreso medio de los activos habría aumentado 22%. En cambio, aumentó 12,2%. La diferencia de diez puntos porcentuales, algo menos de la

20. Para preservar la consistencia, en toda la sección los cálculos están realizados sobre los casos con respuesta de ingresos. La tasa de empleo así calculada resulta aproximadamente 2 pp de la población activa menor a lo largo de todo el período. Las variaciones de las tasas de empleo no son afectadas significativamente.

21. Computamos los ingresos de los ocupados provenientes del trabajo y de la propiedad de activos. Éstos no incluyen las transferencias de la seguridad social. Los datos provienen de la EPH del INDEC en el Gran Buenos Aires.

mitad del aumento del ingreso de los ocupados, fue restada por el aumento del desempleo. Por otro lado, si el ingreso per cápita de los ocupados hubiera permanecido constante, el efecto del aumento del desempleo habría implicado una contracción de 8,2% en el ingreso medio de los activos. (La diferencia entre -10% y -8,2% corresponde a los efectos cruzados.)

Los ingresos de hombres y mujeres muestran una evolución análoga al ciclo del ingreso agregado, salvo porque el máximo ingreso de las mujeres se alcanzó en el segundo semestre de 1994. En la fase contractiva el ingreso de las mujeres ocupadas cae 6,7% mientras que el de los hombres ocupados cae 5,9%. Entre 1991 y 1998 el desempleo de las mujeres se incrementó 9,4 pp de la población activa femenina y el de los hombres 6,4 pp de la población activa masculina. Por esta razón, el ingreso medio de las mujeres activas se incrementó 14,7% en el máximo de 1994, y 8,2% al fin del período, con respecto a 1991.

Sin embargo, es importante notar que el efecto desempleo sobre el ingreso per cápita de la población activa total no se explica por el mayor desempleo de la población activa femenina. Efectivamente, en el período completo, el efecto desempleo sobre el ingreso medio de los activos hombres es de magnitud similar al efecto desempleo sobre el ingreso medio de la población activa total.

El ingreso de los ocupados según tipo de ocupación

El gráfico 14 muestra la evolución del ingreso per cápita de los ocupados según tres categorías de empleo: asalariados plenos, no asalariados plenos y subocupados involuntarios. Los ingresos per cápita de las tres categorías mostraron un patrón cíclico con un máximo relativo en el primer semestre de 1994. En el gráfico están anotadas las variaciones con respecto al primer semestre de 1991, en el máximo de 1994 y al fin del período. En 1998, el ingreso de los subocupados involuntarios es prácticamente igual al de 1991, habiéndose contraído 18,9% con respecto al máximo. En el caso de los asalariados plenos el incremento de todo el período es 22,3% y la caída contra el máximo es 4,9%. Los no asalariados plenos tuvieron un incremento de 49,2% y con respecto a 1994 su ingreso se incrementó 8,5%.

El cuadro siguiente muestra la descomposición de la tasa de aumento del ingreso per cápita de los empleados entre los extremos del período.

	Contribución ingresos	Contribución empleo	Cont. total
Asalariados plenos	14,9%	-4,7%	10,2%
No asalariados plenos	14,5%	-3,9%	10,9%
Subocupados involunt.	0%	4,2%	-4,2%
Total	29,4%	-4,4%	25,0% \cong 22,2%

Cada casilla del cuadro puede leerse como la tasa de variación que hubiera experimentado el ingreso medio de los ocupados si sólo hubiese variado la variable correspondiente. Por ejemplo, la caída de los empleos asalariados plenos hubiera implicado, *ceteris paribus*, una contracción de 4,7%. Con la estructura del empleo de 1991 el aumento de los ingresos per cápita hubiera implicado un aumento del ingreso per cápita de 29,4%. El efecto reestructuración del empleo fue negativo: la contracción de la proporción de asalariados y no asalariados plenos hubiera implicado una caída de 8,6%. El efecto total del cambio en la estructura del empleo es -4,4%.

Podemos mostrar ahora la tasa de aumento del ingreso per cápita de la población activa en función del aumento de los ingresos per cápita y los efectos negativos de la reestructuración del empleo y el aumento del desempleo:

$$\Delta Y/Y \cong \text{Ef. ingresos} + \text{Ef. reestructuración empleo} + \text{Ef. aumento desempleo}$$

$$12,2\% \cong 29,4\% \quad -4,4\% \quad -10\%$$

Este resumen destaca la importancia de los efectos cantidades. Si las proporciones de empleos plenos, subempleo involuntario y desempleo (en proporciones de la población activa) hubieran permanecido iguales a las de 1991, el ingreso per cápita de la población activa habría aumentado 29,5%. Los efectos cantidades de caída de las ocupaciones plenas y aumento del desempleo y del subempleo involuntario restan más de la mitad de ese incremento.

La distribución de los ingresos

Como cierre del análisis de los ingresos per cápita, en este punto presentamos la evolución de la distribución de los ingresos en las poblaciones ocupada y activa. En el segundo caso imputamos un ingreso nulo a los desempleados. La distribución del ingreso de la población ocupada puede verse en el cuadro siguiente.

Distribución del ingreso de la población ocupada

Deciles de la población ocupada	Porcentaje del ingreso total acumulado		
	1991:1	1994:1	1998:1
1	2,10	2,06	1,71
2	5,90	5,82	5,09
3	10,60	10,60	9,56
4	16,15	16,27	14,91
5	22,79	22,88	21,28
6	30,24	30,62	28,87
7	39,57	39,99	38,13
8	51,16	51,48	49,49
9	66,77	66,96	65,08
10	100,00	100,00	100,00
Coeficiente de Gini	0,423	0,420	0,456

Entre 1991 y 1994 la distribución de los ingresos entre los ocupados permaneció estable. El 40% de los ocupados de menores ingresos percibió 16,2% del ingreso total en 1991 y 16,3% en 1994. El 10% de mayores ingresos pasó de percibir 33,2% del ingreso total, en 1991, a 33,0%, en 1994. El coeficiente de Gini es prácticamente igual en los dos momentos. La distribución se deteriora en el subperíodo 1994-1998. En 1998, el 40% de menores ingresos reduce su participación a 14,9% y el 10% de mayores ingresos la aumenta a 34,9%. El coeficiente de Gini se incrementa a 0,456.

Los cambios distributivos son más acentuados si se computa la distribución del ingreso entre los activos, para tomar en cuenta el aumento del desempleo. La distribución entre los activos se presenta en el cuadro que sigue:

Distribución del ingreso de la población activa

Deciles de la población ocupada	Porcentaje del ingreso total acumulado		
	1991:1	1994:1	1998:1
1	0,14	0,00	0,00
2	3,02	1,73	0,56
3	7,58	5,97	3,88
4	12,98	11,44	8,89
5	19,56	18,20	15,24
6	27,30	26,21	23,11
7	36,86	35,84	32,67
8	48,85	48,03	44,79
9	65,07	64,37	61,54
10	100,00	100,00	100,00
Coeficiente de Gini	0,471	0,490	0,534

La distribución del ingreso entre los activos tiende a deteriorarse a lo largo de todo el período.

El 40% de menores ingresos reduce su participación de 13,0% en 1991 a 11,4% en 1994 y a 8,9% en 1998. El 10% de mayores ingresos aumenta su participación de 34,9% en 1991 a 35,6% en 1994 y a 38,5% en 1998. El coeficiente de Gini pasa de 0.471 en 1991 a 0.534 en 1998.

Puede apreciarse fácilmente, comparando los coeficientes de Gini de los cuadros precedentes, que el deterioro de la distribución del ingreso de los activos hasta 1994 resultó exclusivamente del incremento del desempleo en la primera fase. Después, entre 1994 y 1998, se produjo el mayor deterioro, por el efecto conjunto del aumento del desempleo y la mayor desigualdad en la distribución de los ingresos de los ocupados.

Microsimulaciones

Aquí utilizamos una metodología de microsimulaciones para estudiar el impacto distributivo de los procesos económicos que tuvieron lugar en los años noventa. Utilizamos los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) elaborada por el INDEC, en octubre de 1991, mayo de 1994 y mayo de 1998.

Los cambios en la desigualdad resultaron de factores económicos, tales como la estructura del empleo por rama de actividad económica y por ocupación, la tasa de desempleo, los salarios y la tasa de participación en el mercado de trabajo y también de cambios en otras características sociodemográficas, tales como la estructura de edades, la composición de las familias, etcétera. La metodología que utilizamos trata como parámetros constantes estas últimas características de la población y estima el impacto distributivo individual y conjunto de los factores económicos, la participación y la educación. Para mantener constantes las características sociodemográficas se definieron seis grupos demográficos a partir de tres clasificaciones de edad y dos clasificaciones correspondientes a sexo. El grupo demográfico 1 corresponde a hombres con edades entre 14 y 30 años; el grupo demográfico 2 corresponde a hombres de entre 30 y 45 años de edad y el grupo demográfico 3 incluye a los hombres de más de 45 años de edad. Los restantes tres grupos se definieron de la misma manera para las mujeres. Las personas empleadas dentro de cada grupo demográfico se clasificaron en cuatro ramas de actividad económica, comercio, manufacturas, servicios y otros. Estas ramas de actividad se ordenaron dentro de cada grupo demográfico por salario medio, de forma tal que primero aparecieran las personas que

pertencieran al sector de mayor salario medio y último aparecieran las personas pertenecientes al sector de menor salario medio. En la práctica los sectores se ordenaron de la siguiente manera: servicios, comercio, otros y manufacturas. A estos sectores se le agregaron aquellas personas que estaban desempleadas y aquellas fuera de la fuerza de trabajo. Es decir que cada grupo demográfico está integrado por personas clasificadas en seis categorías: cuatro sectores de actividad, desempleados e inactivos.

El ejercicio de microsimulaciones consiste en dejar constantes las características poblacionales de 1998 (año posreformas estructurales y liberalización de la balanza de pagos) y determinar cuál hubiera sido la distribución del ingreso si la estructura de salarios, la composición sectorial del empleo, la tasa de actividad, y el desempleo hubiesen sido las observadas en 1991 (año inicial de las reformas estructurales y la liberalización de la balanza de pagos), en un caso, y las observadas en 1994 (año contrafáctico), en otro caso.

La comparación entre 1998 y 1991 ofrece un balance de los impactos distributivos de los procesos que tuvieron lugar a lo largo del período completo. La última encuesta considerada, la de mayo de 1998, corresponde aproximadamente al pico de la segunda fase expansiva del período, iniciada a mediados de 1996. Aunque el crecimiento se desaceleró con la crisis asiática de 1997, la tendencia se hizo negativa recién a mediados de 1998. De esta manera, este ejercicio compara las condiciones iniciales con las vigentes en un momento de auge, experimentado luego de que el régimen atravesara un ciclo completo de expansión y recesión.

La simulación con los factores de 1994, además de la información que provee como momento intermedio del período completo, puede considerarse también como un ejercicio contrafáctico. El régimen cambiario y monetario y las aperturas comercial y financiera se introdujeron en forma de shock a principios de 1991. Para 1994 se había completado la gran parte de las privatizaciones y desregulaciones y la inflación había convergido con la de Estados Unidos. Entre 1991 y 1994 se habían experimentado ingresos netos de capital crecientes y, aunque también era creciente el déficit de cuenta corriente, había tenido lugar una prácticamente continua acumulación de reservas. En 1994 la economía funcionaba con todos los atributos del régimen de convertibilidad y se encontraba en el pico de la expansión previa al efecto tequila. De esta manera, la simulación de la distribución de los ingresos con las características de 1994—equivalente a una comparación entre 1994 y 1998—compara dos máximos cíclicos en un contexto de plena vigencia de la liberalización y apertura externa y en presencia de la volatilidad del mercado de capitales internacional (que no

se había evidenciado en la primera mitad de la década). Con el régimen liberalización y apertura plenamente establecido y la volatilidad del mercado de capitales, el ejercicio de comparación 1994-1998 puede considerarse representativo de las tendencias más permanentes del régimen, más allá de los efectos iniciales o transitorios de sus primeros años de vigencia.

Intervalos de confianza de los estimadores

Para determinar el efecto de los cambios en la estructura del mercado de trabajo se utilizó una metodología de microsimulaciones que consistió en alterar en forma secuencial, la tasa de participación, la tasa de desempleo, la estructura del empleo (según sectores), la distribución del empleo (según ocupación) y los ingresos que se registraban en 1998. Estas alteraciones se hicieron dentro de cada uno de los grupos demográficos definidos anteriormente. En cada caso se determinó el resultado sobre la distribución del ingreso familiar per cápita. Como la metodología se basa en la generación de números al azar es necesario tomar en cuenta la incertidumbre que esto involucra. Para esto, las microsimulaciones se replicaron 5.000 veces y se obtuvieron intervalos de 95% de confianza para cada medida de desigualdad y de pobreza calculada.

Resultados

La tabla 1 presenta los cambios en la distribución del ingreso y en la pobreza, entre 1998 y 1991, medidos por el coeficiente de Gini en términos del ingreso familiar per cápita y el ingreso familiar por adulto equivalente²² y por las medidas de pobreza P0, P1 y P2. P0 se define como la fracción de la población que está debajo de la línea de pobreza. P1 se conoce como "brecha de pobreza" y trata de capturar el grado de pobreza ponderando más la contribución a la pobreza agregada de los más pobres. A diferencia de lo que ocurre con P0, la brecha de pobreza trata de capturar que es lo que sucede si, por ejemplo, una determinada política hace a los pobres más pobres. Una generalización de la brecha de

22. El concepto de adulto equivalente implica que a los distintos miembros del hogar se le asignan diferentes coeficientes según sexo y edad. Los coeficientes utilizados en este trabajo son los tabulados por el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos en 1993 (CEPA, Documento de trabajo N° 2, 1993, p. 35).

pobreza es P2. La medida P1 toma en cuenta las transferencias entre pobres y no pobres, pero una transferencia entre pobres no tendrá ningún efecto en la brecha de pobreza. La medida P2 incorpora la desigualdad entre los pobres, es decir, es una medida sensitiva a la distribución del ingreso entre los pobres. Si no hubiera ninguna desigualdad entre los pobres, P2 sería igual a P1.

En la tabla 1 en negrita se destacan los efectos que resultaron estadísticamente significativos. Los números entre paréntesis son intervalos de confianza de 95% de significatividad, calculados utilizando 5.000 simulaciones. Dado que el cálculo de los diferentes efectos se realiza de forma secuencial, los intervalos de confianza miden la significatividad estadística del efecto analizado con respecto al efecto calculado sobre la población inmediatamente anterior. Como ya se mencionó, el experimento consistió en reemplazar secuencialmente las distintas características de la población de 1998 por las respectivas características de la población en el inicio del período de análisis, mayo de 1991, dentro de cada grupo demográfico. Esto es, primero se alteró la tasa de participación dentro de cada grupo demográfico, y se calcularon las medidas de desigualdad y pobreza para la población resultante. Mediante la comparación entre las medidas de desigualdad reales y contrafácticas es posible cuantificar el efecto que ha tenido el cambio en la tasa de participación. El resultado se muestra en la tabla 1 como "Efecto P". Luego, a la población que resultó de alterar la tasa de participación, se le modificó tasa de desempleo dentro de cada grupo demográfico. Sobre esta nueva población se calcularon las medidas de desigualdad y pobreza que se muestran en la tabla 1 como "Efecto P y D". Entonces, los intervalos de confianza que acompañan al "Efecto P y D" miden la significatividad estadística de este efecto con respecto al "Efecto P" y de esta forma dan una medida de la significatividad estadística de la alteración de la tasa de desempleo. De esta manera, sucesivamente, se fueron cambiando las distintas características de la población real de 1998 por las características de la población de 1991 y las medidas de desigualdad y pobreza resultantes se muestran en la tabla 1. La primera línea de la tabla muestra el coeficiente de Gini en 1998 y en la segunda parte de la tabla se muestran las tres medidas de pobreza calculadas usando la población real de 1998. La última línea de la tabla contiene estos mismos cálculos pero para la población de 1991.

Tabla 1: Efectos sobre la Distribución del Ingreso y la Pobreza de Cambios en la Estructura Salarial y de Empleo entre 1998 y 1991

	Ingreso Familiar						Medidas de Pobreza		
	per cápita			por adulto equivalente			P0	P2	P3
	Ocupados	Activos	Total	Ocupados	Activos	Total			
Coefficiente de Gini en 1998	0.507	0.526	0.519	0.499	0.522	0.513	0.275	0.125	0.082
Efecto P	0.489 (.481, .498)	0.523 (.513, .530)	0.511 (.502, .519)	0.487 (.478, .495)	0.523 (.514, .531)	0.512 (.503, .520)	0.193 (.184, .199)	0.099 (.095, .103)	0.072 (.069, .076)
Efecto P y D	0.450 (.444, .458)	0.468 (.461, .474)	0.458 (.451, .464)	0.453 (.447, .460)	0.470 (.464, .477)	0.458 (.453, .466)	0.188 (.179, .197)	0.075 (.070, .079)	0.044 (.040, .048)
Efecto P, D y R	0.453 (.446, .460)	0.470 (.463, .476)	0.461 (.455, .467)	0.454 (.447, .461)	0.471 (.464, .477)	0.461 (.456, .468)	0.177 (.168, .185)	0.072 (.068, .075)	0.043 (.040, .046)
Efecto P, D, R y E	0.457 (.449, .464)	0.474 (.466, .481)	0.464 (.459, .470)	0.458 (.450, .464)	0.475 (.467, .482)	0.464 (.459, .472)	0.165 (.158, .172)	0.067 (.063, .071)	0.041 (.038, .044)
Efecto P, D, R, E y W	0.491 (.474, .518)	0.508 (.490, .535)	0.504 (.489, .528)	0.492 (.474, .518)	0.508 (.490, .535)	0.504 (.489, .528)	0.100 (.092, .106)	0.045 (.042, .049)	0.030 (.027, .033)
Efecto P, D, R, E y WS	0.471 (.462, .483)	0.488 (.479, .500)	0.480 (.471, .489)	0.472 (.463, .483)	0.489 (.480, .500)	0.480 (.472, .489)	0.170 (.157, .178)	0.071 (.067, .075)	0.043 (.041, .047)
Efecto P, D, R, E y WSO	0.490 (.473, .515)	0.506 (.489, .531)	0.502 (.488, .525)	0.490 (.473, .515)	0.507 (.489, .531)	0.502 (.488, .525)	0.105 (.096, .112)	0.046 (.043, .050)	0.030 (.028, .033)
Efecto P, D, R, E y WSOED	0.494 (.477, .520)	0.511 (.493, .537)	0.507 (.492, .531)	0.495 (.477, .520)	0.511 (.493, .537)	0.507 (.492, .530)	0.105 (.096, .111)	0.048 (.044, .051)	0.031 (.029, .034)
Efecto P, D, R, E y WSOEDR	0.491 (.474, .518)	0.508 (.490, .535)	0.504 (.489, .528)	0.492 (.474, .518)	0.508 (.490, .535)	0.504 (.489, .528)	0.100 (.092, .106)	0.045 (.042, .049)	0.030 (.027, .033)
Coefficiente de Gini en 1991	0.480	0.491	0.485	0.473	0.486	0.479	0.231	0.084	0.045

Nota: Los efectos son acumulados y su significado es: P: Participación, D: desempleo, R: estructura del empleo por rama de actividad, E: estructura del empleo por ocupación, W: precios relativos, WS: precios relativos por sexo, WSO: precios relativos por sexo y por ocupación, WSOED: precios relativos por sexo, ocupación y educación, WSOEDR: precios relativos por sexo, ocupación, educación y rama de actividad.

Como puede observarse en la tabla 1, el efecto del cambio en la tasa de participación no es estadísticamente significativo ni para la población activa ni para la población total, pero aumenta levemente la desigualdad para la población ocupada. Este cambio en la tasa de participación también aumenta la pobreza considerando cualquiera de las tres medidas presentadas.

El efecto desempleo es positivo y significativo, en el sentido de aumentar la desigualdad aunque no tiene un efecto significativo sobre la fracción de la población que se encuentra debajo de la línea de pobreza. Un efecto positivo y significativo, en el sentido de aumentar la pobreza, se obtiene sobre la brecha de pobreza y sobre el estadístico P2, lo que pareciera implicar que el efecto del desempleo sobre la pobreza viene dado por el hecho de que los pobres son más pobres y además hay una mayor desigualdad entre los propios pobres. Por otra parte, ni los cambios en la estructura sectorial ni en la estructura ocupacional del empleo afectan significativamente la desigualdad en la distribución del ingreso. En cuanto a las medidas de pobreza, los dos efectos aumentan la fracción de población debajo de la línea de pobreza, mientras que en general, no hay un efecto muy significativo sobre las restantes dos medidas de pobreza.

El efecto ingreso fue calculado en forma secuencial y está dividido en los efectos correspondientes a los distintos segmentos en que fue dividido el mercado de trabajo (sexo, ocupación, educación y rama de actividad). De acuerdo a lo observado en la tabla 1, el efecto ingreso total reduce la desigualdad para las tres poblaciones analizadas pero aumenta la pobreza, medida por cualquiera de los tres indicadores.

La tabla 2 replica los resultados de la tabla 1 pero para los cambios registrados entre 1998 y la población contrafáctica de 1994. Los resultados obtenidos para este período son similares a los obtenidos utilizando la población inicial de 1991. Al igual que ocurría entre 1998 y 1991, el cambio en la tasa de participación no resulta estadísticamente significativo salvo para la población de ocupados, donde el efecto tiende a aumentar la desigualdad. También aumenta la pobreza, medida por cualquiera de las tres estadísticas presentadas, pero este aumento es más pequeño que el que se producía utilizando todo el período de análisis. El efecto desempleo es positivo y significativo, en el sentido de aumentar la desigualdad, para las tres poblaciones analizadas, aunque con niveles menores a los registrados entre 1998 y 1991.

Al igual que ocurría entre 1998 y 1991, el cambio en los salarios totales reduce la desigualdad, para las tres poblaciones analizadas, y este efecto es mayor en magnitud que para todo el período de análisis.

Tabla 2: Efectos sobre la Distribución del Ingreso y la Pobreza de Cambios en la Estructura Salarial y de Empleo entre 1998 y 1994

	Ingreso Familiar						Medidas de Pobreza		
	Per cápita			Por adulto equivalente			P0	P2	P3
	Ocupados	Activos	Total	Ocupados	Activos	Total			
Coefficiente de Gini en 1998	0.507	0.526	0.519	0.499	0.522	0.513	0.275	0.125	0.082
Efecto P	0.490 (.481, .498)	0.522 (.513, .531)	0.512 (.503, .520)	0.487 (.479, .495)	0.523 (.515, .531)	0.512 (.504, .520)	0.202 (.195, .209)	0.101 (.097, .105)	0.072 (.069, .075)
Efecto P y D	0.454 (.444, .459)	0.471 (.461, .476)	0.461 (.451, .467)	0.457 (.447, .465)	0.472 (.466, .477)	0.461 (.453, .468)	0.201 (.194, .210)	0.096 (.092, .100)	0.067 (.064, .069)
Efecto P, D y R	0.453 (.446, .459)	0.469 (.463, .475)	0.459 (.455, .465)	0.452 (.447, .458)	0.468 (.464, .474)	0.458 (.452, .463)	0.189 (.180, .196)	0.091 (.088, .095)	0.064 (.062, .067)
Efecto P, D, R y E	0.463 (.452, .467)	0.473 (.466, .481)	0.462 (.457, .470)	0.459 (.451, .464)	0.472 (.467, .480)	0.462 (.459, .471)	0.188 (.179, .194)	0.092 (.089, .095)	0.065 (.062, .068)
Efecto P, D, R, E y W	0.477 (.467, .490)	0.522 (.512, .535)	0.508 (.498, .519)	0.479 (.467, .491)	0.523 (.513, .536)	0.508 (.499, .520)	0.139 (.131, .147)	0.075 (.071, .078)	0.056 (.054, .059)
Efecto P, D, R, E y WS	0.472 (.460, .485)	0.516 (.505, .530)	0.499 (.490, .511)	0.473 (.461, .487)	0.518 (.506, .531)	0.499 (.490, .512)	0.190 (.182, .198)	0.094 (.091, .098)	0.067 (.064, .069)
Efecto P, D, R, E y WSO	0.474 (.463, .488)	0.520 (.509, .534)	0.505 (.495, .517)	0.476 (.464, .489)	0.521 (.509, .535)	0.505 (.495, .518)	0.134 (.126, .141)	0.073 (.070, .076)	0.055 (.052, .058)
Efecto P, D, R, E y WSOED	0.478 (.466, .491)	0.523 (.512, .536)	0.508 (.498, .520)	0.479 (.467, .493)	0.524 (.512, .537)	0.508 (.499, .521)	0.135 (.127, .142)	0.073 (.070, .077)	0.055 (.053, .058)
Efecto P, D, R, E y WSOEDR	0.477 (.467, .490)	0.522 (.512, .535)	0.508 (.498, .519)	0.479 (.467, .491)	0.523 (.513, .536)	0.508 (.499, .520)	0.139 (.131, .147)	0.075 (.071, .078)	0.056 (.054, .059)
Coefficiente de Gini en 1994	0.457	0.471	0.467	0.449	0.465	0.459	0.230	0.088	0.051

Nota: Los efectos son acumulados y su significado es: P: Participación, D: desempleo, R: estructura del empleo por rama de actividad, E: estructura del empleo por ocupación, W: precios relativos, WS: precios relativos por sexo, WSO: precios relativos por sexo y por ocupación, WSOED: precios relativos por sexo, ocupación y educación, WSOEDR: precios relativos por sexo, ocupación, educación y rama de actividad.

Referencias bibliográficas

- CEPA, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Secretaría de Programación Económica: (1993) "Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires. 1988-1992", *Documento de trabajo N° 2*.
- Cetrángolo, O.; Damill, M.; Frenkel, R. y J. P. Jiménez: (1997) "La sostenibilidad de la política fiscal en América Latina : el caso argentino", *Documentos de Trabajo de la Red de Centros R-315*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC.
- Damill, M. and S. Keifman: (1993) "Trade Liberalization in a High-Inflation Economy: Argentina, 1989-91", in M. Agosin y Tussie (eds.), *Trade and Growth: New Dilemmas in Trade Policy*, St. Martin Press, New York.
- Fanelli, J. M. and R. Frenkel: (1999) "The Argentine Experience with Stabilization and Structural Reform", in Lance Taylor (ed.), *After Neoliberalism: What Next for Latin America?*, Michigan University Press.
- Frenkel, R.; Fanelli, J. M. and C. Bonvecchi: (1998) "Capital Flows and Investment Performance in Argentina", in R. French-Davis and H. Reisen, *Capital Flows and Investment Performance, Lessons from Latin America*. UN ECLAC-OECD Development Centre, Paris.
- Frenkel, Roberto y Martín González Rozada: (1999a) "Liberalización del balance de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo y los ingresos en Argentina", *Serie de Documentos de Economía N° 11*, Centro de Investigaciones en Economía, Universidad de Palermo-CEDES, Buenos Aires.
- (1999) "Apertura comercial, productividad y empleo en Argentina", en V. E. Tokman y D. Martínez (eds.), *Productividad y empleo en la apertura económica*, OIT (Oficina Internacional del Trabajo), Lima, Perú.

Gráficos y cuadros

Gráfico 1: Log de PIBD y tendencia Hodrick-Prescott

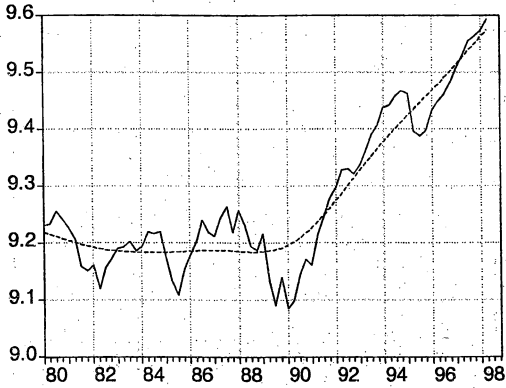


Gráfico 2: Exportaciones e importaciones como porcentajes del PIB a precios constantes de 1986

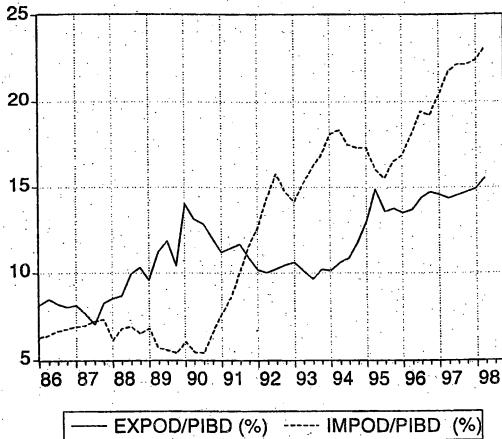


Gráfico 3: Exportaciones e importaciones trimestrales de bienes.
En dólares corrientes. Desestacionadas

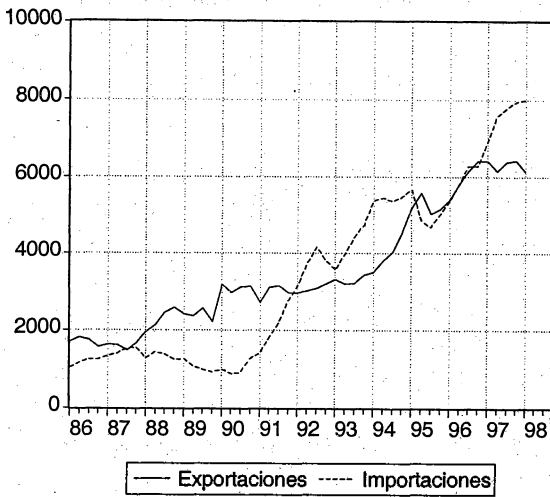


Gráfico 4: Balance comercial y nivel de actividad

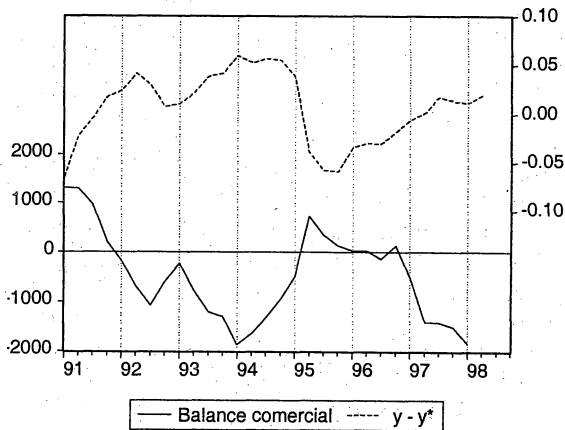


Gráfico 5: Cuenta corriente, cuenta de capital y variación de reservas

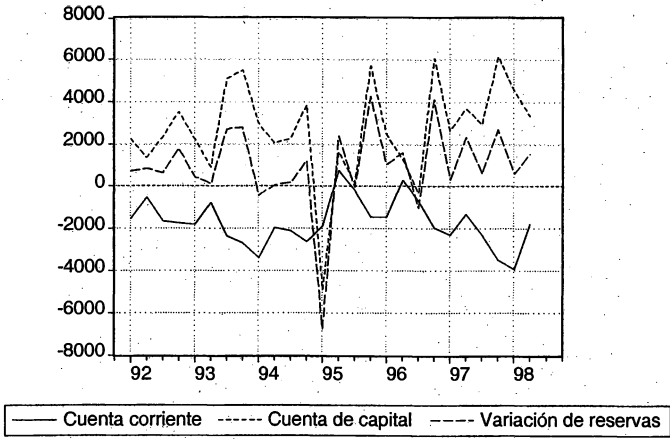


Gráfico 6: Balance comercial y nivel de actividad

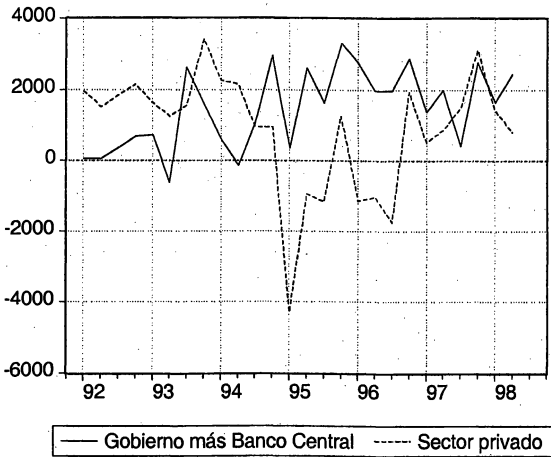


Gráfico 7: Ingresos netos de capital por sector privado y prima de riesgo país

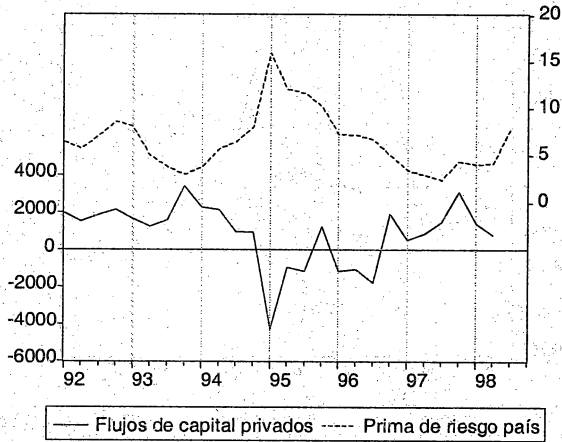


Gráfico 8: Diferencias entre las tasas de inflación local y el IPC de los EE.UU. (%)

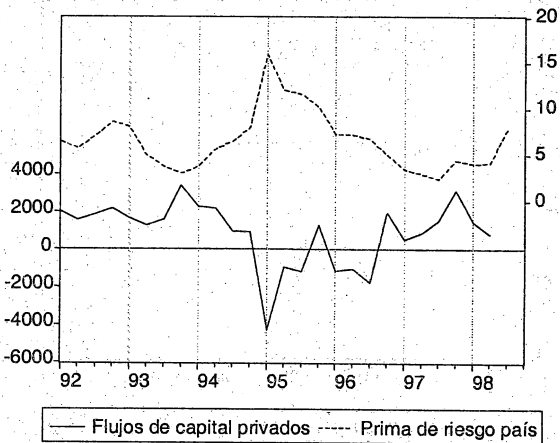


Gráfico 9: Tipo de cambio real del dólar de EE.UU.
Base: segundo semestre de 1986 = 1

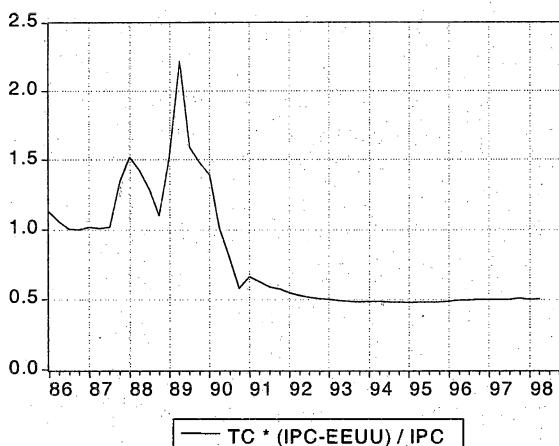


Gráfico 10: Salario real y salario en dólares constantes

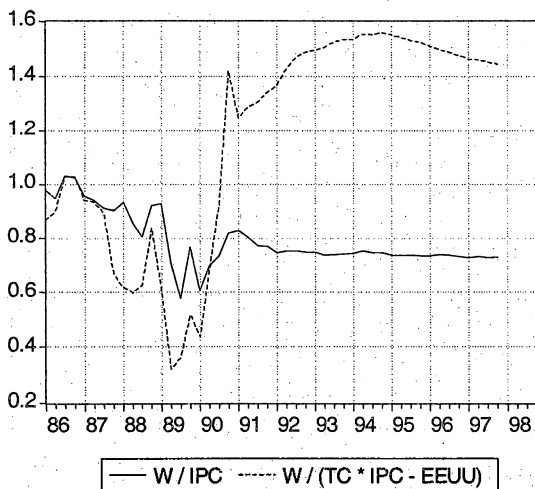


Gráfico 11: Tasas de actividad, empleo total y empleo pleno.
Como proporción de la población urbana (%)

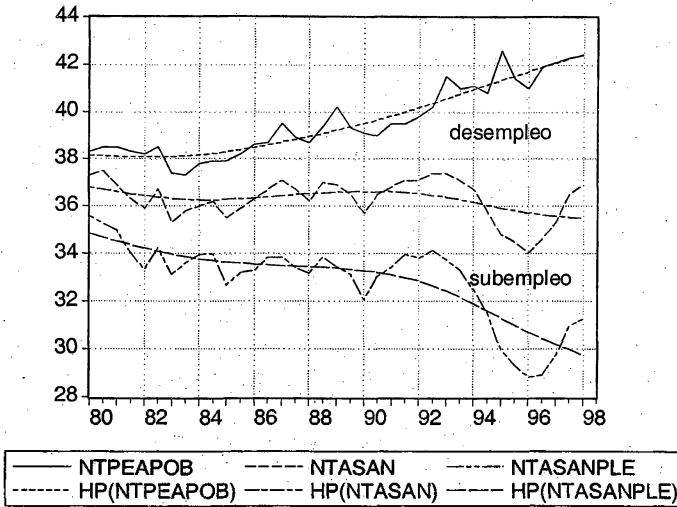


Gráfico 12: Relación tasa de empleo pleno/PIBD.
Índice = 1 en 1990:2

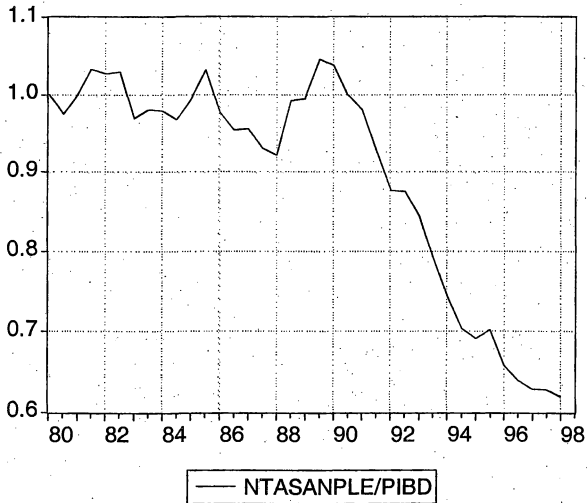
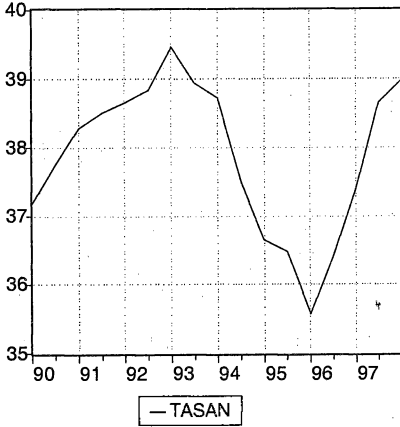
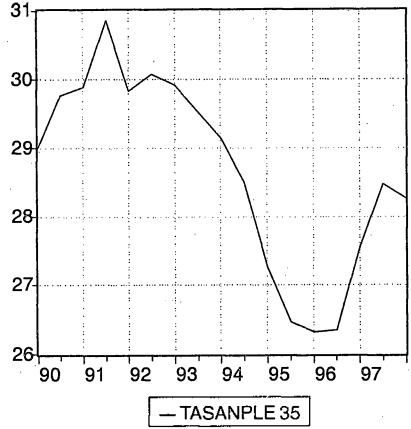


Figura 1: Proporciones de la población del GBA (%)

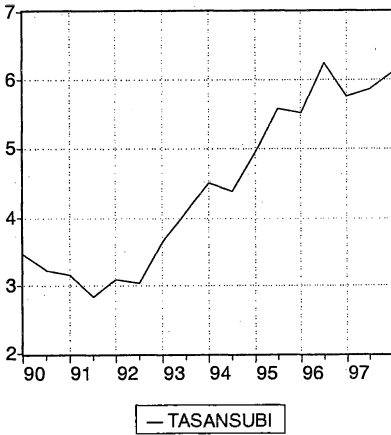
Tasa de empleo



Tasa de empleo pleno (35 horas o más)



Tasa de subempleo involuntario



Tasa de subempleo voluntario

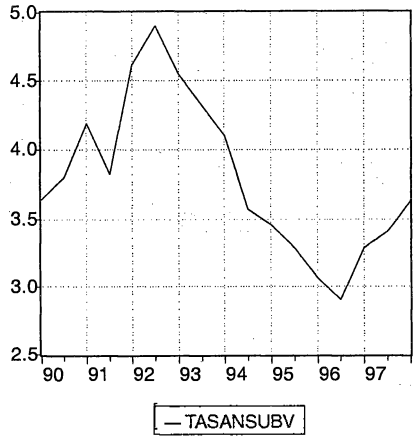
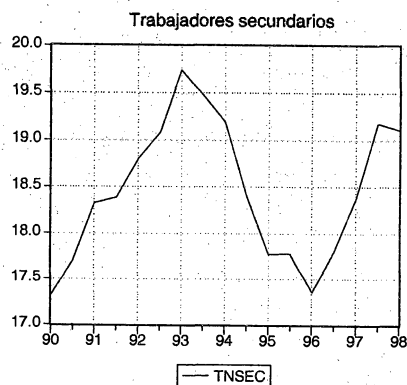
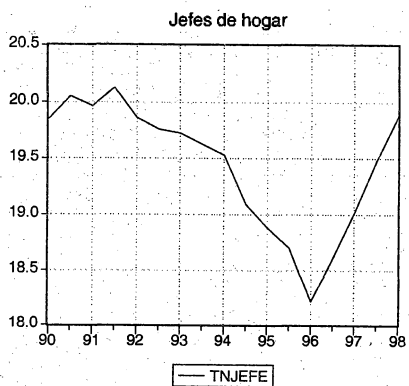
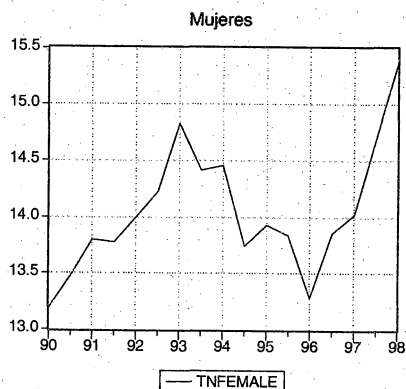
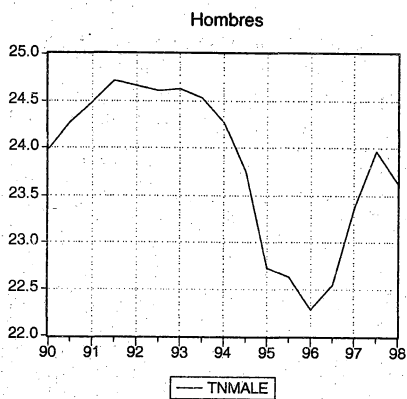


Figura 2: Tasas de empleo. Proporciones de la población del GBA (%)



Cuadro 1

	Incremento 1990:01 - 1992:02					Incremento 1992:02 - 1996:02				
	Total	Hombres	Mujeres	Jefe de Fila.	Trab. secund.	Total	Hombres	Mujeres	Jefe de Fila.	Trab. secund.
Empleo Total	1.66	37%	63%	-6%	106%	-2.43	85%	15%	47%	53%
Empleo Pleno	1.08	47%	53%	-19%	119%	-3.75	72%	28%	51%	49%
Manufacturas	34%	70%	30%	45%	55%	64%	72%	28%	55%	45%
Electricidad, Gas y Agua	-5%	96%	4%	107%	-7%	-0%	-	-	-	-
Construcción	37%	91%	9%	67%	33%	13%	94%	6%	68%	32%
Comercio	59%	20%	80%	-8%	108%	25%	72%	28%	68%	32%
Transporte y Comunicaciones	-26%	85%	15%	122%	-22%	-13%	98%	2%	70%	30%
Servicios Financieros	20%	40%	60%	33%	67%	-19%	39%	61%	61%	39%
Otros Servicios	-13%	-23%	123%	143%	-43%	30%	51%	49%	34%	66%
Subempleados Voluntarios	1.26	40%	60%	28%	72%	-2.00	36%	64%	30%	70%
Manufacturas	23%	53%	47%	42%	58%	15%	78%	22%	55%	45%
Electricidad, Gas y Agua	0%	-	-	-	-	-0%	-	-	-	-
Construcción	6%	65%	35%	20%	80%	5%	73%	27%	28%	72%
Comercio	26%	35%	65%	9%	91%	17%	28%	72%	18%	82%
Transporte y Comunicaciones	2%	110%	-10%	33%	67%	1%	171%	-71%	46%	54%
Servicios Financieros	18%	72%	28%	35%	65%	10%	91%	9%	46%	54%
Otros Servicios	25%	6%	94%	41%	59%	54%	14%	86%	29%	71%
Empleo Pleno más SV	2.34	43%	57%	6%	94%	-5.74	60%	40%	44%	56%
Manufacturas	28%	63%	37%	44%	56%	47%	73%	27%	55%	45%
Electricidad, Gas y Agua	-2%	96%	4%	107%	-7%	-0%	-	-	-	-
Construcción	20%	87%	13%	59%	41%	10%	90%	10%	61%	39%
Comercio	41%	25%	75%	-2%	102%	22%	61%	39%	55%	45%
Transporte y Comunicaciones	-11%	82%	18%	130%	-30%	-8%	95%	5%	71%	29%
Servicios Financieros	19%	56%	44%	34%	66%	-9%	18%	82%	68%	32%
Otros Servicios	7%	30%	70%	-42%	142%	38%	33%	67%	31%	69%
Subempleados Involuntarios	-0.41	44%	56%	23%	77%	3.21	41%	59%	42%	58%
Manufacturas	24%	-17%	117%	-46%	146%	13%	41%	59%	29%	71%
Electricidad, Gas y Agua	2%	100%	0%	0%	100%	0%	-	-	-	-
Construcción	27%	82%	18%	78%	22%	14%	98%	2%	79%	21%
Comercio	71%	61%	39%	60%	40%	17%	66%	34%	44%	56%
Transporte y Comunicaciones	-16%	58%	42%	77%	23%	1%	57%	43%	18%	82%
Servicios Financieros	-33%	61%	39%	40%	60%	6%	41%	59%	38%	62%
Otros Servicios	24%	41%	59%	-6%	106%	50%	17%	83%	36%	64%

Cuadro 1 (continuación)

	Incremento 1990:01 - 1992:02					Incremento 1992:02 - 1996:02				
	Total	Hombres	Mujeres	Jefe de Fila.	Trab. secund.	Total	Hombres	Mujeres	Jefe de Fila.	Trab. secund.
Empleo Total	-0.77	188%	-88%	162%	-62%	2.25	63%	37%	39%	61%
Empleo Pleno	-2.67	82%	18%	79%	21%	2.13	46%	54%	34%	66%
Manufacturas	76%	72%	28%	57%	43%	28%	57%	4%	44%	20%
Electricidad, Gas y Agua	1%	90%	10%	31%	69%	-2%	-	-	-	-
Construcción	3%	106%	-6%	73%	27%	-2%	-2%	-2%	-11%	3%
Comercio	12%	176%	-76%	218%	-118%	4%	-11%	16%	26%	-8%
Transporte y Comunicaciones	-8%	117%	-17%	-2%	102%	-0%	-8%	6%	-14%	7%
Servicios Financieros	-34%	39%	61%	55%	45%	19%	37%	3%	8%	24%
Otros Servicios	48%	43%	57%	46%	54%	43%	11%	71%	35%	48%
Subempleados Voluntarios	-0.74	30%	70%	35%	65%	0.50	73%	27%	49%	51%
Manufacturas	0%	-	-	-	-	-19%	-7%	-52%	-11%	-27%
Electricidad, Gas y Agua	-1%	100%	0%	100%	0%	0%	-	-	-	-
Construcción	3%	100%	0%	54%	46%	17%	24%	0%	25%	10%
Comercio	0%	-	-	-	-	5%	19%	-32%	29%	-17%
Transporte y Comunicaciones	0%	-	-	-	-	21%	21%	19%	7%	34%
Servicios Financieros	-2%	-140%	240%	-91%	191%	9%	26%	-39%	4%	13%
Otros Servicios	103%	18%	82%	23%	77%	60%	14%	184%	54%	67%
Empleo Pleno más SV	-3.40	71%	29%	70%	30%	2.64	51%	49%	37%	63%
Manufacturas	59%	76%	24%	59%	41%	19%	40%	-2%	30%	13%
Electricidad, Gas y Agua	1%	87%	13%	11%	89%	0%	-	-	-	-
Construcción	3%	105%	-5%	68%	32%	2%	5%	-3%	-2%	4%
Comercio	9%	167%	-67%	226%	-126%	4%	-3%	11%	27%	-9%
Transporte y Comunicaciones	-6%	110%	-10%	-4%	104%	4%	0%	7%	-8%	11%
Servicios Financieros	-28%	35%	65%	52%	48%	17%	34%	-2%	7%	22%
Otros Servicios	60%	33%	67%	38%	62%	47%	12%	83%	40%	51%
Subempleados Involuntarios	2.80	40%	60%	45%	55%	-0.38	-29%	129%	43%	57%
Manufacturas	12%	59%	41%	51%	49%	70%	-105%	31%	49%	85%
Electricidad, Gas y Agua	-0%	-	-	-	-	0%	-	-	-	-
Construcción	12%	104%	-4%	79%	21%	-18%	71%	2%	17%	-44%
Comercio	9%	73%	27%	25%	75%	65%	-201%	5%	92%	45%
Transporte y Comunicaciones	3%	58%	42%	65%	35%	-16%	64%	2%	-11%	-20%
Servicios Financieros	12%	49%	51%	39%	61%	19%	-24%	9%	-5%	37%
Otros Servicios	54%	15%	85%	38%	62%	-19%	235%	51%	-53%	6%

Gráfico 13: Ingresos per cápita de la población ocupada y activa.
(Mensual. En pesos constantes de mayo de 1998)

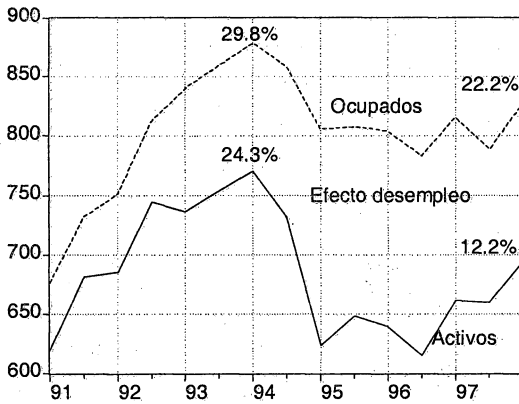


Gráfico 14: Ingresos per cápita según tipo de ocupación.
(Mensual. En pesos constantes de mayo de 1998)

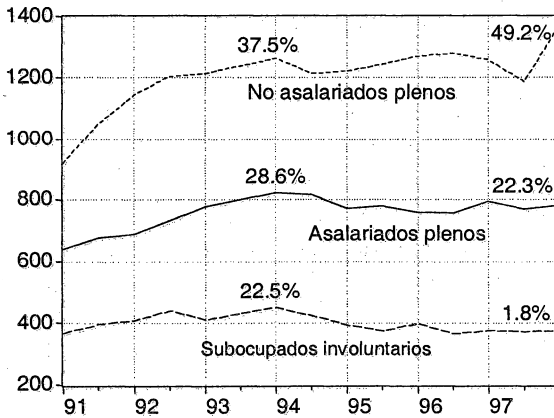


Gráfico 15: Ingresos per cápita según nivel de educación.
(Mensual. En pesos constantes de mayo de 1998)

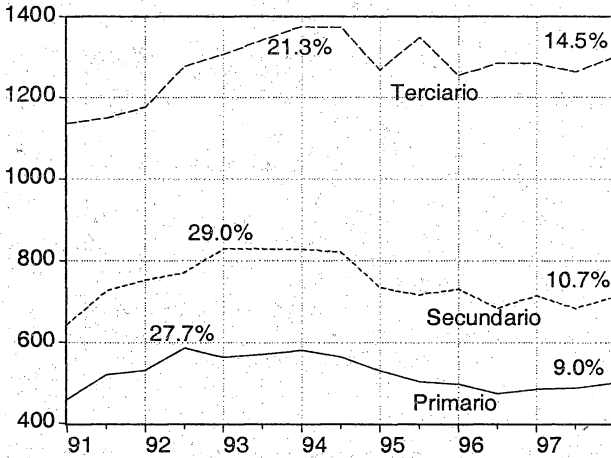


Gráfico 16: Relaciones entre horarios según nivel de educación.
Índice de desigualdad (D)

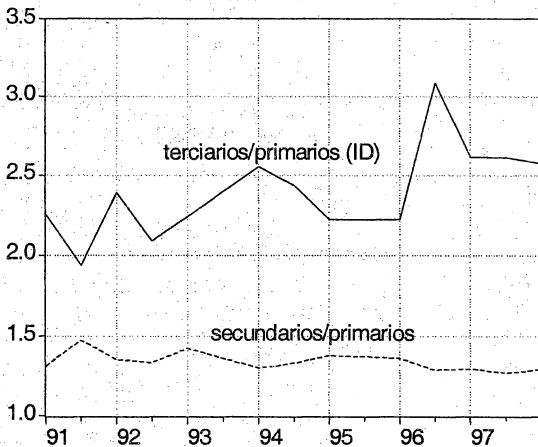
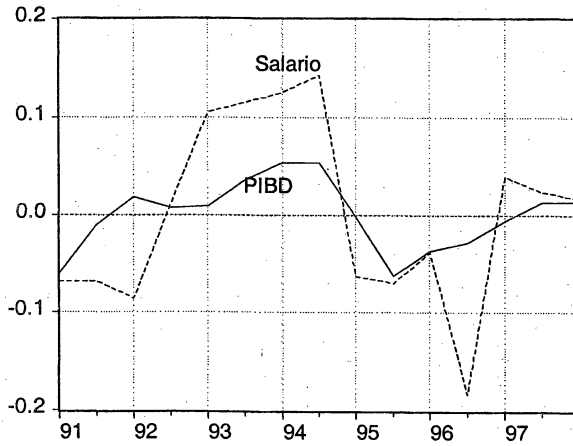


Gráfico 17: Salario medio horario de los asalariados plenos y PIBD.
Desvíos con respecto a sus respectivas tendencias logarítmicas



BOLIVIA: EFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO,
EMPLEO, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA*

Werner Hernany

Wilson Jiménez

Rodney Pereira

* Los resultados y apreciaciones son responsabilidad exclusiva de los autores y no comprometen la posición de las instituciones a las que pertenecen.

1. Introducción

Bolivia inició la liberalización comercial y financiera a mediados de los ochenta al finalizar la crisis de la deuda externa que se tradujo en una mayor entrada de capitales y atracción de la inversión extranjera directa e impulsó una mayor movilidad de factores y permitió reactivar la economía. La diversificación de las exportaciones y el crecimiento de las tasas de inversión incidieron sobre los cambios en la estructura del producto incorporando una mayor proporción de importaciones, tanto de insumos como de capital, que se complementaron con mayores flujos de capital externo provenientes, en gran parte, de instituciones de la cooperación multilateral.

La apertura externa impulsó cambios en el mercado de trabajo, generando una menor participación de transables en el empleo con salarios reales crecientes especialmente para el trabajo calificado, en cambio incrementó la participación del empleo en actividades no transables, en particular aquellas del sector informal en las que se observó un estancamiento de los niveles de ingresos.

Las transformaciones propiciadas por la apertura externa alentaron el crecimiento de la economía, impulsaron un modesto aumento de la productividad media del trabajo e incrementaron los niveles de empleo; sin

embargo, quedan algunos interrogantes relacionados con otros efectos de la liberalización; en particular, ¿cuál fue el impacto de la apertura externa sobre la distribución del ingreso y la pobreza? ¿qué niveles de pobreza tendría Bolivia si no hubiese ocurrido la liberalización?; sin liberalización ¿cuáles serían los índices de desigualdad del ingreso?; ¿qué sectores de la economía tuvieron mayor impacto sobre los cambios en la pobreza? y ¿cuáles fueron los mecanismos que cambiaron los niveles de desigualdad?

El presente documento tiene el propósito de responder gran parte de las preguntas planteadas; en tal sentido, se analizan los efectos de la liberalización sobre el crecimiento, el mercado de trabajo, la distribución y la pobreza, destacando los principales vínculos entre el sector externo, la demanda agregada y los cambios en el mercado de trabajo. A tal efecto, se presentan estimaciones de la magnitud de la pobreza y distribución de ingreso antes y después de la liberalización, una descomposición de los cambios en el ingreso del hogar per cápita y, finalmente, se evalúan los resultados de la simulación de los efectos de la liberalización sobre la pobreza y distribución del ingreso.

La información utilizada corresponde en su mayoría a fuentes oficiales, principalmente las encuestas de hogares y censos de población que realizó el Instituto Nacional de Estadística (INE) en 1976 y 1992, complementados con datos del Banco Central de Bolivia (BCB). El cálculo de la productividad media del trabajo se realizó a partir de los datos de cuentas nacionales, los censos de población y la Encuesta Nacional de Empleo de 1997.

La metodología consiste en comparar indicadores que corresponden a dos períodos que difieren entre sí esencialmente por los efectos de la apertura externa, suponiendo que la influencia de cambios institucionales, choques macroeconómicos o desastres naturales no son apreciables en dichos períodos. Para tal efecto se establecieron los años 1989 (antes de la liberalización) y 1997 (después de la liberalización) que, como se señala luego en la justificación del período, permiten contrastar los cambios en la pobreza y la distribución atribuidos al proceso de apertura externa.

2. Liberalización y ajuste

Hasta la primera mitad de los años ochenta, la economía boliviana apoyó su desarrollo en un modelo de sustitución de importaciones con

amplia participación del Estado en las actividades económicas y la generación directa de empleo.

La política fiscal aplicaba subsidios con una estructura de impuestos diferenciada, los ingresos fiscales provenían en su mayor parte de transferencias de las empresas públicas y de aranceles e impuestos domésticos. El gasto público correspondía a un aparato estatal de magnitud considerable que se constituyó en una fuente de crecientes déficit. La política externa imponía elevados niveles de protección para productos industriales y mantenía una estructura diferenciada de aranceles. El régimen de tipo de cambio fijo propició una elevada apreciación de la moneda que determinó la pérdida de competitividad y promovió el crecimiento de las importaciones. La tasa de interés era fijada por el BCB en función de la liquidez del sistema. En 1982 se aplicó una política de desdolarización¹ que erosionó el valor de los ahorros y generó mercados paralelos de divisas, especulación y fuga de capitales.

Hasta la primera mitad de la década de los setenta los resultados del modelo fueron destacables; el PIB creció a una tasa promedio anual de 5,8% y se observó una tasa de inflación promedio de 16% (entre 1970 y 1976). Sin embargo, los elevados niveles de protección determinaron la baja competitividad del aparato productivo, el ahorro interno se redujo y se observaron crecientes niveles de déficit en cuenta corriente. La crisis de la deuda y el manejo de la política económica descrita condujeron a una de las mayores crisis de la historia, caracterizada por una alta inflación, contracción del producto, déficit fiscal y deterioro de los ingresos reales de la población.

La política económica durante el ajuste

En 1985 se implementó un paquete económico orientado a restablecer el equilibrio macroeconómico, se suprimió el control de precios, se inició la liberalización del sector externo, se implementó un sistema de tipo de cambio flexible a través de subasta libre en el Bolsín² se ejerció control sobre el crecimiento de la demanda agregada mediante políticas fiscales y monetarias restrictivas y se liberó la tasa de interés.

1. Conversión de los contratos en dólares o con cláusula dólar a contratos en moneda nacional al tipo de cambio oficial. También se prohibieron las transacciones comerciales y financieras de residentes en monedas extranjeras.

2. El Bolsín es un sistema cambiario de flotación administrada por el Banco Central.

La adopción del tipo de cambio flexible y la unificación de las cotizaciones en el mercado oficial y paralelo fueron mecanismos para la estabilidad de precios, la liberalización de las tasas de interés y la supresión del control sobre depósitos en moneda extranjera para la banca privada dieron lugar a una mayor movilidad de capitales extranjeros.

La eliminación de la licencia previa para la exportación de bienes (excepto los productos relacionados con la seguridad nacional) y el libre tránsito de productos determinaron un ambiente propicio para la reactivación del sector exportador. En 1987 se estableció un nuevo régimen para las exportaciones no tradicionales y se autorizó el funcionamiento de zonas francas comerciales e industriales³ que tenían el propósito de fomentar el desarrollo de la industria y las exportaciones. Se instituyó el Certificado de Reintegro Arancelario (CRA) que consistía en el reembolso del 10% del valor neto de las exportaciones, posteriormente se estableció el Régimen de Reintegro del Gravamen Aduanero Consolidado bajo la modalidad del *drawback*.⁴

En 1990 se aprobó el Régimen de Internación Temporal para la Exportación (RITEX)⁵ que eximía del pago de aranceles e impuestos a las empresas exportadoras que realizaban importaciones de insumos. En 1995, se dispuso la devolución de impuestos y aranceles mediante el Sistema de Ventanilla Unica para la Exportación (SIVEX) y el Sistema Nacional de Impuestos (SNI).

La eliminación de restricciones y licencias para importaciones relacionadas con la competitividad interna tuvieron el propósito de desalentar el contrabando y mejorar la administración de impuestos a las importaciones, se simplificaron y redujeron las barreras arancelarias y se eliminaron las no arancelarias. En 1990 se fijó el arancel para los bienes de capital en 5% y para el resto de productos en 10%, además se contrató los servicios de verificadoras internacionales para reducir la subfacturación y elevar la recaudación fiscal. Recientemente entró en vigencia la Ley de Aduanas orientada a proteger a los importadores legales y reducir la evasión a través del contrabando.

3. El objetivo de las zonas francas industriales es procesar bienes transables destinados al mercado externo. Por su parte, las zonas francas comerciales buscan facilitar el comercio de mercancías producidas dentro o fuera del territorio nacional, así como proveer materias primas e insumos a las zonas francas industriales.

4. El *drawback* es un régimen de devolución arancelaria que compensa a los exportadores por los pagos de impuestos incorporados en el consumo intermedio importado.

5. El régimen específico de devolución arancelaria permite la importación liberada de insumos destinados a la producción de exportables.

En general, durante la década de los noventa se dio continuidad a los principios de la política de estabilización. Se enfatizó en reformas relacionadas con la eficiencia del aparato productivo, la promoción y atracción de la inversión extranjera y doméstica y el desarrollo de marcos normativos para el mejor funcionamiento de los mercados a través de sistemas de regulación de las actividades económicas. En adición, se buscó dinamizar el mercado de valores y la legislación para el sistema financiero de tal manera que permitieran mantener un clima favorable para los flujos de capital.⁶

Flujo de capitales

En el marco de la liberalización, se permitió a los Bancos Privados la libre operación en moneda extranjera,⁷ se eliminó el control a la transferencia de capitales financieros y a la remisión de utilidades, permitiendo el endeudamiento de los bancos privados dentro del territorio nacional de acuerdo a sus limitaciones patrimoniales.

La Ley de Bancos otorgó a los bancos extranjeros la autorización para operar en Bolivia con los mismos derechos, privilegios, normas y reglamentos aplicados a los bancos nacionales y se autorizó a las entidades financieras bancarias a realizar inversiones en el exterior.

La Ley de Inversiones reconoció a los inversionistas extranjeros los mismos derechos, deberes y garantías que a los nacionales. En 1994, se aprobó la Ley de Capitalización con el propósito de asociar a las empresas públicas con inversionistas extranjeros y se estableció un sistema de regulación a través de superintendencias sectoriales.

En la política de endeudamiento se optó por financiamiento concesional y de largo plazo y la renegociación de la deuda externa fue más agresiva, en 1998 Bolivia accedió a la iniciativa HIPC⁸ que ha permitido una reducción de la deuda de US\$448 millones en valor presente neto.

6. Un resumen de las principales reformas se incorporan en Anexo 1.

7. Antes de 1985 no se permitían operaciones en moneda extranjera, los bancos o inversionistas extranjeros no podían ser dueños de más del 30% de un banco nacional, existían límites de endeudamiento externo para bancos nacionales y existían Bancos Estatales que otorgaban préstamos de desarrollo.

8. Actualmente Bolivia está realizando gestiones para participar de los recursos del HIPC II que permitirían llevar adelante un agresivo programa de lucha contra la pobreza.

Comportamiento del sector externo

En los primeros años del ajuste se redujo el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos debido al repunte de las exportaciones y la contracción que sufrieron las importaciones. En 1989 la cuenta corriente presentó un saldo positivo debido al superávit de la balanza comercial, sin embargo, en los años posteriores el déficit recurrente se situó alrededor de US\$297 millones promedio anual, equivalentes al 4,4% del PIB.

La evolución de las exportaciones se vio afectada por la tendencia desfavorable de los términos de intercambio que, entre 1986 y 1989, cayeron más de 22% (anexo). En 1986, el 82% de las exportaciones estaban compuestas por minerales e hidrocarburos y el 16% eran productos no tradicionales, en 1997 más de la mitad de las exportaciones correspondían a estos rubros, aspecto que responde a la evolución de los precios internacionales, tipo de cambio flexible y otras medidas fiscales.

Cuadro 1: Composición porcentual de las exportaciones

	1986	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
TOTAL (US\$ millones de 1996)	809	976	791	1.109	997	831	891	1.243	1.218
EXPORT. TRADICIONALES (%)	82	72	78	66	67	66	60	48	56
Minerales	31	47	40	43	40	49	47	39	43
Hidrocarburos	51	25	38	24	27	17	13	9	13
EXPORT. NO TRADICIONALES	16	24	19	30	28	30	37	48	40
REEXPORTACIONES Y OTROS	2	4	3	3	5	4	3	3	4

Fuente: Elaborado con base en la información del BCB.

Durante los años noventa, la caída de los términos de intercambio produjo pérdidas que ascendieron a US\$4,483 millones a precios de 1996, alrededor de US\$560 millones anuales equivalentes a casi el 8% del PIB. A partir de la liberalización, el tipo de cambio real se depreció en forma continua como resultado de una política que orientaba al Bolsín hacia una devaluación nominal por encima de la inflación. Entre 1996 y 1997 se observa una apreciación de la moneda, que estuvo influenciada por los flujos de financiamiento externo público y privado, determinando que la devaluación nominal sea menor a la evolución de los precios. El comportamiento mencionado ayudó a mejorar la competitividad de las exportaciones en particular de las no tradicionales.

Cuadro 2: Efecto de la relación de precios del intercambio y otros índices (1990=100)

	1985	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Índice de cambio real (ICR)	60.8	75.5	100	100.8	104.8	108.9	119.7	122.8	116.7	116.0
Índice de la relación de precios del intercambio	174.4	149.0	100	87.1	76.3	67.3	68.9	69.0	67.5	68.3
Índice de precios de las exportaciones	130.8	107.0	100	91.9	82.9	74.5	78.6	81.6	81.8	82.0
Índice de precios de las importaciones	74.9	71.7	100	105.5	108.5	110.7	114.1	118.2	121.1	120.1
Efecto de la rel. de precios de interc. (US\$mill.)	63.9	209.4	0	-164.2	-316.3	-555.8	-754.9	-790.1	-957.0	-944.5

Fuente: Banco Central de Bolivia.

Las importaciones tuvieron un repunte importante en los noventa, en especial los bienes de capital aumentaron a un ritmo de 13,7% promedio anual, como resultado de la política de privatización y capitalización. En 1997, el déficit de la balanza comercial fue el 8,8% del PIB y la importación de bienes de capital y materias primas representaron en promedio el 78% del total. El creciente déficit en la cuenta corriente estuvo afectada también por el pago de servicios factoriales, particularmente los intereses sobre la deuda externa que durante la estabilización, mostraron un incremento sostenido representando en promedio el 7% del PIB, la misma que se revierte en la década de los noventa con una reducción de 4,3% promedio anual.

La ayuda externa constituyó uno de los factores compensatorios del déficit en cuenta corriente. En efecto, por concepto de cooperación internacional y donaciones Bolivia recibió US\$1.975 millones hasta 1997, que equivalen al 3,8% anual del PIB. Estas transferencias representaron en promedio 83% del déficit.

Cuadro 3: Composición porcentual de las importaciones e índices

	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
TOTAL CIF (mill US\$)	899	815	1.107	1.215	1.296	1.323	1.478	1.657	1.822
Bienes de consumo	20	22	21	18	19	24	20	20	20
Materias primas	39	41	39	40	41	43	42	37	38
Bienes de capital	38	36	37	39	39	32	37	40	40
Otros	3	1	3	3	2	1	1	3	2
Índices									
Índice de precios	71.7	100	105.5	108.5	110.7	114.1	118.2	121.1	120.1
Índice de valor	91.0	100	142.5	162.2	170.1	173.9	211.2	247.4	278.8
Índice de cantidad	127.0	100	135.2	149.4	153.6	152.4	178.7	204.3	232.3

Fuente: Elaborado con base en la información del BCB.

Movimiento de capitales

La modificación del régimen de tipo de cambio, la liberalización de las tasas de interés, la eliminación de las restricciones sobre el movimiento de divisas y capitales y la política de endeudamiento del sector público determinaron saldos positivos en el flujo de capitales. Al inicio de las políticas de ajuste (1986-1987), la cuenta capital tuvo saldos negativos debido a la amortización de la deuda, sin embargo a partir de 1988 los flujos fueron positivos, en gran medida por el repunte de la inversión extranjera directa que fue la principal responsable de la entrada de capital que ingresó a la economía, e incrementó significativamente con relación al nivel que tenían a principios de los noventa.

Cuadro 4: Cuenta capital de la balanza de pagos como porcentaje del PIB

	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
CUENTA CAPITAL	(3.0)	3.0	3.2	7.3	7.1	6.6	8.0	11.0	11.6
Inversión directa	0.3	1.4	1.8	2.1	2.1	2.1	5.6	6.6	7.7
Empresas capitalizadas	-	-	-	-	-	-	-	2.1	3.9
Capital de M. y L. plazo	2.3	4.0	3.9	4.9	3.5	3.8	4.3	3.4	2.6
Desembolsos	5.8	6.9	5.6	6.8	5.6	6.1	6.4	5.5	4.7
Amortizaciones	(3.5)	(2.8)	(1.7)	(1.9)	(2.1)	(2.3)	(2.1)	(2.1)	(2.1)
Otras cuentas de capital	(5.6)	(2.4)	(2.4)	0.3	1.5	0.7	(1.9)	1.1	1.2

Fuente: Banco Central de Bolivia.

Los flujos de financiamiento externo que recibió la economía en los noventa permitieron cubrir la brecha entre inversión y ahorro interno, equilibrando la balanza de pagos y financiando el déficit fiscal. El financiamiento externo (préstamos y donaciones) en el período 1990-1997 fue de US\$5.392 millones (11% del PIB), en promedio US\$674 millones anuales.

Entre 1990 y 1997 se recibieron US\$3.088 millones por concepto de desembolsos en tanto que se pagaron US\$1.115 millones por amortizaciones. Los préstamos de fuentes multilaterales financiaron el 78% del total en tanto que las fuentes bilaterales redujeron su participación del 27% al 6%. Por otra parte, el tratamiento a la inversión extranjera y la Ley de Capitalización determinaron que en el período ingresen por este concepto US\$2.017 millones.

Cuadro 5: Financiamiento externo y otros indicadores

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Total
Financ. Externo (Mill US\$ de 1996)	663	632	770	647	707	731	665	578	5.392
Financ. Ext. Total / PIB (%)	11,8	10,7	12,8	10,3	10,8	10,6	9,3	7,7	10,5
Préstamos / PIB (%)	6,9	5,6	6,8	5,6	6,1	6,4	5,1	5,0	5,9
Donaciones / PIB (%)	4,9	5,1	5,9	4,7	4,7	4,2	4,1	2,7	4,5
Servicio deuda (Mill US\$ de 1996)	264	217	221	263	304	294	300	311	2.174
Flujo neto préstamos	124	116	191	87	98	148	69	64	895
Saldos deuda	4.385	4.040	4.066	4.165	4.662	4.664	4.366	4.071	

Fuente: Elaborado con base en datos del BCB y VIPFE.

Las reservas internacionales se incrementaron de US\$132 millones en 1985 a US\$305 millones en 1986 debido al financiamiento excepcional para recomponer el deterioro en la balanza de pagos. En los tres años siguientes las reservas se redujeron debido a la disminución de ingresos por venta de gas, al incremento en las obligaciones a corto plazo del BCB y al costo de las reformas asumidas por el Estado. Entre 1990 y 1997, las RIN incrementaron nuevamente de US\$154 millones a US\$1.026 millones como resultado del flujo de recursos externos.

Sector público y monetario

La política fiscal fue efectiva en el control de gastos públicos y permitió incrementar paulatinamente las recaudaciones impositivas, esto permitió que el déficit del sector público no financiero fuese disminuyendo. El incremento de ingresos y de gastos públicos permitió mantener el déficit alrededor del 4% del PIB. En 1997 el déficit (3,3% del PIB) estuvo explicado casi en su totalidad por la reforma del sistema de pensiones.⁹

La política monetaria fue consistente con la política de control de gastos, lo que se expresó en un menor crecimiento de los agregados monetarios (M1). Durante la segunda mitad de los ochenta los precios crecieron pero a tasas cada vez menores, en la década de los noventa la inflación comenzó con 18% en 1990 y fue de 7% en 1997.

A pesar de los efectos de la liberalización, las tasas de interés reales (activas) en moneda nacional se mantuvieron todavía en niveles elevados en tanto que los intereses por préstamos en moneda extranjera mostraron una tendencia decreciente. Este comportamiento estuvo determinado en gran medida por la política de endeudamiento del sector público a través de operaciones de mercado abierto, este factor limitó una mayor reducción de la tasa de interés.

La liberalización de la balanza de pagos, en especial de la cuenta capital, permitió un flujo importante de recursos externos que se tradujo en presiones adicionales sobre la demanda interna y sobre el déficit externo. Adicionalmente estos flujos presionaron a un tipo de cambio real tendiente a la sobrevaluación en especial entre 1996 y 1997.

Sector real

En 1987, la economía experimentó por primera vez en cinco años un crecimiento (de 2,5%). En los años posteriores el producto creció a una tasa anual promedio de 4,1% como resultado del dinamismo de los sectores exportadores, en los que se observaron crecientes tasas de inversión.

Durante el ajuste (1986-1989), el promedio de la participación relativa de los transables en el producto se mantuvo alrededor del 45%.

En los años noventa, la minería mantuvo un modesto dinamismo, la agroindustria mostró un importante desempeño aunque estuvo sujeta a

9. La reforma del sistema de pensiones modificó el sistema de reparto e implantó un sistema de capitalización individual. El Estado se hizo cargo de los costos de la transición de un sistema a otro.

variaciones en precios y condiciones del mercado. Los servicios productivos como electricidad, gas y agua tuvieron un comportamiento destacable, estos crecieron al 9% (entre 1990 y 1997) explicado por las inversiones que realizaron a partir de la capitalización de las empresas de algunos de estos servicios y la implementación de redes de distribución de energía y agua en áreas rurales y pequeños centros poblados.

El comercio creció al 3,8% anual, ritmo menor al promedio general. Este sector tiene una participación de alrededor del 9% del PIB y gran parte de estas actividades están generadas por pequeñas unidades económicas y del sector informal. El sector de transporte y comunicaciones creció al 6% anual, explicadas también por las inversiones en telecomunicaciones y la creciente urbanización que permitió un mayor dinamismo del transporte.

Las actividades de la administración pública declinaron su participación en el PIB, crecieron al 3% anual como consecuencia de la restricción fiscal y la transferencia de empresas al sector privado.

La demanda agregada

La reducción de la demanda agregada que caracterizó a los años ochenta se revirtió en los años noventa, en efecto, entre 1990 y 1997 ésta mostró un mayor dinamismo, creciendo al 4,8% promedio anual, variación que fue superior a la que presentó el PIB (4,2%). La brecha entre la producción y el PIB fue cubierta generalmente con recursos externos, excepto en 1994 y 1995 años en que la producción fue superior a la demanda.

La propensión media del ahorro privado (el ahorro como proporción de la demanda agregada) fue creciendo paulatinamente desde mediados de la década de los ochenta. En efecto, este indicador era de 9,1% en 1986 y creció hasta cerca del 15% en 1997. Dicha variación permitió que el sector privado se convirtiera paulatinamente en acreedor neto. La inversión privada, que hasta 1995 mostraba variaciones de alrededor del 13%, en los siguientes años creció en 40% como resultado de la mayor presencia de inversión extranjera, inversiones residenciales e infraestructura industrial.

La brecha fiscal (exceso de gastos públicos sobre ingresos fiscales) perdió importancia a medida que se imponían controles al gasto al mismo tiempo que se estabilizó la tasa impositiva (alrededor del 7%), esta brecha fue financiada en su mayor parte con endeudamiento del sector privado y del resto del mundo. La reducción del aparato burocrático y el nuevo rol del Estado determinaron una menor contribución del sector público a los cambios en la demanda agregada.

El multiplicador de las exportaciones fue el principal determinante en la evolución de la demanda en los noventa. Las importaciones crecieron en 7,5% en promedio, lo que significó un aumento en su participación en la oferta de 19,3% en 1990 a 22,5% en 1997. Entre 1993 y 1994 se observó una reducción y a partir de 1995 el coeficiente de importaciones tuvo un crecimiento como resultado del incremento de la oferta importada (ver anexo). La brecha externa permitió evidenciar la entrada neta de recursos del exterior hacia la economía que, en gran medida, financió el incremento de la demanda.

Cuadro 6: Propensiones marginales y descomposición del crecimiento de la demanda agregada.¹⁰ 1986-1997

Año	Propensiones medias % de la DA			Brecha gastos e ingresos % de la DA			Contribución a los cambios en la DA (%) del:			Var. Dem. Agregada
	s	t	m	I-sX	G-tX	E-mX	Gasto privado	Gasto público	Dda. externa	
1986	9.1	6.8	18.7	0,5	4,1	-4,5	8.0	-10.2	1.6	-0.6
1987	8.5	6.9	19.5	2,4	3,2	-5,6	6.6	-1.4	-1.8	3.5
1988	9.9	6.8	19.0	1,1	3,4	-4,6	-2.9	1.3	4.0	2.3
1989	11.3	6.7	18.5	-2,3	3,3	-1,0	-8.6	0.4	11.4	3.1
1990	12.0	6.7	19.3	-1,9	2,8	-0,9	2.6	0.1	3.1	5.7
1991	12.8	6.7	20.4	-0,6	2,5	-1,9	5.5	0.8	0.7	6.7
1992	11.5	6.6	21.7	1,0	2,6	-3,6	5.0	1.0	-2.7	3.3
1993	12.2	6.6	20.9	-0,1	2,5	-2,4	-1.9	0.6	4.5	3.2
1994	13.4	6.7	20.0	-3,0	2,5	0,5	-6.2	0.6	9.1	3.6
1995	14.1	6.8	20.7	-2,7	2,2	0,6	2.2	0.5	3.1	5.5
1996	14.7	6.9	21.5	-2,0	2,0	0,0	3.5	0.7	1.3	5.3
1997	14.7	6.8	22.5	0,3	1,9	-2,2	7.1	-1.0	-2.5	5.5

Nota: las propensiones medias son: $s = (\text{PIB}-T-C)/X$, $t = T/X$ y $m = M/X$, donde X es la demanda agregada, T son los impuestos, M las importaciones y C el Consumo privado.

Fuente: Con base en Cuentas Nacionales del INE.

En 1986, la demanda agregada tuvo una variación negativa que estuvo explicada principalmente por la incidencia que tuvo la reducción del gasto público como resultado de la aplicación de la política de ajuste, por

10. Los agregados económicos son: C = Consumo; I = Inversión; G = Gasto de Gobierno; y E = Exportaciones; M = Importaciones; PIB = Producto Interno Bruto; T = Impuestos; X = Demanda Agregada = C+I+G+E = Oferta Agregada = PIB+ M ; Y = Ingreso Privado = PIB - T. La descomposición del crecimiento de la demanda agregada está basada en el documento de Ocampo, Tovar y Sánchez (Documento de Río, 1999).

el contrario, la incidencia del gasto del sector privado y la demanda externa contrarrestaron en alguna medida la tendencia descendente de la demanda.

Durante los años noventa se redujo la incidencia del sector público en las variaciones de la demanda agregada y, el comportamiento de esta variable estuvo explicada principalmente por las variaciones del sector externo y la demanda privada.

3. Empleo, productividad y distribución del ingreso

Hasta la primera mitad de los ochenta, las relaciones laborales se desarrollaban en un contexto de rigidez institucional y elevada ponderación del sector público en el empleo. Entre 1980 y 1992 la población económicamente activa (PEA) nacional creció más rápido que la población en edad de trabajar (PET), generando cambios en el perfil ocupacional.¹¹ El aumento de la PEA reflejó los efectos de la crisis que obligó a los hogares a complementar ingresos a través de una mayor participación en el mercado de trabajo. Entre 1980 y 1992 la tasa global de participación nacional (TGP) aumentó de 56% a 63%, aspecto que contribuyó al incremento de empleos de baja calidad y al incremento del desempleo abierto.

La representatividad de los no transables¹² en el empleo aumentó, de 39,9% en 1980 a 43% en 1992 y, por el contrario los transables redujeron su participación, probablemente para ajustar los niveles de empleo a la producción o para ganar competitividad.

Durante los noventa, la recuperación de la economía propició la expansión del empleo, la reducción del desempleo abierto y el crecimiento de los ingresos de algunos sectores de ocupación. Entre 1992 y 1997 la PET creció a un ritmo de 2,9%, la PEA aumentó a un ritmo de 3,6% y la población desocupada (PD) se incrementó a razón de 1,7% anual.¹³

11. La población total creció al 2,1% promedio anual en tanto que la población en edad de trabajar (PET) lo hacía a un ritmo de 2,3%, evidenciando la fase inicial de la transición demográfica.

12. La definición de transables y no transables está basada en la clasificación de la CIIU a un solo dígito e incluye agricultura, extractivas e industria manufacturera. Los no transables incorporan electricidad, construcción, comercio, transporte y servicios.

13. El crecimiento de la población durante este período fue de 2,6% anual, más elevado con relación al período anterior, este comportamiento estuvo vinculado con la reducción de las tasas de mortalidad y el incremento de la esperanza de vida.

Cuadro 7: Población total según condición de actividad y estructura del empleo nacional

	1980	1992	1997	Var 1980-92	Var1997-92
Población total estimada (Miles)	5.355	6.897	7.827	Var. % anual promedio	
				2,1	2,6
Indicadores				Diferencia	
Tasa Bruta de Participación	39,3	44,8	46,8	5,6	2,0
Tasa Global de Participación	56,5	63,1	64,7	6,6	1,6
Tasa de Ocupación	98,4	97,8	97,9	-0,6	0,2
Tasa de Desempleo Abierto	1,6	2,2	2,1	0,6	-0,2
Estructura del empleo				Var. % anual promedio	
Bienes Transables (1 a 3)	100,0	100,0	100,0	--	--
Bienes No Transables (4 a10)	60,1	57,0	56,0	2,8	3,1
	39,9	43,0	44,0	3,9	4,0
Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca	46,4	44,6	43,2	2,9	2,8
Extracción de Minas y Canteras	4,1	2,4	1,8	-1,3	-2,3
Industrias Manufactureras	9,7	10,1	11,0	3,5	5,4
Electricidad, Gas y Agua	0,1	0,3	0,3	9,0	6,3
Construcción y Obras Públicas	5,5	5,9	5,3	3,7	1,3
Comercio, Restaurantes y Hoteles	7,1	10,5	17,7	6,6	14,9
Transporte, Almacén y Comunic.	3,7	5,3	4,8	6,2	1,3
Estab. Financ., Seg., y Serv. a Empresas	0,9	2,5	2,1	12,7	0,4
Servicios Comun. Soc. y Personales	22,4	18,5	13,8	1,6	-2,5

Cifras Estimadas.

Fuente: Estimaciones propias con base en los censos de población y las encuestas de empleo.

Entre 1992 y 1997, la población ocupada creció más rápido que la PET debido a los efectos de la expansión económica sobre la incorporación de más miembros del hogar al mercado de trabajo, la TGP nacional pasó de 63% a 65%, acompañada del aumento de ocupaciones de baja calidad.

En general, los transables crearon menos empleos durante este período y su participación en la ocupación se redujo levemente de 57% a 56%. En los transables, la industria manufacturera se constituyó en un sector que incrementó su ponderación gracias al impulso que alcanzó en los últimos años (creció al 5,5% anual). El empleo en no transables creció a razón de 4,4% anual, principalmente por la absorción que tuvo el sector del comercio, que tuvo una tasa de crecimiento de 15% anual, fenómeno que propició una acelerada terciarización de la mano de obra.

Cambios en la productividad total y sectorial

La liberalización afectó los niveles de productividad del trabajo a través de los cambios en el empleo, en particular por los crecientes requerimientos de calificación de la mano de obra e innovaciones técnicas introducidas en algunos sectores con mayores ventajas.¹⁴

Durante 1980 y 1992 la economía mostró variaciones negativas del producto que determinaron una caída de la productividad global del trabajo. Durante este período, el producto real mostró un incremento anual de 0,3% anual, sin embargo el empleo se expandió a una tasa de 3,2% anual, que dio lugar a la reducción real del producto por ocupado a un ritmo de -2,8 anual.

Entre 1980 y 1992, la contracción del producto fue menor en los transables, en tanto que los no transables tuvieron una caída más pronunciada y, al mismo tiempo, un aumento más que proporcional en el nivel del empleo. En consecuencia la reducción en el producto por ocupado se explicó principalmente por los no transables.

Cuadro 8: Variación anual media del producto, el empleo y productividad del trabajo (en %)

	Producto Interno Bruto		Empleo		Producto por ocupado	
	1980/92	1992/97	1980/92	1992/97	1980/92	1992/97
TOTAL	0.3	4.5	3.2	3.5	-2.8	1.0
Transables (1 a 3)	-0.2	4.2	2.8	3.1	-2.9	1.0
No Transables (4 a 10)	0.7	4.8	3.9	4.0	-3.0	0.8
1. Agricultura, silv. caza y pesca	1.4	4.1	2.9	2.8	-1.4	1.2
2. Extracción de minas y canteras	-1.5	3.0	-1.3	-2.3	-0.3	5.4
3. Industrias manufactureras	-0.6	4.9	3.5	5.4	-4.0	-0.5
4. Electricidad, gas y agua	4.5	10.3	9.0	6.3	-4.1	3.8
5. Construcción y obras públicas	-0.1	6.1	3.7	1.3	-3.7	4.7
6. Comercio, rest. y hoteles	0.1	3.6	6.6	14.9	-6.1	-9.8
7. Transporte, almac. y comunic.	4.6	6.4	6.2	1.3	-1.5	5.0
8. Estab. Financieros y seguros	0.5	5.6	12.7	0.4	-10.8	5.2
9. Servicios sociales y personales	-0.6	2.9	1.6	-2.5	-2.1	5.5

Fuente: Elaborado con base en datos del INE.

14. Se han estimado tendencias de la productividad del trabajo para 1980, 1992 y 1997, acudiendo a las estructuras de ocupación proporcionadas por los censos de población, las proyecciones de la PEA y las encuestas nacionales de empleo recientemente realizadas por el INE.

Si bien el producto por ocupado se incrementó entre 1992 y 1997 tanto en transables como en no transables, las diferencias sectoriales fueron pronunciadas y favorecieron a los sectores que realizaron inversiones importantes durante este período y también a los que introdujeron mejoras administrativas.

Cambios en la tasa de ocupación, productividad y distribución del ingreso¹⁵

Entre 1980 y 1992 la tasa de ocupación¹⁶ creció en forma acumulada en 12 puntos porcentuales¹⁷ que se muestra en forma de índice en el cuadro 9, refleja la expansión de la tasa de participación global y la reducción del desempleo abierto. Durante este período la tasa de ocupación creció paralelamente a la reducción de los ingresos reales y la mayor presencia de las mujeres en el mercado de trabajo.

Los no transables contribuyeron a la variación de la tasa de ocupación en 0,08 debido al aumento en el empleo del comercio y transportes. Los transables aportaron en menor medida por la incorporación de un mayor número de ocupados en la agricultura.

Entre 1992 y 1997 la tasa de ocupación creció 4.4 puntos en todo el período. Los no transables contribuyeron en mayor medida a esta variación especialmente por el comercio que se constituyó en una fuente de ingreso al mercado de trabajo con bajos niveles de productividad.

15. Para estimar la contribución de las actividades a los cambios en el empleo y productividad se ha procedido a una descomposición de las variaciones en la tasa de ocupación, del producto por ocupado y se han establecido relaciones contables entre productividad y salarios de trabajadores calificados y no calificados.

16. La tasa de ocupación (λ) es el cociente entre la población ocupada y la población total. La variación de esta variable (λ^*) es igual a la diferencia entre el crecimiento del producto per cápita del sector "i" y los cambios en el producto medio del trabajo en dicho sector ($x_i^* - p_i^*$), ponderado por la participación del sector en el empleo total en el año final del análisis (L_i/L). La variación en la tasa de ocupación se obtiene a partir de la expresión:

$$\lambda^* = \sum_j \left(\frac{L_j}{L} (x_j^* - p_j^*) \left(\frac{1}{1 - p_j^*} \right) \right)$$

El factor $(1/1-p^*)$ permite ajustar la expresión a fin de obtener una descomposición exacta (Taylor, 1998).

17. A lo largo del desarrollo metodológico, la tasa de crecimiento se expresa con relación al año final y no al año inicial como normalmente se refiere cualquier tasa de incremento, vale decir que la tasa de variación será el cociente: $\Delta X/X$. Esta definición se realiza para obtener una descomposición exacta en magnitudes discretas.

Los transables aportaron escasamente al crecimiento de la tasa de ocupación de la economía por la absorción de ocupados que mostraron la agricultura e industria, en cambio la minería redujo el empleo.

Cuadro 9: Contribución de las actividades a los cambios en la tasa de ocupación

	1980-1992	1992-1997
Transables	0.0403	0.0150
No Transables	0.0781	0.0290
Variación de la tasa de ocupación (puntos)	0.1184	0.0440
1. Agricultura, silv. caza y pesca	0.0372	0.0060
2. Extracción de minas y canteras	-0.0119	-0.0049
3. Industrias manufactureras	0.0150	0.0139
4. Electricidad, gas y agua	0.0015	0.0005
5. Construcción y obras públicas	0.0100	-0.0033
6. Comercio, rest. y hoteles	0.0423	0.0766
7. Transporte, almac. y comunic.	0.0199	-0.0030
8. Estab. financieros y seguros	0.0171	-0.0024
9. Servicios sociales y personales	-0.0127	-0.0395

Fuente: Elaborado con base en encuestas y censos del INE.

Las variaciones en el producto por ocupado dependen fundamentalmente de los cambios en el producto de cada sector y de las variaciones en el nivel del empleo.¹⁸ Entre 1980 y 1992, la variación total del producto por ocupado fue de -41% (-0,41) en forma acumulada.¹⁹ La incidencia de los transables a la caída del producto por ocupado fue mayor que los no transables.

Entre 1992 y 1997 la variación total del producto por ocupado fue de 0,048 puntos. Dicho aumento se explica por el desempeño de sectores no

18. La variación del producto por ocupado (ρ^*) se obtiene como la diferencia entre el crecimiento ponderado del producto por habitante en el sector "i" y el crecimiento ponderado del empleo en dicho sector. Las ponderaciones corresponden a la contribución de los sectores al producto y al empleo, respectivamente, y se ajusta por un factor que permite obtener la descomposición en forma exacta:

$$\rho^* = \Sigma \left(\frac{X_i}{X} x_i^* - \frac{L_i}{L} L_i^* \right) \left(\frac{L}{L - \Delta L} \right)$$

19. La variación se refiere al cambio en dicha variable estimada con relación al último año.

transables distintos del comercio. La minería y la manufactura contribuyeron también al crecimiento del producto por ocupado. Los no transables, especialmente los sectores de transportes y comunicaciones, establecimientos financieros y servicios incidieron significativamente en el crecimiento de la productividad del trabajo.

Cuadro 10: Contribución de las actividades a los cambios en el producto por ocupado

	1980-1992	1992-1997
a. Transables	-0.248	0.001
b. No Transables	-0.162	0.046
Cambio en el producto por ocupado (Sumatoria)	-0.410	0.048
1. Agricultura, silv. caza y pesca	-0.151	-0.033
2. Extracción de minas y canteras	-0.026	0.019
3. Industrias manufactureras	-0.071	0.015
4. Electricidad, gas y agua	0.008	0.010
5. Construcción y obras públicas	-0.031	0.008
6. Comercio, rest. y hoteles	-0.081	-0.081
7. Transporte, almac. y comunic.	0.024	0.032
8. Estab. Financieros y seguros	-0.019	0.033
9. Servicios sociales y personales	-0.063	0.044

Nota: Cada renglón presenta la expresión: $[(X_i/X)^* - (L_i/L)](L/L - \Delta L)$, que significa la incidencia del sector a las variaciones en la productividad. Las cifras no son exactas por efectos del redondeo.

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas y censos del INE.

Salarios, empleo y productividad

Para evaluar la relación entre los cambios en productividad y variaciones de salarios²⁰ se ha estimado la proporción de trabajadores asalariados según niveles de calificación, los ingresos que reciben y la participación en las ganancias en el ingreso agregado.

20. Se define el ingreso como la suma de los flujos de ingreso generados en el proceso de producción, vale decir, el producto nominal a valores básicos (PX) que es igual a la suma de los salarios de trabajadores en dos sectores ($w_i \cdot L_i$) más el excedente bruto de explotación (π), que incluye las ganancias empresariales, agrícolas e incluso ingresos de los trabajadores

Entre 1980 y 1992 los empleos asalariados se expandieron a una tasa anual promedio de 3,1%, incremento que fue más que proporcional en los trabajadores calificados (5,7%), en tanto que los no calificados aumentaron en 2,1% promedio anual. El comportamiento del empleo durante este período sugiere una tendencia creciente en la contratación de personal con mayor calificación, como consecuencia de los cambios en los procesos productivos, la creciente terciarización de la economía y la modernización de las plantas administrativas en las unidades económicas.

Entre 1992 y 1997, el empleo asalariado redujo a una tasa de -0,5% anual, explicada por la reducción de los trabajadores no calificados que disminuyeron a un ritmo anual de -2,2% a pesar del incremento de los trabajadores calificados (2,7% anual). Los cambios en el empleo asalariado según nivel de calificación incidieron en la participación del agregado de salarios sobre el ingreso. En 1980 los salarios representaban el 35% del PIB, los trabajadores calificados participaban con el 15% y los no calificados con 20%. En 1992, los salarios incrementaron a 40% del PIB como resultado de la mayor contribución de salarios de trabajadores calificados que incrementaron su participación a 23%.

Cuadro 11: Empleo asalariado según calificación de la mano de obra

	Variación Anual %	
	1980-92	1992-97
Población Asalariada (En Miles)	3.1	-0.5
Trab. Calificados	5.7	2.7
Trab. No Calificados	2.1	-2.2

Fuente: Elaborado con base en Encuestas y Censos del INE.

por cuenta propia, esto es: $PX = \pi + \sum w_i Li$. El empleo se dividió entre trabajadores calificados y no calificados a partir del agrupamiento de los ocupados según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-1988), como una forma indirecta de dividir a los más productivos de los menos productivos. Este criterio fue decidido en razón de la disponibilidad de información para un período cercano a 1980 y 1990, a partir de los Censos de Población de 1976 y 1992, respectivamente. Los trabajadores calificados se definen como aquellos asalariados que se desempeñan como directivos, gerentes, profesionales, técnicos y empleados de oficina. Los No Calificados están conformados por agricultores, vendedores, trabajadores de servicios, artesanos, operarios, transportistas y ambulantes u otros.

Durante el período 1980-1992 se observó una reducción del producto medio del trabajo, como resultado de la expansión del empleo y la disminución del producto, sin embargo los salarios medios de los trabajadores cayeron en menor proporción.

Cuadro 12: Participación de salarios en el producto según nivel de calificación (%)

	1980	1992	1997
Total	35.0	40.3	37.3
Trabajadores Calificados (01)	15.1	23.1	22.3
Trabajadores No Calificados (02)	20.5	16.5	14.1

Fuente: Elaborado con base en encuestas y censos del INE.

Entre 1992 y 1997, el número de asalariados decreció, sin embargo los ingresos medios se incrementaron en proporción mayor al aumento de la productividad. El ingreso de los trabajadores calificados creció a mayor ritmo con relación a los no calificados. Los cambios en la composición del empleo asalariado estuvieron determinados por la expansión de actividades que demandan mano de obra más calificada. En cambio, las variaciones en el producto estuvieron a favor de las ganancias empresariales incluidas en el excedente de explotación en ambos períodos de análisis. Entre 1980 y 1992 el sesgo de los cambios en el producto favoreció a empresarios y trabajadores independientes, luego a los trabajadores calificados y, finalmente, a los no calificados.

Cuadro 13: Contribución a los cambios en el producto

	1980-1992	1992-1997
Variación del producto nominal P*X*	0.0321	0.0608
Trabajadores Calificados	0.0066	0.0176
Trabajadores No calificados	0.0053	0.0221
Excedente de Explotación	0.0197	0.0217

Fuente: Elaboración propia con base en información del INE.

Entre 1992 y 1997 los trabajadores calificados incrementaron sus ingresos aun cuando no fueron acompañados por un ritmo similar en la productividad, de tal manera que obtuvieron una ganancia distributiva. Los trabajadores no calificados perdieron peso relativo en el ingreso personal agregado, al igual que los trabajadores independientes y empresarios.

En conclusión, el proceso de apertura y liberalización de la economía introdujo cambios de significación en el empleo y tuvo efectos distribucionales importantes. Después de la liberalización, se observó un mayor peso relativo de los trabajadores calificados y ocupados independientes, a la par que retuvieron una mayor proporción del ingreso agregado. Los incrementos de la productividad están sesgados hacia los sectores intensivos en capital y que carecen de efectos significativos sobre el resto de la economía.

4. Mercado de trabajo urbano, ingresos y pobreza

Desde fines de los ochenta, los cambios en el mercado de trabajo respondieron al desempeño macroeconómico, las modificaciones estructurales de la economía propiciadas por la apertura externa, las transformaciones institucionales y las fluctuaciones coyunturales atribuidas a los precios internacionales.

Participación y desempleo

El mercado de trabajo estuvo influenciado por un elevado crecimiento de la población urbana (4,4% anual) derivado de las elevadas tasas de migración procedentes del área rural que determinaron un crecimiento de la PEA de 4,8% promedio anual. Entre 1989 y 1997 la tasa de participación global se mantuvo alrededor del 52%.

Sin embargo, por niveles de calificación, entre 1989 y 1997 se observó una reducción de las tasas de participación de los menos calificados (con 12 o menos años de educación), de 50% a 49%, en tanto que la participación de los calificados subió de 64% a 66%. Este comportamiento sugiere menores oportunidades de trabajo de la población menos calificada provocando desaliento laboral y una tendencia a mantenerse en inactividad.

El desempleo abierto disminuyó de 10,4% a 4,4% y representa uno de los mayores efectos de la flexibilización laboral y la apertura externa.

Este comportamiento responde al crecimiento económico y al efecto producido por menores ingresos en ciertos grupos que alentaron la inserción en empleos precarios.

Cuadro 14: Participación, desempleo e inactividad por sexo según calificación. 1989-1997

	1989			1997		
	TGP	TDA	TI	TGP	TDA	TI
Total	53.0	10.4	47.0	52.5	4.4	47.5
No calificado	50.1	10.5	49.9	49.0	4.3	51.0
Calificado	64.4	10.0	35.6	66.1	4.8	33.9
Hombres	63.1	9.9	36.9	62.3	4.5	37.7
No calificado	60.1	9.7	39.9	59.1	4.3	40.9
Calificado	73.6	10.4	26.4	72.7	4.8	27.3
Mujeres	44.0	11.0	56.0	43.4	4.4	56.6
No calificado	41.7	11.5	58.3	40.2	4.3	59.8
Calificado	54.4	9.4	45.6	58.2	4.7	41.8

Nota: TGP = Tasa de participación global, TDA = Tasa de desempleo abierto y TI = tasa de inactividad. Para el cálculo de estos indicadores no se incluyen a empleadas domésticas residentes en los hogares.

Fuente: Encuesta Integrada de Hogares 1989 (1^{ra}. Ronda) y Encuesta Nacional de Empleo de 1997.

La fuerza laboral menos calificada presentó, en ambos períodos, un desempleo ligeramente más bajo, lo que sugiere que las personas con baja calificación trabajan en empleos precarios con tal de recibir ingresos de subsistencia. Por el contrario, quienes tienen mayor calificación tienden a quedarse desempleados por más tiempo a fin de conseguir un mejor puesto de trabajo.

Características del empleo urbano

La mayor actividad económica durante el período determinaron una menor participación del empleo del sector familiar,²¹ una reducción de la

21. El empleo del sector familiar incluye trabajadores por cuenta propia, familiares no remunerados y empleadas de los hogares privados no residentes en los mismos hogares.

participación del empleo público y del sector empresarial²² y un aumento importante del sector semiempresarial.²³ Este comportamiento, en parte, se explica por la nueva normativa laboral que generó condiciones para incrementar la movilidad de la fuerza de trabajo.

La liberalización influyó en la reducción de las tasas de desempleo abierto, en el aumento de la demanda de trabajo, abrió espacio a los jóvenes y mujeres a incorporarse en actividades semiempresariales, propició el aumento de los salarios acordes con los mayores niveles de calificación, redujo la presencia de actividades secundarias en la mayoría de los sectores de empleo y permitió una mayor valoración de los recursos humanos en algunas unidades económicas.

La apertura externa generó cambios en las condiciones de trabajo, particularmente en cuanto a la duración de la jornada de trabajo, requerimientos de calificación, niveles y diferenciales de ingresos, actividad secundaria y participación de mujeres y jóvenes en segmentos y sectores del empleo.

Entre 1989 y 1997, el promedio de horas de trabajo se mantuvo alrededor de 46 horas semanales y fue estable en todos los sectores del empleo que se observaron.

Después de la liberalización, el promedio de educación de los ocupados en el área urbana se incrementó de 8,8 a 9,7 años²⁴ manifestando un incremento de requerimientos de mano de obra con más calificación propiciando mayor diferenciación de las ocupaciones según niveles educativos. Por ejemplo, los trabajadores del sector empresarial tienen cuatro años de escolaridad más elevados que el sector familiar. Se destaca un promedio más elevado en el sector público, que denota una atracción de trabajadores con más calificación atribuida a las reformas institucionales del Estado.

Los años de antigüedad en el establecimiento miden aproximadamente la experiencia laboral que aporta a la mayor calificación. En 1997, la experiencia promedio en el establecimiento era de 5,1 años y era mayor en el sector público (9,2 años).²⁵ Desde 1989 se observa que la permanencia promedio en el empleo creció dos años más.

22. Se define el sector empresarial como los asalariados y patrones que trabajan en establecimientos económicos de cinco y más trabajadores.

23. El semiempresarial está constituido por asalariados y patrones que trabajan en establecimientos con menos de cinco trabajadores.

24. El promedio de educación que reportan las encuestas de hogares tienen sesgos de sobredeclaración; además, la baja calidad de la educación en Bolivia impide hacer comparaciones con otros países.

25. Las comparaciones del tiempo de trabajo en el establecimiento entre ambos períodos sólo son posibles para los asalariados, puesto que en 1989 no se preguntó esta variable a los trabajadores independientes.

Los ingresos laborales del área urbana crecieron casi al mismo ritmo de la economía, en efecto entre 1989 y 1997 la variación anual promedio del ingreso real fue de 4%. Este incremento fue más pronunciado en los sectores semiempresarial, empresarial y público que impulsaron una mayor demanda de trabajadores calificados.

Los ingresos reales del sector familiar apenas crecieron en 0,3% anual y son los más bajos entre todos los sectores, constituyéndose en actividades de subsistencia. El sector semiempresarial obtuvo un incremento significativo sobrepasando el 7% anual; en este sector están incluidos obreros, empleados, patrones y profesionales independientes que realizan sus actividades en establecimientos de pequeña escala y son probablemente los que tienen mayor capacidad para adaptarse a situaciones cambiantes propiciadas por la liberalización y la apertura externa.

Cuadro 15: Características del empleo urbano. 1989, 1997

	Total	Familiar	Público	Semiempresarial	Empresarial	Manuf.	Construcción	Comerc./Transporte	Servicios	Otros
1989										
Estructura del empleo (%)	100,0	48,8	13,4	9,3	28,6	12,9	6,5	36,6	39,8	4,2
Horas de trabajo por semana	46,3	46,7	38,2	51,0	47,7	44,6	48,7	50,4	42,1	50,5
Años de educación	8,8	6,6	12,7	8,6	10,7	8,5	7,8	7,5	10,2	8,5
Experiencia en el establ. (años)	5,1	—	8,0	2,6	4,4	3,7	3,4	3,9	6,1	6,1
% Trab. Calif. (>12 años educ)	24,6	10,4	59,8	15,5	34,0	15,2	12,4	15,3	38,7	25,6
Ingreso laboral Bs 1997	790	651	824	624	1072	675	856	789	788	1095
Tiene actividad secundaria %	8,2	6,2	16,5	5,4	8,7	7,2	9,0	4,7	11,6	8,6
Ingreso activ. Secund. Bs 1997	61	32	116	24	95	59	129	30	78	57
% de jóvenes menores a 25	23,8	24,5	8,3	41,6	24,0	26,5	25,3	21,6	25,7	13,4
% de mujeres	43,3	61,3	36,9	20,9	22,9	29,2	2,1	55,7	46,5	12,8
1997										
Estructura del empleo	100,0	43,4	11,8	15,9	28,9	20,3	9,1	39,2	27,6	3,9
Horas de trabajo por semana	46,1	45,6	37,4	51,7	47,2	45,6	50,5	50,8	38,1	47,1
Años de educación	9,7	7,3	14,0	10,2	11,3	8,9	8,3	8,4	12,7	8,8
Experiencia en el establ. (años)	6,9	7,9	9,2	5,6	5,1	6,5	6,4	6,6	7,3	10,1
% Trab. Calif. (>12 años educ)	25,5	9,4	70,0	34,6	22,4	12,8	13,5	14,7	51,8	26,6
Ingresos laboral Bs 1997	1079	668	1232	1078	1636	813	1100	1008	1247	2007
Tiene actividad secundaria %	7,0	4,9	15,7	5,4	7,5	4,6	4,5	5,0	12,4	7,5
Ingreso activ. sec. (Bs 1997)	61	26	166	62	69	29	21	32	136	66
% de jóvenes menores a 25	21,8	19,9	6,5	28,8	26,9	31,9	23,4	21,3	15,4	15,3
% de mujeres	41,5	56,3	43,5	27,8	26,0	34,2	3,9	50,2	50,3	17,5

Nota: No incluye empleadas del hogar que residen en la vivienda.

Fuente: Encuesta Integrada de Hogares (1ª Ronda) y Encuesta Nacional de Empleo 1997.

Los empleados del sector público obtuvieron un incremento de ingresos equivalentes al 5,2% como promedio anual. Por su parte los trabajadores del sector empresarial incrementaron sus ingresos a una tasa de 5,4%. La evolución de los ingresos favoreció a las actividades con mayor intensidad de trabajadores calificados pero también crecieron, aunque en menor proporción, los ingresos de sectores con baja calificación.

En 1989 el 8,2% de los ocupados tenía una actividad adicional a la ocupación principal y se redujo a 7% en 1997. Este comportamiento estuvo ligado a la mayor permanencia de los trabajadores en los establecimientos económicos y al incremento de los ingresos de la actividad principal.

Cabe destacar que el 15,7% de los empleados del sector público tienen una ocupación secundaria, porcentaje que se ha mantenido desde 1989. Este fenómeno obedece a las características de los horarios fijos que brindan posibilidades para generar ingresos en otras actividades, en especial los docentes del sector fiscal y trabajadores de salud pública que tienen mayor propensión a conseguir empleos en el sector privado.

Entre 1989 y 1997 los ocupados menores de 25 años redujeron en dos puntos porcentuales su participación en el empleo. Sin embargo, durante el período de referencia, las actividades empresariales aumentaron la participación de los jóvenes y se redujo en los sectores semiempresarial, familiar y público. Este comportamiento sugiere que los establecimientos de mayor escala contratan trabajadores jóvenes sin experiencia con la posibilidad de lograr calificación interna y probablemente con menores ingresos iniciales. En el sector público y en el semiempresarial se detecta una orientación a contratar mano de obra calificada con más experiencia y educación.

Por sectores de actividad, la mayor proporción de jóvenes se encuentra en la manufactura esto se explica en parte por la mayor destreza que exige la nueva manufactura, que requiere mano de obra más joven basada en la innovación y esfuerzo físico. La participación de mujeres en el empleo se redujo de 43% a 41%, debido a la disminución del empleo femenino en el sector familiar. Las tendencias manifiestan que las mujeres están ingresando a los sectores de mayor calificación en el empleo y que se están insertando progresivamente en segmentos de mayor productividad.

5. Efectos de la apertura externa sobre la pobreza y distribución del ingreso

Evolución de la pobreza y la desigualdad

La estabilidad macroeconómica y la liberalización favorecieron al crecimiento económico a través del incremento de las exportaciones y de la inversión privada y pública, estas últimas estuvieron apoyadas principalmente por la presencia de flujos de capital externo. Sin embargo, este proceso provocó disparidades sectoriales, incrementó el desempeño en sectores vinculados a recursos no renovables, agricultura y agroindustria, en tanto que otros sectores mostraron un crecimiento más limitado.

En los noventa, la incidencia de pobreza urbana se redujo moderadamente, particularmente en aquellos estratos con ingresos cercanos al umbral de la línea de pobreza. La extrema pobreza se redujo en menor proporción al igual que la brecha de pobreza y la brecha ponderada al cuadrado. Este comportamiento permite aseverar que los cambios de la pobreza en Bolivia estuvieron asociados principalmente al crecimiento económico.

Cuadro 16: Evolución de la pobreza antes y después de la liberalización

	Antes de la liberalización 1989	Después de la liberalización 1997	Diferencia P(97)-P(89)
Total			
Incidencia de pobreza	0,597	0,524	-0,07
Indigencia	0,293	0,233	-0,06
Brecha de pobreza	0,264	0,218	-0,05
Brecha al cuadrado	0,149	0,120	-0,03
No Calificados			
Incidencia de pobreza	0,655	0,621	-0,03
Indigencia	0,338	0,289	-0,05
Brecha de pobreza	0,298	0,269	-0,03
Brecha al cuadrado	0,171	0,149	-0,02
Calificados			
Incidencia de pobreza	0,518	0,436	-0,08
Indigencia	0,231	0,181	-0,05
Brecha de pobreza	0,218	0,172	-0,05
Brecha al cuadrado	0,120	0,092	-0,03

Nota: Las estimaciones no incluyen a empleadas residentes en el hogar.

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas de hogares.

En 1989 la economía recién se estaba recuperando de la crisis, el desempleo era elevado, los salarios estaban en niveles bajos y prevalecían algunas características del modelo anterior, en este contexto la pobreza afectaba al 59,7% de la población urbana y el 29% tenía ingresos familiares per cápita menores al costo de la canasta alimentaria (indigencia).²⁶ Ocho años más tarde en 1997, la pobreza se redujo al 52% de la población, cerca de ocho puntos menos con relación al nivel de 1989 y la indigencia disminuyó al 23%, o sea, seis puntos menos.

Estos cambios se explican principalmente por el acceso a empleos de mayor calificación, las oportunidades que se incrementaron con la liberalización que elevaron las remuneraciones y la incorporación de fuerza laboral joven que aumentó la tasa de ocupación de los hogares. Dan cuenta de esta reducción de pobreza la mayor dotación educativa de la población y una paulatina acumulación de activos físicos de las familias.

El incremento del empleo estuvo propiciado por el dinamismo mostrado por las actividades semiempresariales en los sectores de comercio y servicios y en el sector familiar. Sin embargo, las disparidades sectoriales también generaron brechas de ingreso entre trabajadores calificados y no calificados, determinando una mayor concentración del ingreso.

La desigualdad, medida por el índice de Gini para los ingresos laborales, aumentó de 0,467 a 0,521 durante la liberalización; lo mismo se observa en los índices de Mehran, Piesch, Kakwani y Theil que muestran, con bastante consistencia, el aumento de la desigualdad. Este fenómeno, como se mencionó, se atribuye a varios factores: entre ellos la mayor dispersión educativa, la presencia de empleos con más alta calificación e ingresos y la concentración de activos en algunos sectores sociales. Los cambios en las características del empleo fueron fuentes importantes para la presencia de una mayor desigualdad del ingreso.

26. Las estimaciones de pobreza están basadas en la medición del ingreso familiar per cápita, ajustados por falta de declaración y subdeclaración de ingresos. Esta última corrección se efectuó comparando los ingresos con las calculadas por las Cuentas Nacionales según tipo de ingreso. Tanto el ingreso del hogar como la línea de pobreza no contemplan una estimación del alquiler imputado de la vivienda propia. Las líneas de pobreza fueron calculadas a partir de la construcción de canastas básicas alimentarias (CBA) para cada ciudad con la información de la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1990 con la metodología de CEPAL (1995).

Cuadro 17: Índices de desigualdad en ciudades principales. 1989-1997

	1989	1997	Var.
Ingreso laboral			
Desviación media relativa	0.336	0.384	0.047
Coefficiente de variación	1.317	1.550	0.233
Desviación estándar	0.859	0.933	0.074
Índice de Gini	0.467	0.521	0.055
Índice de Mehran	0.593	0.645	0.052
Índice de Piesch	0.403	0.459	0.056
Índice de Kakwani	0.185	0.228	0.042
Índice de entropía de Theil	0.430	0.552	0.122
Log desviación Theil	0.388	0.484	0.096
Ingreso del hogar per cápita			
Desviación media relativa	0.357	0.395	0.039
Coefficiente de variación	1.352	1.666	0.314
Desviación estándar	0.875	0.936	0.061
Índice de Gini	0.488	0.534	0.046
Índice de Mehran	0.614	0.657	0.043
Índice de Piesch	0.425	0.473	0.048
Índice de Kakwani	0.201	0.239	0.037
Índice de entropía de Theil	0.466	0.590	0.124
Log desviación Theil	0.418	0.505	0.087

Fuente: Elaboración propia con base en encuestas del INE.

El coeficiente de Gini para ingresos familiares per cápita ratifica la tendencia mencionada, se incrementó de 0,488 a 0,534, que son confirmados por los demás índices de desigualdad. Este comportamiento se atribuye especialmente a los hogares de clase alta que obtuvieron incrementos mayores de sus ingresos explicados por mayor acceso a mercados financieros y de crédito y la valorización de sus activos físicos, contrastando con los hogares más pobres, quienes no pudieron beneficiarse del crecimiento económico.

Impacto de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad

Con el propósito de estimar los efectos de la apertura sobre la distribución de la renta y los niveles de pobreza, se construyó un escenario contrafactual²⁷ (sin liberalización), que permite reproducir la estructura de

27. Esta metodología fue propuesta por Paes de Barros (1999). Para generar dicho escenario se realizan microsimulaciones basados en parámetros, asignando a las personas diferentes

empleo e ingresos que prevalecería en caso de no haber ocurrido la liberalización.

El escenario contrafactual podría construirse a partir de modelos de equilibrio general o matrices de contabilidad social. En Bolivia, actualmente, no se dispone de estos instrumentos y se optó por simular la estructura del mercado de trabajo observada en 1989 aplicándola a las condiciones de 1997. Esto supone que ambos períodos difieren entre sí principalmente por la presencia de una mayor apertura externa, lo cual es consistente dado que ambos años no presentaron shocks macroeconómicos de magnitud ni desastres naturales. Además, los cambios institucionales realizados en 1985, recién empezaban a mostrar efectos en 1989 como también las reformas estructurales comenzaban a tener resultados en 1997. En consecuencia, a los fines del análisis es conveniente establecer ambos años que señalan *antes y después* de la liberalización.

La metodología consiste en generar un escenario basado en las condiciones del mercado de trabajo que prevalecían antes de la liberalización y aplicarlas a la situación actual, dichos parámetros son: i) las tasas de participación; ii) tasas de desempleo, iii) estructura sectorial del empleo y iv) cambios en la estructura y nivel de salarios. Dichas tasas están diferenciadas según nivel de calificación de los ocupados.²⁸

Las simulaciones se realizan aplicando, secuencialmente y en forma acumulativa, los parámetros del mercado de trabajo de 1989 a la situación en 1997, en consecuencia pueden observarse los efectos acumulados del incremento de la participación en el mercado de trabajo, de la caída del desempleo, de los cambios en la estructura del empleo según sectores y de los salarios. El efecto de la liberalización en conjunto se estima a partir de la *diferencia entre el índice observado en 1997 y el índice del escenario contrafactual*. Dado que se trata de una microsimulación con asignación aleatoria de los individuos cuando cambian los parámetros del mercado de trabajo, se aplicó varias veces dicho ejercicio de simulación, con los cuales se generaron intervalos de confianza que muestran cierta precisión de los resultados.

propensiones a moverse de un sector sector a otro y diferentes condiciones de actividad, dependiendo de los cambios en la estructura del mercado de trabajo.

28. Los niveles de calificación se establecen en función de una única variable que mide los años de educación formal. El corte para la definición de calificado es de 10 o más años, manteniendo consistencia con el análisis del mercado de trabajo de la parte 4 del presente documento.

Efectos sobre las medidas de pobreza

Entre 1989 y 1997 no se observaron cambios de significación en la tasa global de participación. La población en edad de trabajar con baja calificación casi mantuvo su participación (alrededor del 49%); en cambio una mayor proporción de los calificados pudieron ingresar a la fuerza de trabajo (se incrementó de 63% a 66%).

Si la liberalización se expresara sólo en cambios sobre las tasas de participación, entonces el impacto de la apertura sería un *punto más* en la incidencia de pobreza respecto al escenario contrafactual (sin liberalización); el mismo efecto se observa sobre el porcentaje de indigentes.

Los no calificados tienen *tres puntos* más de incidencia de pobreza respecto al escenario sin liberalización, asumiendo que el único cambio que se produjo fue la variación en la participación. Por el contrario, los calificados tienen un punto menos de pobreza respecto al escenario que muestra ausencia de liberalización.²⁹

Este efecto parcial sugiere que la liberalización habría provocado un aumento de la incidencia de pobreza e indigencia, sin embargo, habría afectado más a los no calificados y en menor medida a los calificados.

Antes de la liberalización, las tasas de desempleo abierta para no calificados y calificados eran de 9,5% y 11,8%, respectivamente, superiores a las que prevalecían después de la liberalización.

Los resultados son diferentes cuando se introducen parámetros adicionales del mercado de trabajo al análisis de simulación (cambio acumulado). La incidencia de pobreza observada en 1997 supera en dos puntos al estimado en el escenario contrafactual con efectos de la participación y desempleo, esto sugiere que la liberalización más bien contribuyó a reducir en dos puntos la incidencia de pobreza y en 3 puntos la indigencia. Los resultados son consistentes porque, con un mayor desempleo abierto habría más personas que no generan ingresos y no podrían aportar al ingreso familiar.

Con esta definición del escenario contrafactual, los no calificados hubiesen tenido una incidencia de pobreza prácticamente igual con o sin liberalización, sin embargo la apertura ayudó a reducir la extrema pobreza de este grupo en dos puntos al igual que la brecha de pobreza (1 punto). La liberalización benefició a los calificados, puesto que después

29. Los intervalos de confianza de la incidencia de pobreza en calificados no rechazan la hipótesis de índices iguales entre 1989 y 1997.

de la liberalización presentan cuatro puntos menos de incidencia de pobreza y tres puntos menos de indigencia con relación al escenario sin liberalización.

Ambos efectos muestran que la apertura externa fue un elemento importante para reducir la pobreza, particularmente porque el desempleo fue menor y permitió, especialmente a la población activa calificada, tener un empleo que en ausencia de liberalización, hubiese sido más difícil encontrar.

La estructura del empleo también introduce cambios en el análisis. Las ocupaciones que prevalecían antes de la liberalización se caracterizaban por una mayor ponderación de empleos públicos y un menor peso de actividades empresariales y semiempresariales.³⁰ Cuando se adiciona este efecto al escenario contrafactual, la diferencia entre los índices de pobreza observados en 1997 (con liberalización) y dicho escenario (sin liberalización) son negativos, en efecto, la incidencia de pobreza con liberalización es menor en dos puntos con relación al escenario sin liberalización y la extrema pobreza es menor en cuatro puntos.

Los no calificados habrían tenido índices de pobreza similares a los generados en el escenario contrafactual (sin liberalización), aunque la indigencia es tres puntos inferior respecto a dicho escenario. En cambio, los calificados tienen cuatro puntos menos de pobreza con relación al escenario contrafactual que incluye cambios en la estructura de ocupaciones.

Con esta definición del escenario contrafactual, la liberalización habría sido beneficiosa para el bienestar toda vez que la pobreza hubiese sido mayor en ausencia de apertura externa.

El efecto total de la liberalización puede observarse con la introducción de la estructura y nivel de salarios en el escenario contrafactual. Los diferenciales de ingresos que prevalecían antes de la liberalización favorecían a los no calificados, probablemente por la presencia de aspectos institucionales que mantenían los niveles de ingreso de este tipo de trabajadores. La liberalización introdujo elementos que permitieron un mejor funcionamiento del mercado de trabajo, de tal manera que tendió retribuir a los ocupados, con mayor claridad, en función de los niveles de calificación.

La liberalización promovió mayores retornos para los calificados, privilegió técnicas de producción basadas en la mayor calidad de productos y servicios, lo que significó ventajas para quienes tenían más altos niveles educativos. Los no calificados se vieron afectados porque no

30. La liberalización mantuvo la proporción de la ocupación en el sector familiar (alrededor del 30%), redujo la participación del empleo público (de 18% a 12%, particularmente en los no calificados), incrementó el peso de las ocupaciones del sector semiempresarial e incrementó también la ponderación del sector empresarial.

podieron insertarse adecuadamente en la estructura productiva, el incremento de ingresos fue menor al que recibían antes, cuando la liberalización aún no mostraba sus efectos.

Cuadro 18: Impacto de la liberalización sobre las medidas de pobreza. Índices de pobreza medida para individuos

	Variación	Efecto particip. (1)	(1) + efecto desempleo (2)	(2) + efecto (3) estructura empleo	Efecto total
Total					
Incidencia de pobreza	-0.07	0.01 **	-0.02 *	-0.02 **	-0.00 **
% Indigencia	-0.06	0.01 **	-0.03 *	-0.04 **	-0.01 **
Brecha de pobreza	-0.05	0.00 **	-0.02 *	-0.03 **	-0.01 **
Brecha al cuadrado	-0.03	0.00 **	-0.02	-0.02 **	-0.01 **
No Calificados					
Incidencia de pobreza	-0.05	0.03 **	-0.00 *	-0.00 **	0.03 **
% Indigencia	-0.06	0.02 **	-0.02 *	-0.03 **	0.01 **
Brecha de pobreza	-0.04	0.01 **	-0.01 *	-0.02 **	0.01 **
Brecha al cuadrado	-0.03	0.01 **	-0.01 *	-0.02 **	-0.00 **
Calificados					
Incidencia de pobreza	0.09	-0.01 **	-0.04 **	-0.04 **	-0.03 **
% Indigencia	-0.05	0.00 **	-0.04 **	-0.04 **	-0.04 *
Brecha de pobreza	-0.05	-0.00 **	-0.03 *	-0.03 **	-0.03 **
Brecha al cuadrado	-0.03	-0.00 **	-0.02 *	-0.03 **	-0.02 **

Nota: (**) y (*) Intervalo de confianza menor al 5% y al 10% respectivamente. Los efectos miden diferencias de los índices observados respecto a los distintos escenarios.

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas de hogares del INE.

Si bien en el agregado, la incidencia de pobreza casi es la misma respecto al escenario contrafactual sin liberalización, el proceso de apertura externa claramente favoreció a los calificados, quienes tienen tres puntos menos de incidencia de pobreza y cuatro puntos menos de indigencia respecto al escenario sin liberalización, incluidos los efectos conjuntos de la participación, desempleo, estructura del empleo e ingresos. Estos efectos se transmitieron a través del funcionamiento más transparente del mercado laboral lo que redundó en mejores ingresos para los calificados.

Efectos sobre la distribución del ingreso

La apertura externa modificó los patrones de distribución del ingreso privilegiando un mayor incremento del ingreso de la población con más altos niveles de calificación. Si bien esto favoreció la reducción de la pobreza, se observa un nivel de desigualdad mayor al observado antes de la liberalización. Al igual que la estimación del impacto sobre la pobreza, se consideran efectos acumulados de los parámetros del mercado de trabajo sobre varias medidas de distribución.

Si se hubieran mantenido las *tasas de participación* del período anterior a la liberalización, la distribución del ingreso urbano estaría de cualquier manera más concentrado, aunque la desigualdad podría haber sido menor que en un contexto liberalizado. En efecto, la diferencia entre el índice de 1997 y el escenario contrafactual es positivo, lo que quiere decir que la liberalización coadyuvó a incrementar la desigualdad, este comportamiento se observa a través de varios índices de desigualdad, tanto en el caso del ingreso laboral como del ingreso del hogar per cápita. Los índices más sensibles al efecto participación son la entropía de Theil y de Piesch, los menos sensibles son los de Mehran y Kakwani.

Cuando se agrega el efecto del *deseempleo* al escenario contrafactual, se observa que la liberalización hizo crecer más rápido la desigualdad, aunque la precisión de los indicadores es menor.³¹ Esto es más evidente en el caso de la distribución del ingreso laboral, particularmente cuando se observa la entropía de Theil y el índice de Kakwani. Las diferencias con relación a la liberalización son más pronunciadas en los índices del ingreso laboral y menos sensibles en el ingreso familiar per cápita.

La simulación de los cambios en la desigualdad para un escenario sin liberalización, incluyendo la estructura del empleo de 1989, sugieren efectos más altos respecto a la simulación anterior. Esto sugiere que la movilidad entre ocupaciones fue uno de los aspectos que tuvo mayor impacto sobre la desigualdad del ingreso. Más aún, el efecto del cambio en el empleo fue mayor en el caso de la desigualdad del ingreso laboral, que está asociado directamente a los cambios en el empleo que combinan los efectos con los niveles de calificación.

La desigualdad del ingreso estuvo afectada por una menor ponderación del sector familiar cuyos ingresos son más bajos y en general son homogéneos al interior de este grupo, y por una mayor representatividad

31. En la mayoría de las estimaciones de este escenario, los intervalos de confianza son mayores al 5%.

del sector semiempresarial que obtuvo importantes ganancias de ingresos generando una mayor diferenciación a partir de la apertura externa.

Cuadro 19: Impacto de la liberalización sobre la desigualdad

	Variación	Efecto particip. (1)	(1) + efecto desempleo (2)	(2) + efecto (3) estructura empleo	Efecto total
Ingreso laboral					
Desviación media relativa	0.047	0.010 **	0.017 *	0.032 **	0.032 **
Coefficiente de variación	0.233	0.131	0.215	0.441	0.419 **
Desviación estándar	0.074	-0.038 **	-0.029 *	-0.013 **	-0.000 **
Índice de Gini	0.055	0.008 **	0.018 *	0.038 **	0.038 **
Índice de Mehran	0.052	0.002 **	0.011 *	0.027 **	0.028 **
Índice de Piesch	0.056	0.011 *	0.022 *	0.044 **	0.043 *
Índice de Kakwani	0.042	0.007 *	0.015	0.031 *	0.030 **
Índice de entropía de Theil	0.122	0.033	0.063	0.131	0.127 **
Log desviación Theil	0.096	-0.001 *	0.017	0.053 *	0.057 **
Ingreso familiar per cápita					
Desviación media relativa	0.039	0.011 **	0.005 *	0.016 **	0.019 **
Coefficiente de variación	0.314	0.106 **	0.147 *	0.215 **	0.254 **
Desviación estándar	0.061	-0.001 **	-0.042 *	-0.021 **	-0.015 **
Índice de Gini	0.046	0.012 **	0.005 *	0.017 **	0.021 *
Índice de Mehran	0.043	0.010 **	0.000 **	0.011 **	0.015 **
Índice de Piesch	0.048	0.012 **	0.008 **	0.020 **	0.025 **
Índice de Kakwani	0.037	0.010 **	0.005	0.014 **	0.018 **
Índice de entropía de Theil	0.124	0.037 **	0.033	0.064 **	0.077 *
Log. desviación Theil	0.087	0.018 **	-0.003	0.021 **	0.029 *

Nota: (**) y (*) Intervalo de confianza menor al 5% y al 10% respectivamente.

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas de hogares (EIH 89 y ENE 97).

El *efecto conjunto* de la liberalización, vale decir cuando se introducen los ingresos de 1989 al escenario contrafactual, produce pocos cambios marginales respecto a la anterior simulación en la desigualdad salarial, sin embargo, se observa que la liberalización fue un elemento que impulsó la mayor concentración del ingreso familiar per cápita.

En resumen, la liberalización coadyuvó a incrementar el ingreso de los hogares a través de los cambios en el perfil de la participación en el mercado de trabajo, la reducción del desempleo abierto, la mayor participación del sector semiempresarial y sectores que demandaron mano de obra con más calificación y a través del incremento de los ingresos reales en varios sectores de la economía. Dichos efectos permitieron reducir el

porcentaje de pobres y, en menor medida, permitieron la reducción de la extrema pobreza. Sin embargo, la liberalización también acompañó al incremento de la desigualdad del ingreso. La mayor absorción de mano de obra calificada generó una mayor desigualdad distributiva.

Contribución de los cambios en salarios y empleo al ingreso familiar

La reducción de la pobreza y la distribución del ingreso estuvo asociada a los cambios en los niveles de empleo y las tasas de ingresos que se obtuvieron del mercado laboral. Sin embargo, es importante conocer cuál fue el impacto neto del aumento del empleo en el bienestar y cuál el efecto atribuido a los ingresos laborales. Para tal efecto se realizó la descomposición contable de las variaciones del ingreso familiar per cápita que permite distinguir la contribución del empleo y los ingresos, tanto los que provienen de trabajo independiente como del trabajo asalariado.³² Este ejercicio se realizó para todos los hogares y para distintos tipos de hogares según las características observables del jefe.

El ingreso per cápita, medido en valores de 1997, se incrementó en Bs. 119 (de Bs. 428 a 547) que significó un aumento de 27,8% en todo el período (3,1% promedio anual). La magnitud de esta variación se explica por el aumento del ingreso primario (9,2 puntos), por el efecto atribuido a una mayor tasa de ocupación de los miembros del hogar (8,5 puntos) y por el incremento del ingreso no laboral (8,2 puntos). Por el contrario, la reducción de la ocupación secundaria tuvo un efecto negativo sobre la variación del ingreso per cápita.

Sin embargo, los cambios en el ingreso familiar per cápita estuvieron diferenciados según características observables de los hogares, en particular de los jefes de hogar. En efecto, los hogares pobres tuvieron un incremento del ingreso per cápita de 10% en tanto que el aumento del ingreso de los no pobres fue de 23%. El aumento del ingreso de los no

32. La descomposición parte de la identidad contable del ingreso familiar per cápita igual al ingreso total del hogar repartido por igual entre los miembros del hogar ($ypc=YTH/N$). El ingreso del hogar puede dividirse según la fuente de procedencia, sea del ingreso laboral por trabajo asalariado o por trabajo independiente, ingresos de actividades secundarias e ingresos no laborales. Por el lado del tamaño del hogar se puede distinguir a aquellos miembros que trabajan, tanto aquellos que lo hacen por cuenta propia o por cuenta ajena, además se estima la tasa de participación y la proporción de miembros en edad de trabajar. Con estas variables se generan los componentes de la variación del ingreso per cápita entre dos períodos.

pobres estuvo explicado principalmente por el efecto del ingreso primario (9 puntos), el efecto del ingreso no laboral (8,4 puntos) y en menor medida el efecto empleo (3,5), en cambio el incremento del ingreso de los pobres estuvo explicado en gran medida por el efecto empleo (12,7 puntos) y contrarrestado por el efecto ingreso (-5,2 puntos). Esto quiere decir que las ocupaciones de los pobres tendieron a generar menores ingresos, lo que obligó a los hogares a incrementar las tasas de ocupación.

Cuadro 20: Ciudades capitales. Descomposición de cambios en el ingreso familiar per cápita. 1989-1997

Características del jefe de hogar	Cambio en el ingreso per cápita Bs	Variación %	Efecto ingreso primario %	Efecto empleo %	Efecto otros ingresos primarios %	Efecto ingreso no laboral %	Residual %
Total	119	27,8	9,2	8,5	-1,3	8,2	3,2
No pobres	172	23,0	9,3	3,5	-2,2	8,4	4,0
Pobres	17	10,4	-5,2	12,7	0,0	2,7	0,3
Género							
Hombres	127	29,3	11,0	9,0	-1,1	7,5	2,9
Mujeres	84	22,0	2,6	5,4	-2,1	12,0	4,1
Calificación							
No calificados	20	6,0	-7,3	12,6	-3,0	3,4	0,2
Calificados	194	34,3	18,6	3,6	-0,8	9,9	2,9
Sector de actividad							
No-transables	103	21,7	8,3	7,3	-0,9	4,0	2,9
Transables	76	18,0	9,4	8,7	-3,7	3,5	0,1
Informal	32	6,7	-3,9	8,1	-3,1	5,0	0,7
Formal	227	57,9	34,4	9,2	1,8	8,6	3,9
Categoría ocupacional							
Obrero	60	21,2	5,4	9,3	1,4	0,9	4,3
Empleado	181	40,1	27,8	6,5	-2,2	4,7	3,3
Cuenta propia	-66	-14,3	-20,1	6,5	-1,2	0,4	0,1
Patrón o empleador	253	30,2	14,1	11,2	-1,7	7,9	-1,2
Fam. no remunerado	-115	-31,3	-16,1	19,9	0,3	-10,0	-25,3
Prof. Independiente	78	7,5	-10,8	13,3	4,8	3,4	-3,3
Doméstica	57	27,1	16,4	8,6	-10,5	2,6	10,1
No ocupados							
Desempleados	126	79,3	29,5	6,5	-4,7	16,1	31,9
Inactivos	224	76,4	15,2	4,7	1,1	50,6	4,8

Fuente: Encuestas de hogares-INE.

Los hogares cuyos jefes son mujeres presentan menores ingresos per cápita y, durante el período de análisis, obtuvieron un menor incremento de ingresos que en gran medida estuvo explicado por el efecto de ingresos no laborales, probablemente porque recibieron transferencias de otros hogares o utilizaron algunos activos para mantener sus niveles de bienestar.

Los hogares encabezados por jefes que poseen baja calificación consiguieron incrementos de ingresos per cápita muy por debajo de los hogares encabezados por jefes con alta calificación. La desigualdad en los niveles educativos propició una mayor desigualdad en la distribución del ingreso.

Los cambios relativos del ingreso según el sector económico de la ocupación del jefe son similares. Los no transables obtuvieron cerca de 22% de aumento en tanto que los transables consiguieron 18% de incremento. En ambos tuvieron un peso similar el efecto empleo y el efecto ingreso.

Una mayor diferenciación se observa según el tipo de ocupación (formal/informal). En efecto, los jefes de hogar que se insertaron en el sector informal obtuvieron incrementos de ingreso menores, mostrando además, un efecto ingreso negativo que tuvo que ser contrarrestado por el efecto de una mayor tasa de ocupación y/o generación de ingresos no laborales.

Los hogares cuyos jefes son trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados tuvieron una caída del nivel de ingresos per cápita a consecuencia de la reducción del ingreso primario. Esta tendencia sugiere que el sector informal y las ocupaciones fuera del ámbito moderno están propiciando mayores niveles de pobreza.

El ingreso per cápita de aquellos hogares con jefes desocupados o inactivos se incrementó moderadamente, lo que sugiere que éstos utilizaron una mayor fuerza laboral de jóvenes que tienen la capacidad de generar ingresos crecientes y algunos de ellos pueden mantener fuera de la pobreza a los hogares.

El efecto ingreso fue importante para obtener ganancias de bienestar en algunos hogares, particularmente en aquellos cuyos jefes tienen mayor calificación y los que se insertaron en el sector formal del empleo. Este efecto también puede descomponerse entre aquel que corresponde a los asalariados y trabajadores independientes, tanto por causas de la remuneración primaria como del empleo.

Entre 1989 y 1997, el aumento del ingreso primario contribuyó en 33% a la variación del ingreso per cápita (Bs. 39). El efecto remuneración fue positivo si se considera el aumento del ingreso de los trabajadores asalariados y fue negativo cuando se considera el efecto del ingreso de los trabajadores independientes. La misma tendencia se muestra en el efecto

empleo en ambos tipos de ocupación. Los efectos del mercado de trabajo sobre el bienestar de los hogares se atribuyen sólo al sector moderno que incluye trabajadores asalariados, por el contrario, el sector informal y de autoempleo generó ingresos decrecientes y constituyó un mecanismo de defensa de los hogares para evitar entrar en situación de extrema pobreza.

Los cambios en el ingreso primario (ingreso de la actividad principal) también fueron diferenciados según las características de los hogares con similares tendencias a las observadas con el ingreso familiar per cápita. Quienes obtuvieron incrementos de ingreso primario fueron los hogares no pobres, los que tienen jefes con más calificación, los del sector formal o moderno que coinciden con las ocupaciones de empleados (no manuales) y patrones o empleadores. El efecto remuneración de asalariados fue la principal variable que impulsó el crecimiento del ingreso primario que, en algunos hogares, fue complementado con el efecto empleo.

Cuadro 21: Descomposición del ingreso primario en ciudades capitales.
1989-1997

Características del Jefe de hogar	Efecto ingreso Primario Bs	Efecto Remuneración		Efecto ocupación	
		Asalariados	Indep.	Asalariados	Indep.
Total	39	70	-33	16	-13
No pobres	70	117	-54	58	-51
Pobres	-9	0	-7	-5	4
Género					
Hombres	48	80	-34	11	-9
Mujeres	10	38	-29	36	-34
Calificación					
No calificados	-25	7	-32	7	-7
Calificados	105	139	-37	20	-16
Sector de actividad					
No-transables	39	79	-42	17	-15
Transables	40	64	-25	2	-1
Informal o No-moderno	-18	36	-57	13	-10
Formal o moderno	135	135	0	0	0
Categoría ocupacional					
Obrero	15	27	-12	8	-8
Empleado	125	122	-2	11	-7
Cuenta propia	-93	-1	-86	17	-23
Patrón o empleador	118	142	-24	1	0
Fam. no remunerado	-59	51	-67	-79	36
Prof. independiente	-111	-62	-57	14	-7
Doméstica	34	3	28	-18	21
No ocupados					
Desempleados	47	69	-18	19	-23
Inactivos	45	40	2	22	-19

Fuente: Encuestas de hogares-INE.

Por ejemplo, los hogares con jefatura femenina mostraron una contribución del ingreso primario de Bs. 10 al incremento del ingreso per cápita atribuido exclusivamente a la inserción como asalariados. Esto quiere decir que los hogares cuyos jefes son mujeres pueden incrementar su bienestar si tienen al menos un miembro de la fuerza laboral del hogar que trabaje como asalariado.

La contribución del ingreso primario en hogares cuyo jefe es no calificado fue negativa, principalmente por la incidencia negativa del ingreso de los trabajadores independientes. Esto sugiere nuevamente una estrecha relación entre el empleo del sector informal y la baja calificación de la mano de obra que requiere este sector.

La incidencia del ingreso primario al ingreso per cápita en hogares en los que el jefe se insertó en actividades que producen transables, fue positivo y estuvo explicado, solamente, por el aumento de la contribución de las remuneraciones de asalariados. Esto implica que si los jefes están en transables sólo incrementarán su bienestar si se asocian a sectores de la economía moderna.

Conclusiones

La liberalización de la balanza de pagos es un proceso que aún no ha concluido, no se observaron todavía flujos importantes de capital financiero privado dadas las restricciones del tamaño de la economía que limitan la rentabilidad. En cambio se incrementó la inversión directa extranjera y el acceso a financiamiento concesional de organismos multilaterales. La cuenta corriente tuvo saldos negativos por la creciente tendencia de las importaciones y el pago de intereses de la deuda externa, sin embargo fue compensada con el ingreso de capital externo.

La apertura externa favoreció el incremento de las exportaciones y permitió la atracción de capital extranjero. Esto contribuyó al crecimiento de la economía, particularmente a través de un mayor dinamismo de los transables que elevaron su competitividad. Paralelamente otros no transables se beneficiaron de la entrada de capital bajo la forma de inversión directa, elevando su productividad y generando dinamismo en la economía.

El crecimiento económico permitió sostener el aumento de la demanda. Dicho crecimiento se apoya principalmente en la contribución del sector privado y del sector externo. Por el contrario, el sector público gravitó

cada vez menos en las fluctuaciones de la demanda debido a la política de control de gastos y la estabilidad del déficit fiscal.

Durante la apertura, el mercado de trabajo mostró cambios importantes; aun cuando la tasa de participación global permaneció casi constante; se redujo el desempleo abierto, disminuyó la participación del empleo del sector familiar, público y empresarial. En cambio emergió el sector semiempresarial como una opción frente a las condiciones del mercado; este sector demandó empleos tanto de calificados como de no calificados.

En este contexto, la incidencia de la pobreza se redujo cerca de ocho puntos con relación al nivel presentado antes de la liberalización, en tanto que la extrema pobreza se redujo seis puntos. Sin embargo, la liberalización impulsó una mayor concentración del ingreso, particularmente a través de una mayor desigualdad de ingresos laborales.

La reducción de la pobreza, en parte se explica por las características del crecimiento económico, que tendió a favorecer el incremento de ingresos familiares en varios estratos de la población, y a reducir el desempleo abierto en estos hogares de manera que muchos hogares de pobreza moderada pudieron salir de la pobreza; sin embargo las políticas redistributivas no lograron compensar las crecientes disparidades de ingresos.

Los ejercicios de simulación mostraron que en ausencia de liberalización, la incidencia de la pobreza hubiese sido casi la misma, la extrema pobreza habría sido un punto más elevada, al igual que la brecha de pobreza. Los no calificados hubieran presentado menores niveles de pobreza y, por el contrario, los calificados hubiesen tenido niveles de pobreza iguales o mayores con relación a las observadas.

De no haberse producido la liberalización, los niveles de desigualdad del ingreso laboral hubieran sido menores en tres a seis puntos por debajo de los niveles observados en 1997 y la distribución del ingreso familiar per cápita, hubiera sido entre dos y siete puntos menores al observado en un escenario de liberalización.

Es difícil establecer juicios de valor sobre los efectos que produjo la liberalización; las ventajas que trajo durante los noventa fueron evaluadas en torno a su contribución sobre el crecimiento con menores niveles de pobreza, sin embargo el costo fue la mayor desigualdad del ingreso y un crecimiento que todavía no beneficia a la mayoría de la población.

Referencias bibliográficas

- Agosin, Manuel y Ricardo French-Davis: (1993) "La liberalización comercial en América Latina", *Revista de la Cepal* N° 50, Santiago, Chile.
- Antezana, Oscar: (1993) *La magia de las exportaciones: Por qué y cómo fomentar las exportaciones en Bolivia*, Cid. La Paz, Bolivia.
- Bourguignon F.; Fournier, M. and M. Gugand: (1998) "Distribution, development and education: Taiwan, 1972-1992", mimeo.
- Bouillon, C.; Legovini, A. and N. Lusting: (1999) "Can education explain income inequality changes in Mexico", mimeo.
- Chavez, G. y C. Toranzo: (1993) *Claves y problemas de la economía boliviana*, editado por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (Ildis), La Paz, Bolivia.
- Coa, R.; Jiménez, W.; Montaña, G. y E. Pérez: (1997) *Población, pobreza y mercado de trabajo en Bolivia. Unidad de análisis de políticas sociales (Udapso)*, Documento de trabajo 60/97, La Paz, Bolivia.
- Espejo, J.: (1993) *El comportamiento del sector productivo (1986-1991)*, Universidad católica boliviana, Documento de trabajo N° 11/92, Instituto de investigaciones socioeconómicas, La Paz, Bolivia.
- (1990) *El empleo y la distribución del ingreso durante la inflación*, Universidad católica boliviana, Documento de trabajo N° 05/90, Instituto de investigaciones socioeconómicas, La Paz, Bolivia.
- Fields, G. y L. López: (1996) *Análisis de mercados laborales, pobreza y desigualdad. Unidad de análisis de políticas sociales (Udapso)*, Harvard Institute for International Development (HIID), Seminario/taller, La Paz, Bolivia.
- Gaceta Oficial de Bolivia*, 1985-1998. Leyes y decretos supremos. Varios números.
- Ganuza, E.; Taylor, L. y S. Morley: (1998) *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, PNUD-CEPAL-BID.
- Lee, L.: (1983) "General econometric models with selectivity", *Econometría*, 51, pp. 507-512.
- Melo, Jaime de and S. Dhar: (1992) *Lesson of trade liberalization in latin America for economies in transition*, The World Bank Working Papers WPS 40, World Bank.

- Morales, J.: (1993) *Los efectos en la economía boliviana de los flujos recientes de capital externo privado*, Universidad católica boliviana, Documento de trabajo N° 02/93, Instituto de investigaciones socioeconómicas, La Paz, Bolivia.
- Morales, J.: (1993) *Bolivian trade and development. In policy making in the open economy: Concepts and case studies in economic performance*, edited by Rudiger Dornbush, Washington DC.
- (1992) *Política económica en Bolivia después de la transición a la democracia*, Universidad Católica Boliviana, Instituto de Investigaciones Socioeconómicas. Documento de trabajo 01/92, La Paz, Bolivia.
- (1987) *Precios, salarios y política económica durante la alta inflación boliviana de 1982 a 1985*, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), La Paz, Bolivia.
- Naciones Unidas: (1997) *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1996-1997*, Comisión Económica para Latinoamérica y el Caribe, Santiago, Chile.
- Paes de Barros, R. y P. Leite: (1999) "O impacto da Liberalização sobre a Distribuição de Renda no Brasil", mimeo.
- Paes de Barros, R. et al.: (1998) *Mercado de trabalho e pobreza no Brasil*, IPEA, mimeo.
- Taylor, L.: (1998) *Balance of payments liberalization: effects on employment, distribution, poverty and growth*, Metodología del Proyecto, s/l.
- Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE): (1998) Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas de Bolivia N° 8, La Paz, Bolivia.
- (1998) *Gasto Social en Bolivia y la iniciativa 20/20*, Documento encargado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, La Paz, Bolivia.
- (1997) *Consideraciones sobre la reforma de la legislación laboral*, Fundación Milenio con la cooperación de la Fundación Konrad Adenauer, La Paz, Bolivia.
- (1993) *Estabilización y reforma estructural: el caso boliviano*, Fundación Konrad Adenauer, Buenos Aires, Argentina.
- (1991) *Estadísticas Económicas de Bolivia N° 2*, División de Información y Análisis Macrosectorial, La Paz, Bolivia.

Anexo 1

Disposiciones legales relativas a la liberalización y apertura de la economía, 1985-1997

DS 21.060 de 29/08/85: Inicio del programa de estabilización y ajuste estructural basado en la restitución de los principios de una economía de mercado, libertad de precios, apertura al exterior, redefinición de los roles de los agentes públicos y privados y orientación de la producción hacia los sectores productores de bienes transables con el fin de incrementar las exportaciones.

DS 21.660 de 10/07/87: Nuevo Régimen Nacional de Exportaciones. Se autoriza el establecimiento de zonas francas industriales, se instituye el Certificado de Reintegro Arancelario (CRA) que devuelve al exportador de productos no tradicionales el 10% del valor neto de exportaciones a través de un certificado transferible. El CRA empieza a funcionar desde 12/88 hasta 03/91 cuando es sustituido por el *drawback*.

DS 21.998 de 30/08/88: Se autoriza de manera transitoria la internación temporal de bienes destinados a ensamblaje con incorporación de valor agregado, libre del pago del GAC y del IVA, para su posterior reexportación.

DS 22.410 de 11/01/90: Aprueba el Régimen de Zonas Francas y RITEX. Programas de 2 años de vigencia, se exime el pago del GAC, IVA, IT, ICE. Incluye la internación libre de aranceles de maquinaria y equipo, materias primas e insumos y partes y piezas, plazos de permanencia 24 meses para maquinaria y equipo, 6 meses para el resto. Las exportaciones bajo el régimen no están sujetas al beneficio del CRA. La suspensión del pago de gravámenes e impuestos.

DS 22.526 de 13/06/90: Establece normas, complementa y reglamenta el DS 22.410. Modifica el Art. 39 del DS 22.410, otorgándose al RITEX el beneficio de incentivo a las exportaciones que se aplicará sólo a la fracción de componentes nacionales que incorporen al bien exportado. Se sustituye la boleta de garantía, garantizará el agente despachante.

DS 22.585 de 20/08/90: Se reduce la alícuota del CRA a 6% sobre los artículos de exportación no tradicionales por considerar que el 10%

sobrestimaba el valor de utilización de los insumos importados utilizados y por otras irregularidades. Este mecanismo estuvo vigente hasta el 31/12/90.

Ley 1.182 de 17/09/90: Ley de Inversiones, sistema normativo que rige tanto para inversiones nacionales como extranjeras con el fin de estimular y garantizar la inversión privada. Reconoce y garantiza los mismos derechos de propiedad privada entre inversionistas extranjeros y nacionales, libre convertibilidad de divisas, libre ingreso y salida de capitales, y el derecho a arbitraje internacional para la solución de conflictos comerciales.

DS 22.753 de 15/03/91: Elimina definitivamente el CRA (instituido por el DS 21.660 y modificado por DS 22.585). En sustitución se establece el Régimen de Reintegro del Gravamen Aduanero Consolidado bajo la modalidad del *drawback*, bajo dos procedimientos alternativos: automático y determinativo. El automático mediante la aplicación de un coeficiente determinado en los anexos que se aplicará sobre el valor FOB de la póliza de exportación. El determinativo por la DGRI si los coeficientes no son representativos de la incidencia del GAC contenido en el producto de exportación.

DS 23.098 de 19/03/92: Reforma el Sistema Aduanero definiendo la nueva estructura y normativa de la Aduana Nacional con el fin de modernizar el sistema y dar facilidades de gestión a importaciones y exportaciones legales.

Ley 1.489 de 16/04/93: Ley de Desarrollo y Tratamiento Impositivo (tributario y arancelario) de las Exportaciones. Establece el principio de neutralidad impositiva y para evitar la exportación de componentes impositivos, el Estado devuelve a los exportadores un monto igual al IVA, IT, ICE, pagados por la adquisición de insumos o componentes nacionales incorporados en el costo de las mercancías exportadas (Art. 13, 14, 15, 16, 20). El Estado devuelve a los exportadores los montos efectivamente pagados por concepto del GAC por la importación de insumos o componentes incorporados en el costo de las mercaderías exportadas. Define y establece el tratamiento tributario y arancelario para las exportaciones en general y vía RITEX.

DS 23.565 de 22/07/93: Reformas a la reglamentación del régimen de Zonas Francas, dicta normas reglamentarias correspondientes a la ley 1489 en sus capítulos sobre Zonas Francas. Modifica Art. 9, 43, 53, 56 y 58 del DS 22.526. Liberaciones impositivas en Zonas Francas: IRPB, IVA,

IT, ICE, IRPE, GAC.DS 23.574 de 29/07/9: Reglamento y normativa para el Tratamiento Tributario y Arancelario a las Exportaciones (referido a las normas reglamentarias al Cap. 4 de la Ley 1489). Devolución del IVA, ICE. Devolución del GAC bajo la modalidad del *drawback* y de acuerdo a los montos y procedimientos establecidos en el DS 22.753. Introduce el CEDEIM que no es un título valor tributario transferible por endoso con vigencia indefinida, negociable en la Bolsa de Valores, y fraccionable para el pago de impuestos, entregado al exportador por concepto de devolución del IVA, ICE y GAC. Fecha del inicio del CEDEIM 7/05/93.

RS 852/94 de 29/08/94: Tratamiento exclusivo para el oro como materia prima de joyas, cuyo proceso requiere mayor fluidez en su ingreso y salida. Se autoriza a las empresas establecidas en Zonas Francas Industriales dedicadas a la producción de joyas de oro a realizar despachos fraccionados de oro, mismos que serán consolidados en las pólizas en un período máximo de 30 días.

DS 23.899 de 25/11/94: la Ley 1.489 reglamentada mediante DS 23.574 había fijado mecanismos de devolución de carácter discrecional no enmarcados en el principio de neutralidad impositiva, siendo necesario corregir tales distorsiones. Excluye a las exportaciones de joyería, entre otras, de la devolución de Impuestos y Aranceles a los exportadores mediante el método automático con la nueva reglamentación (Art. 15).

DS 23.944 de 30/01/95: devolución de impuestos y aranceles a los exportadores, se debe establecer el valor del GAC contenido en el costo de los bienes exportados, para que sea devuelto al exportador. Anualmente se establecerán coeficientes de devolución (Art. 14) para las posiciones arancelarias no incluidas en el procedimiento automático. Deroga el DS 23.899.

DS 24.480 de 29/01/97: reglamenta el nuevo RITEX. Incorporaciones sin límite de tiempo. Excluye del sistema a la importación de bienes de capital (maquinaria y equipo). Cada operación de internación temporal debe garantizarse mediante Boleta de Garantía Bancaria librada a favor de la DGA equivalente al 100% de los tributos de importación suspendidos, alternativamente la empresa RITEX podrá constituir su garantía mediante declaración jurada de liquidación y pago para cada operación (Art. 10). Desburocratiza y agiliza los trámites. Permite operaciones discontinuas y más flexibles. Deroga Cap. 3 del DS 22.410 y Cap. 2 del DS 22.526.

Anexo 2

Indicadores económicos y del sector externo

	Promedio 1980-1985	1986	1987	1988	1989	Promedio 1986-1989
Cuenta Corriente (% PIB)	-3.9	-7.6	-9.3	-2.9	0.7	-4.8
Balanza Comercial (% PIB)	2.9	-2.2	-5.7	-0.8	2.9	-1.5
Exportaciones FOB(% PIB)	15.1	14.8	12.0	12.0	15.8	13.6
Importaciones CIF(% PIB)	-12.2	-17.0	-17.7	-12.8	-12.9	-15.1
Cuenta capital (% PIB)	-3.0	-3.0	-2.6	1.3	2.9	-0.4
Reservas Internacionales Netas (% PIB)	-1.6	6.2	3.9	3.5	0.4	3.5
Términos de Intercambio (1996=100)	3.1	2.21	1.96	1.83	1.73	1.9
Deuda Externa (US\$ millones de 1996)	2880	4397	4881	4520	3998	4449
Deuda Externa / Exportaciones	3.8	6.0	8.0	7.2	4.7	6.5
Crecimiento del PIB (%)	-1.6	-2.6	2.5	2.9	3.8	1.6
Crecimiento PIB per cápita (%)	-3.2	-4.7	0.3	0.7	1.6	-0.5
Inflación anual (%)	1837	66.0	10.7	21.5	16.6	28.7
Crecimiento M1 (%)	1362	82.9	39.9	34.7	3.1	40.2
Tipo de cambio oficial promedio (Bs/US\$)	0.1	1.92	2.06	2.35	2.69	2.3
Déficit SPNF (% PIB)	14.6	2.7	7.7	6.3	4.8	5.4
Tasa Activas Interés Real en US\$ (%)	n.d	-16	2.0	25.5	17.5	7.3
Tasa Activa Interés Real en Bs. (%)	-94.1	-74.4	4.2	23.2	13.4	-8.4

n.d. No disponible.

Indicadores del sector externo

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Prom 1990-970
Cuenta Corriente (% PIB)	2.0	-4.1	-7.3	-7.1	-1.2	-4.5	-4.9	-8.3	-4.4
Balanza Comercial (% PIB)	3.2	-3.6	-8.0	-7.4	-2.7	-5.1	-5.6	-8.8	-4.8
Exportaciones FOB(% PIB)	17.3	14.5	11.3	12.4	16.5	15.5	15.7	14.9	14.8
Importaciones CIF(% PIB)	-14.1	-18.1	-19.4	-19.8	-19.2	-20.7	-21.4	-23.7	-19.5
Cuenta capital (% PIB)	3.0	3.2	7.3	7.1	6.6	8.0	11.0	11.6	7.2
Reservas Internacionales Netas (% PIB)	2.7	3.7	4.1	6.5	8.4	9.7	13.2	13.7	7.8
Términos de Intercambio (1996=100)	1.48	1.29	1.13	1.00	1.02	1.02	1.00	1.01	1.1
Deuda Externa (US\$ millones de 1996)	4385	4040	4066	4165	4662	4664	4366	4071	4302
Deuda Externa / Exportaciones	4.5	4.7	5.9	5.3	4.3	4.3	3.9	3.6	4.6
Crecimiento del PIB (%)	4.6	5.3	1.6	4.3	4.7	4.7	4.1	4.2	4.2
Crecimiento PIB per cápita (%)	2.4	2.8	-0.8	1.8	2.2	2.2	1.7	1.8	1.8
Inflación anual (%)	18.0	14.5	10.5	9.3	8.5	12.6	7.9	6.7	11.0
Crecimiento M1 (%)	39.9	46.4	33.0	29.9	29.3	21.1	21.7	19.5	30.1
Tipo de cambio oficial promedio (Bs/US\$)	3.17	3.58	3.91	4.27	4.63	4.81	5.08	5.27	4.34
Déficit SPNF (% PIB)	4.4	4.2	4.4	6.1	3.0	1.8	2.0	3.3	3.6
Tasa Activas Interés Real en US\$ (%)	24.4	14.7	13.2	17.0	17.0	11.9	8.8	12.8	15.0
Tasa Activa Interés Real en Bs. (%)	15.5	11.6	15.1	27.5	30.9	28.3	25.8	32.4	23.4

Fuente: UDAPE.

Anexo 3

Exportaciones valor y estructura

	Prom. 1986-89	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (p)	Prom 1990-97
En US\$ millones de 1996										
EXP. TRADICIONALES	618	736	665	550	534	602	684	619	583	622
MINERALES	316	473	397	407	421	484	526	478	481	458
Esaño	111	125	112	105	92	101	92	84	78	99
Plata	33	39	32	47	62	69	73	64	57	55
Zinc	73	170	156	185	132	117	156	152	192	158
Oro	20	76	44	24	84	132	135	120	106	30
Otros minerales	79	63	54	45	51	66	70	59	46	57
HIDROCARBUROS	302	263	268	143	113	118	157	141	102	163
Gas natural	297	261	259	132	99	101	95	95	66	139
Otros hidrocarburos	5	2	10	12	14	17	62	47	36	25
EXP. NO TRAD.	151	335	282	246	331	603	489	595	623	438
Soya	26	47	75	61	82	131	146	201	233	122
Azúcar	11	37	34	27	17	50	17	28	21	29
Maderas	36	58	55	54	59	96	78	83	84	71
Joyería	-	-	-	30	78	181	98	89	71	68
Otros no tradicionales	78	193	119	74	95	145	154	195	213	148
REEXP. Y OTROS	21	38	50	35	25	38	45	81	12	41
TOTAL	791	1109	997	831	891	1243	1218	1295	1217	1100
Participación porcentual										
EXP. TRADICIONALES	78	66.4	66.7	66.2	60.0	48.4	56.1	47.8	47.9	56.5
MINERALES	40	42.7	39.8	48.9	47.3	39.0	43.2	36.9	39.5	41.7
Esaño	14	11.3	11.2	12.7	10.4	8.1	7.6	6.4	6.4	9.0
Plata	4	3.5	3.2	5.7	6.9	5.6	6.0	4.9	4.7	5.0
Zinc	9	15.4	15.7	22.3	14.8	9.4	12.8	11.7	15.8	14.3
Oro	3	6.8	4.4	2.8	9.4	10.6	11.1	9.2	8.7	8.2
Otros minerales	10	5.7	5.4	5.4	5.8	5.3	5.7	4.6	3.8	5.2
HIDROCARBUROS	38	23.7	26.9	17.3	12.7	9.5	12.9	10.9	8.4	14.8
Gas natural	38	23.6	25.9	15.9	11.2	8.1	7.8	7.3	5.5	12.6
Otros hidrocarburos	1	0.2	1.0	1.4	1.6	1.3	5.1	3.6	2.9	2.2
EXP. NO TRAD.	19	30.2	28.3	29.6	37.2	48.5	40.2	45.9	51.2	39.8
Soya	3	4.2	7.5	7.3	9.2	10.5	12.0	15.5	19.2	11.1
Azúcar	1	3.3	3.4	3.3	1.9	4.0	1.4	2.2	1.7	2.6
Maderas	5	5.2	5.5	6.4	6.6	7.7	6.4	6.4	6.9	6.4
Joyería	-	-	-	3.6	8.8	14.6	7.6	6.9	5.9	6.2
Otros no tradicionales	10	17.4	11.9	8.9	10.7	11.6	12.7	15.0	17.5	13.5
REEXP. Y OTROS	3	3.4	5.0	4.2	2.9	3.1	3.7	6.2	1.0	3.7
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(P) Preliminar.

Fuente: Elaborado en base a información del INE.

Anexo 4

Propensiones marginales y multiplicadores propios.

Valores en millones de dólares de 1996

AÑO	s (PIB-TC)/X	m M/X	T T/X	G/t	I/s	E/m	X
1980	21.3	15.0	3.5	24,776	3,291	7,027	6,576
1981	20.6	16.1	3.8	24,478	3,378	6,674	6,673
1982	20.9	13.0	4.5	20,036	2,555	7,182	6,182
1983	21.1	11.9	4.9	16,213	2,242	7,987	5,859
1984	20.2	14.4	5.0	16,752	3,258	6,202	6,018
1985	16.3	17.1	4.7	16,372	5,119	4,238	6,111
1986	9.1	18.7	6.8	9,695	6,383	4,606	6,074
1987	8.5	19.5	6.9	9,242	8,050	4,472	6,283
1988	9.9	19.0	6.8	9,686	7,142	4,890	6,428
1989	11.3	18.5	6.7	9,859	5,305	6,264	6,630
1990	12.0	19.3	6.7	9,938	5,912	6,669	7,006
1991	12.8	20.4	6.7	10,236	7,131	6,780	7,474
1992	11.5	21.7	6.6	10,738	8,394	6,445	7,723
1993	12.2	20.9	6.6	11,029	7,873	7,054	7,969
1994	13.4	20.0	6.7	11,309	6,423	8,462	8,253
1995	14.1	20.7	6.8	11,466	7,021	8,946	8,709
1996	14.7	21.5	6.9	11,787	7,949	9,161	9,166
1997	14.7	22.5	6.8	12,406	9,865	8,718	9,670

Fuente: Elaborado en base a información del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Anexo 5

Descomposición de la demanda agregada

AÑO	Is	s/(s+t+m)	Gt	t/(s+t+m)	E/m	m/(s+t+m)
1980	3,291	0.535	24,776	0.087	7,027	0.378
1981	3,378	0.509	24,478	0.094	6,674	0.396
1982	2,555	0.544	20,036	0.118	7,182	0.338
1983	2,242	0.557	16,213	0.130	7,987	0.313
1984	3,258	0.512	16,752	0.125	6,202	0.363
1985	5,119	0.429	16,372	0.123	4,238	0.448
1986	6,383	0.263	9,695	0.197	4,606	0.540
1987	8,050	0.243	9,242	0.197	4,472	0.559
1988	7,142	0.278	9,686	0.190	4,890	0.532
1989	5,305	0.310	9,859	0.184	6,264	0.506
1990	5,912	0.316	9,938	0.176	6,669	0.508
1991	7,131	0.322	10,236	0.168	6,780	0.510
1992	8,394	0.289	10,738	0.167	6,445	0.545
1993	7,873	0.308	11,029	0.167	7,054	0.525
1994	6,423	0.335	11,309	0.166	8,462	0.499
1995	7,021	0.339	11,466	0.164	8,946	0.497
1996	7,949	0.341	11,787	0.160	9,161	0.499
1997	9,865	0.334	12,406	0.154	8,718	0.512

Fuente: Elaborado en base a información del Instituto Nacional de Estadística (INE).

Anexo 6: Ciudades capitales: componentes del ingreso per cápita, 1989 (Bs. de 1997)

Características del jefe de hogar:	Ingreso Per cápita Ypc=y/n	Remun. Por asal. yw/lw	Prop. Asal. lw/l	Remun. por cta. propia yse/lse	Prop. Cuenta Propia lse/l	Percep/ Económico I/e	Tasa de Particip e/p	Prop. Edad de trabajar p/n	Otro Ingreso primario YPO/n	Otro Ingreso YO/n
Total	428	1128	0,512	936	0,488	0,896	0,530	0,741	32	31
No pobres	748	1499	0,524	1317	0,476	0,946	0,587	0,795	66	54
Pobres	166	619	0,496	469	0,504	0,838	0,477	0,696	4	13
Género										
Hombres	435	1172	0,529	976	0,471	0,903	0,528	0,731	32	26
Mujeres	380	786	0,410	745	0,590	0,854	0,544	0,805	28	64
Calificación										
No calificados	338	870	0,436	851	0,564	0,885	0,528	0,737	21	21
Calificados	566	1392	0,622	1120	0,378	0,914	0,534	0,746	48	49
Sector de actividad										
No-transables	475	1166	0,513	1016	0,487	0,940	0,556	0,731	37	21
Transables	423	1157	0,529	756	0,471	0,946	0,554	0,730	33	13
No-moderno	474	1186	0,285	936	0,715	0,926	0,592	0,749	37	21
Moderno	393	1093	1,000	0	0,000	0,901	0,479	0,718	29	26
Categoría ocupacional										
Obrero	282	760	0,747	740	0,253	0,940	0,553	0,685	14	5
Empleado	451	1110	0,796	647	0,204	0,941	0,538	0,723	56	23
Cuenta propia	461	786	0,132	1089	0,868	0,941	0,580	0,740	21	18
Patrón o empleador	838	2407	0,710	611	0,290	0,952	0,513	0,794	48	33
Fam. no remunerado	366	1185	0,188	537	0,812	0,848	0,544	0,896	12	77
Prof. Independiente	1034	2563	0,733	1237	0,267	0,990	0,542	0,802	32	33
Doméstica	209	348	0,263	415	0,737	0,891	0,709	0,739	22	8
No ocupados										
Desempleados	159	602	0,398	720	0,602	0,388	0,592	0,723	8	41
Inactivos	294	797	0,494	688	0,506	0,823	0,321	0,828	12	121

Fuente: Elaborado con base en encuestas del INE.

Anexo 7

Ciudades capitales: Componentes del ingreso per cápita, 1997 (Bs. de 1997)

Características del jefe de hogar:	Ingreso per cápita	Remunerac. por asalariado	Prop. asalariados	Remunerac. por cta. propia	Prop. por cta. propia	Percep. / Econom. activo	Tasa de partic.	Prop. Edad de trabajar	Otro ingreso primario	Otro ingreso
	Ypc=y/n	yw/lw	lw/l	yse/lse	lse/l	l/e	e/p	p/h	YPO/h	YO/n
Total	547	1515	0,552	743	0,448	0,956	0,525	0,773	27	66
No pobres	920	2003	0,612	1061	0,388	0,976	0,573	0,822	50	117
Pobres	184	619	0,468	417	0,532	0,929	0,472	0,726	4	17
Género										
Hombres	562	1605	0,556	770	0,444	0,956	0,527	0,766	28	58
Mujeres	463	1031	0,533	611	0,467	0,957	0,512	0,814	20	110
Calificación										
No calificados	358	918	0,460	687	0,540	0,969	0,534	0,774	11	32
Calificados	760	2005	0,661	849	0,339	0,952	0,515	0,773	44	105
Sector de actividad										
No-transables	578	1568	0,551	792	0,449	0,972	0,561	0,761	33	40
Transables	499	1474	0,533	616	0,467	0,984	0,568	0,754	18	28
No-moderno	505	1491	0,311	743	0,689	0,971	0,599	0,773	22	44
Moderno	621	1529	1,000	0	0,000	0,951	0,472	0,765	36	60
Categoría ocupacional										
Obrero	342	861	0,777	611	0,223	0,964	0,566	0,718	17	8
Empleado	631	1530	0,824	622	0,176	0,972	0,534	0,762	46	44
Cuenta propia	395	776	0,185	843	0,815	0,977	0,575	0,770	15	20
Patrón o empleador	1091	2920	0,712	394	0,288	0,983	0,581	0,765	34	100
Fam. no remunerado	252	1840	0,026	338	0,974	1,000	0,632	0,830	13	40
Prof. Independiente	1112	2365	0,746	746	0,254	0,984	0,621	0,807	82	69
Doméstica	266	371	0,154	497	0,846	1,000	0,733	0,694	0	13
No ocupados										
Desempleados	285	1637	0,587	542	0,413	0,429	0,554	0,759	1	67
Inactivos	518	1162	0,618	707	0,382	0,919	0,294	0,874	15	269

Fuente: Elaborado con base en encuestas del INE.

Anexo 8

Impacto de la liberalización sobre las medidas de pobreza. Índices de pobreza medida para hogares

	Variación	Efecto particip.(1)	(1) + ef. desempleo(2)	(2) + ef. estructura empleo (3)	Efecto total
Total					
Incidencia de pobreza	-0.07	1.06	-1.25	-1.80	0.16
% Indigencia	-0.05	1.11	-2.35	-3.07	-1.19
Brecha de pobreza	-0.04	0.50	-1.60	-2.12	-0.87
Brecha al cuadrado	-0.03	0.16	-1.43	-1.79	-1.03
No Calificados					
Incidencia de pobreza	-0.05	4.92	2.71	1.96	7.72
% Indigencia	-0.08	4.19	1.43	-0.01	4.93
Brecha de pobreza	-0.05	3.05	1.20	0.37	3.59
Brecha al cuadrado	-0.04	1.90	0.47	-0.02	2.02
Calificados					
Incidencia de pobreza	-0.06	-1.63	-3.89	-4.30	-5.15
% Indigencia	-0.02	-1.07	-5.02	-5.21	-5.59
Brecha de pobreza	-0.02	-1.30	-3.54	-3.83	-4.05
Brecha al cuadrado	-0.01	-1.08	-2.77	-3.03	-3.22

Nota: Los efectos miden diferencias de los índices observados respecto a los distintos escenarios.

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas de hogares (EIH 89 y ENE 97).

APERTURA ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN BRASIL*

*Ricardo Paes de Barros***
*Carlos Henrique Corseuil***

* Este trabajo fue beneficiado por notas técnicas hechas por Samir Cury, Carlos Federico Souza, Carlos Hamilton de Araujo, Helder Mendonça, Maurício Cortez, Ricardo Henriques y Miguel Foguel. Nos gustaría agradecer a Phillippe Leite por su esfuerzo en realizar toda la rutina computacional que nos dio resultados y a Daniel Santos por su valiosa contribución a esta versión final.

** Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).

1. Introducción

La economía brasileña, desde la posguerra hasta el final de los años ochenta, se caracterizó por ser extremadamente proteccionista, poco expuesta a la competencia internacional y con un grado limitado de integración regional. A partir de los primeros años de la década de los noventa, experimentó un intenso proceso de liberalización, que abarcó apertura comercial e incentivo a la entrada de capitales extranjeros.

El componente comercial del proceso fue implementado vía reducción de barreras arancelarias y eliminación de la mayor parte de las restricciones no arancelarias. La finalidad era inducir una mejora sustancial en la eficiencia del funcionamiento de la economía brasileña, pudiendo tener como subproducto una redistribución de las remuneraciones a los factores de producción y, consecuentemente, del ingreso.

La entrada de capitales fue implementada mediante la eliminación de restricciones que impedían su acceso al país. Este componente del proceso de liberalización apuntaba a dar soporte y condiciones favorables para alcanzar los objetivos demarcados en el componente comercial. Por un lado, Brasil atraería recursos financieros, en su mayoría destinados a inversiones en portafolios, que cubrirían un eventual déficit proveniente del mayor crecimiento esperado de las importaciones. Por otro lado, la economía

atraería nuevas tecnologías al recibir un mayor volumen de inversiones directas, tornándola más competitiva en el mercado externo. El aumento de la competitividad estimularía las exportaciones y, por lo tanto, sustentaría la apertura comercial.

Como resultado se tendría, al menos en el largo plazo, mejoras en términos de productividad y, de esta forma, en los ingresos que, conjuntamente con los cambios en el grado de desigualdad, afectarían el nivel de pobreza del país. Sin embargo, en el corto plazo, serían necesarias importantes redistribuciones de recursos entre los sectores; en particular de mano de obra, cuyo costo sería eventualmente elevado para algunos segmentos de la fuerza de trabajo.

Existe una gran controversia en torno a los resultados de la política de apertura comercial en lo que se refiere a su impacto sobre el bienestar social (ver por ejemplo Banco Mundial, 1999). El presente estudio tiene como objetivo estimar los efectos del proceso de liberalización sobre los indicadores de distribución del ingreso en Brasil. La investigación es de cierta forma pionera en el país ya que, hasta la fecha, los trabajos disponibles se han concentrado en estimar los efectos del componente comercial del proceso de liberalización sobre indicadores de mercado laboral (Barros *et al.*, 1996; Moreira y Najberg, 1997; Machado y Moreira 2000).

Para cumplir el objetivo planteado, el estudio se encuentra organizado en tres secciones, además de la introducción y conclusiones. La segunda sección analiza la evolución del proceso de liberalización de la economía a partir de 1988, a la luz de las transformaciones del ámbito macroeconómico. La tercera sección describe la metodología utilizada en el trabajo y, finalmente, la cuarta presenta los resultados de la investigación.

2. Naturaleza del proceso de apertura económica, y evolución de los indicadores macroeconómicos y de mercado laboral

La finalidad de la sección es presentar los principales objetivos de las políticas de apertura comercial y financiera, y describir la evolución observada de los indicadores macroeconómicos y de mercado laboral. El período analizado comprende el decenio 1987-1998.

2.1. Proceso de apertura

Brasil enfrentó los sucesivos shocks de petróleo, ocurridos en los años setenta, con un intenso programa de inversiones en infraestructura y en sectores productivos capaces de sustituir importaciones. El programa fue financiado en gran medida con capital extranjero, lo que provocó un rápido aumento en los niveles de deuda externa. A inicios de los años ochenta, el fuerte aumento de las tasas de interés internacionales, y la declaración de moratoria del servicio de deuda en otros países altamente endeudados, afectó la confianza de los acreedores brasileños y provocó una abrupta interrupción de los flujos de capital a Brasil, desequilibrando la balanza de pagos.

A partir de 1983, se inició un intenso programa de emergencia, que apuntaba a elevar rápidamente las exportaciones y restringir las importaciones. Bajo este nuevo contexto, fueron tomadas diversas medidas de carácter proteccionista; en particular, se elevaron los aranceles para varios productos y se introdujeron restricciones cuantitativas a las importaciones. Adicionalmente, el Gobierno reactivó un conjunto de subsidios y exenciones fiscales destinados a las empresas exportadoras y a reducciones de los costos de inversiones en algunas actividades consideradas prioritarias.¹

El mayor costo de renegociar (*roll over*) la deuda externa, asociado al gran volumen de gastos previstos en el programa de inversiones en infraestructura elaborado una década anterior, presionaron fuertemente sobre las derogaciones gubernamentales. Al mismo tiempo, la contracción económica resultante de las medidas adoptadas para restablecer el equilibrio externo provocó una reducción en las recaudaciones tributarias. Como resultado, el déficit público aumentó y la inflación comenzó su proceso de aceleración continuo, que persistió hasta mediados de la década actual. Para evitar que la inflación perjudicase la tentativa de mejorar el desempeño de la balanza comercial, la tasa de cambio pasó a ser fijada por el Gobierno a través de "minidevaluaciones" anunciadas, con el objeto de mantener la tasa de cambio real relativamente constante. Para que la devaluación no resulte en un nuevo estímulo a la inflación, fueron impuestas limitaciones a los aumentos salariales, reduciendo artificialmente el precio relativo de la fuerza de trabajo.

1. Para una discusión sobre la crisis de la deuda externa en Brasil, producida a inicios de los años ochenta, ver Belluzzo y Coutinho (1983), Abreu (1990), Castro y Souza (1985), entre otros.

Si el retorno al equilibrio de la balanza de pagos fue la principal atención de los "diseñadores de política económica" en la primera mitad de los años ochenta, la aceleración inflacionaria, y la pérdida de competitividad externa de las empresas instaladas en Brasil, predominaron en las discusiones de coyuntura económica posteriormente, y hasta la promulgación del Plan Real en 1994. El cuadro 1 presenta la evolución de algunos de los principales índices de precios entre 1981 y 1998. Es posible destacar al menos tres factores que originaron la espiral inflacionaria: (i) el conjunto de medidas proteccionistas adoptadas elevó los precios de los insumos importados, estimulando el aumento de los costos de las firmas; (ii) el desequilibrio de las cuentas públicas persistió a pesar de los esfuerzos para reducir los gastos, llevando a crecientes niveles de emisión monetaria; y (iii) las restricciones salariales provocaron una continua presión de los trabajadores para aumentar los salarios cuando la economía comenzó a recuperarse, lo que ocasionó la creación de mecanismos de indexación de precios y salarios que realimentaron continuamente la inflación, generando un proceso conocido como "inflación inercial". Fueron implementados durante ese período, sucesivos planes económicos predominantemente heterodoxos y basados principalmente en el congelamiento de precios, tentativas de control de gastos públicos y expansión de los agregados monetarios; la finalidad era intentar controlar la inflación, mas ninguno de ellos tuvo éxito. Sin embargo, los efectos de las intervenciones se reflejaron en prácticamente todos los indicadores económicos relevantes.²

2. Entre los trabajos que discuten los orígenes de la espiral inflacionaria de los años ochenta, destácase Lopes (1986).

Cuadro 1: Tasa de inflación anual (1980-1999)

Período	INPC (IBGE)	IPCA (IBGE)	ICV (DIEESE)	IPC-SP (FIPE)
1982	97.9	103.3	103.0	94.6
1983	172.9	167.6	172.6	164.1
1984	203.3	208.6	204.0	178.6
1985	228.7	233.7	264.6	228.1
1986	57.9	72.5	96.5	68.1
1987	394.9	373.8	398.3	366.7
1988	993.3	981.2	921.2	891.7
1989	1863.6	1972.9	1946.3	1636.6
1990	1585.2	1621.0	1849.7	1639.1
1991	475.1	472.7	500.4	458.6
1992	1149.1	1119.1	1127.5	1129.6
1993	2489.1	2477.2	2702.7	2491.0
1994	929.3	916.4	1082.9	941.3
1995	22.0	22.4	46.2	23.2
1996	9.1	9.6	13.2	10.0
1997	4.3	5.2	6.1	4.8
1998	2.5	1.7	0.5	-1.8

Notas: INPC (IBGE) = Mide la variación de precios de los productos y servicios en función del consumo de las familias con ingreso mensual de 1 a 8 salarios mínimos.

IPCA (IBGE) = (Índice de Precios al Consumidor Ampliado).

Índice calculado por el IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) con el objetivo de corregir los balances y declaraciones financieras trimestrales y semestrales de las compañías abiertas.

ICV-SP (DIEESE) = Mide la variación de precios de productos y servicios en función del consumo de las familias con ingreso mensual de 1 a 30 salarios mínimos.

IPC-SP (FIPE) = Mide la variación de precios de productos y servicios en función del consumo de las familias con ingreso mensual de 2 a 6 salarios mínimos.

Las medidas adoptadas para restablecer el equilibrio externo continuaron sin grandes alteraciones hasta 1988. Éstas acabaron generando una fuerte pérdida de competitividad de las empresas nacionales y grandes dificultades de reinserción de la economía nacional en el comercio internacional. También se observó un aumento del grado de concentración de mercados, resultante de la reducción de la competencia de las firmas extranjeras, siendo un efecto adicional desfavorable sobre los índices de precios. En los dos últimos años de la década de los ochenta, fueron dados los primeros pasos para hacer la estructura arancelaria más transparente y las tasas más bajas. Sin embargo, como la mayor parte de las restricciones cuantitativas fueron mantenidas, la liberalización comercial

brasileña fue realmente efectiva a partir de 1990, con la posesión de Collor de Mello en la Presidencia de la República.

Diversas medidas fueron adoptadas para abrir la economía brasileña a la competencia internacional: (i) implementación de un programa de desgravación arancelaria gradual, con reducciones generalizadas en las tasas medias y en sus diferenciales de nivel aplicados a los diversos productos;³ (ii) disolución de las barreras no arancelarias restantes de períodos anteriores; (iii) eliminación de algunos regímenes aduaneros especiales; y (iv) establecimiento del régimen de cambio flotante. Con esas medidas, la política comercial experimentó un cambio fundamental, llevando a la economía brasileña a una fase de intensa competencia internacional, tanto interna como externa. Así, fueron reactivados los mecanismos de precios como instrumentos privilegiados en la conducción de la política de apertura. En particular, la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros del Mercosur⁴ ha representado uno de los avances más importantes alcanzados en la historia de la política comercial brasileña.

El cuadro 2 presenta la evolución de los aranceles de importación y los niveles de protección efectiva entre la fecha anterior a la reforma de 1988 y el año de 1998. Se observan reducciones significativas en la protección nominal después de la apertura comercial, aunque la tendencia parezca haber cambiado en los años más recientes.⁵ Los aranceles medios sobre los productos importados decrecieron en 72,9%, y la dispersión sectorial (medida por la desviación estándar) de los aranceles disminuyó en un 70% aproximadamente. Las reducciones no fueron continuas,

3. Un aspecto importante del programa de desgravación arancelaria fue la reducción en la dispersión de las alícuotas de importación entre los productos. Entre 1990 y 1994, la desviación estándar de la estructura arancelaria sufrió una caída significativa, pasando de cerca de 20% a aproximadamente 8%.

4. El Mercosur es un mercado común entre Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, con la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, constituido por seis componentes básicos: i) un programa de liberalización comercial, basado en reducciones arancelarias progresivas, lineales y automáticas, y en la eliminación de restricciones comerciales de cualquier naturaleza, con arancel cero para el comercio intrarregional; ii) la coordinación gradual de las políticas macroeconómicas y sectoriales; iii) el establecimiento de un arancel externo y de políticas comerciales comunes, capaces de estimular el aumento de la competitividad de los países miembros; iv) adopción de acuerdos sectoriales; v) determinación, durante la constitución del mercado común, de un régimen general de origen, de cláusulas comunes de salvaguardias y de un sistema provisional de solución de controversias; y vi) armonización legislativa en áreas pertinentes.

5. Vale observar que, en 1995, el Gobierno optó por promover la elevación de aranceles para enfrentar los resultados desfavorables causados por la crisis de México. A pesar de que la elevación no haya alterado significativamente la estructura arancelaria de los sectores, algunos experimentaron variaciones absolutas significativas, como fue el caso del sector de material de transporte y mecánico.

ya que los aranceles y la dispersión aumentaron durante 1987-1998 para después caer continuamente hasta 1994. El índice de protección efectiva⁶ presenta una clara reducción solamente en el período 1990-1994.

Cuadro 2: Variación de indicadores de protección de mercado a los productores nacionales

Indicador	Variación 1987-1990		Variación 1990-1994		Variación 1994-1998		Variación 1988-1998	
	Nivel	%	Nivel	%	Nivel	%	Nivel	%
<i>Alicuota</i>								
Media	-27.04	-47.02	-19.25	-63.16	4.36	38.85	-41.92	-72.90
Desviación estándar	-6.36	-29.89	-9.06	-60.72	0.56	9.55	-14.86	-69.83
Máximo	-24.00	-23.37	-55.20	-70.14	14.60	62.13	-64.60	-62.90
<i>Protección efectiva</i>								
Media	-29.44	-38.16	-34.05	-71.39	6.77	49.65	-56.72	-73.53
Desviación estándar	6.76	12.56	-52.22	-86.15	12.78	152.22	-32.68	-60.69
Máximo	43.00	13.96	-323.40	-92.11	101.50	366.43	-178.90	-58.07

Fuente: elaboración a partir de Kumi *et al.* (2000).

El control de los flujos de capitales representó otra característica proteccionista del modelo de desarrollo brasileño de los años ochenta que fue alterada para facilitar el proceso de integración económica con el resto del mundo.

En lo referente a las inversiones, el grado de participación del capital internacional en el sector productivo brasileño ha presentado un valor poco significativo a lo largo de su historia, sobre todo cuando se lo compara con otros países en desarrollo. Esta característica ha sido el resultado de una combinación entre la política proteccionista en favor del capital doméstico, el tratamiento discriminatorio a los capitales extranjeros y las restricciones de acceso al mercado de capitales local a los inversionistas extranjeros. La reorientación de la política económica en los años noventa, incentivando la liberalización de los flujos que componen la balanza de pagos, buscó estimular directamente la entrada de capitales internacionales, necesarios en un momento en que las tasas de ahorro interno se encontraban en niveles extremadamente bajos (debido principalmente al desahorro del sector público). En líneas generales, el Gobierno brasileño intentó incentivar la entrada de capitales extranjeros al país con tres medidas principales: ataque a la brecha fiscal, que imponía elevados costos tributarios a las potenciales inversiones en Brasil; reformas constitucionales, con la finalidad de otorgar

6. El índice de protección efectiva considera las alícuotas vigentes sobre los productos y también alícuotas aplicadas sobre sus insumos, que aumentan los costos.

al capital externo condiciones de rentabilidad similares al nacional; y apertura del mercado de capitales a inversionistas extranjeros.

Adicionalmente, fueron implementadas medidas de carácter administrativo: facilitando las remesas a título de *royalties* y la asistencia técnica entre filiales brasileñas con las matrices en el exterior; agilizando la entrada de inversiones extranjeras de bienes intangibles a Brasil – transferencia de tecnología, asistencia técnica, franquicias, marcas y patentes–; divulgando criterios para el registro de participaciones extranjeras en las capitalizaciones de ganancias y reservas, así como en los procesos de reorganización societaria y de reducción de capital de empresas receptoras de capital externo; y admitiendo inversiones extranjeras en empresas del ramo inmobiliario.

Conjunto de medidas de facilitación del flujo de capitales adoptado en los años noventa

<p><i>Grupo 1:</i> Exoneración tributaria</p>	<p>(i) Extinción del impuesto adicional a la renta (entre 40% y 60%) sobre dividendos enviados al exterior mayores del 12% del capital registrado. (ii) Extinción del impuesto sobre ganancias líquidas. (iii) Exención del impuesto a la renta en la fuente sobre ganancias y dividendos. (iv) Reducción del impuesto a la renta en la fuente sobre ganancias de capital y remesas de <i>royalties</i>. Las alícuotas pasaron de 25% para 15%. (v) Establecimiento de la posibilidad de pagos de interés a título de remuneración de capital propio.</p>
<p><i>Grupo 2:</i> Reformas constitucionales</p>	<p>(i) Eliminación del derecho de exclusividad de las empresas estatales en la exploración y distribución de servicios de gas canalizado. (ii) Extinción de la diferenciación entre empresas con y sin capital nacional. (iii) Autorización de exploración, producción y aprovechamiento del potencial de recursos minerales por empresas brasileñas de capital extranjero. (iv) Extinción del derecho de exclusividad de las embarcaciones nacionales en la navegación de cabotaje y navegación interior. (v) Abolición del monopolio estatal de los servicios de telecomunicaciones.</p>

<p><i>Grupo 3:</i> Apertura del mercado de capitales</p>	<p>(i) (1987) Reglamentación de la constitución de Sociedades y Fondos de Inversiones con capital extranjero con sede en Brasil, y de la Cartera de Diversificación de Acciones con sede en el exterior, todos sin plazo de ajuste para el retorno y la tributación de los ganancias de capital, mas con tributación sobre rendimientos de aplicaciones en renta fija y variable.⁷</p> <p>(ii) Flexibilización de la norma señalada anteriormente con la posterior autorización a las inversiones extranjeras a participar en los mercados de opciones/futuros, referentes a los valores mobiliarios, tasas de interés y tasas de cambio.⁸</p>
--	--

En lo que se refiere a la captación de préstamos externos, la legislación vigente desde 1969 prevé la reducción directa de deudas, desde que sea precedida de una autorización del Banco Central,⁹ o por medio de la emisión de títulos comerciales (*commercial papers*), títulos y bonos de colocación pública o privada. En el proceso de apertura, las principales reformas ocurrieron en las reglas de canalización de créditos. La Resolución N° 63 del Consejo Monetario Nacional (CMN) preveía la captación de recursos para transferirlos a empresas en el país por medio de bancos de inversiones o de desarrollo, para financiamiento de capital fijo o capital de giro.

En 1990, se permitió a los bancos captar recursos en el mercado externo, en los términos y para los fines previstos en la Resolución N° 63, sobre la forma de títulos comerciales (*commercial papers*). Posteriormente, se reglamentó la captación de recursos externos para traspasarlos a los productores rurales, a agroindustrias y a empresas productoras de fertilizantes y de agrotóxicos (los denominadas 63 caipiras) y se permitió la captación de recursos externos para, posteriormente, destinarlos a financiar la construcción o la adquisición de inmuebles nuevos.

En 1995, fue autorizada la captación de recursos externos para transferirlos al sector exportador. En diversos actos normativos (Resoluciones del CMN o Circulares del Banco Central del Brasil) editados en el transcurso de los años, se encuentra la llave para entender el atractivo de las operaciones de canalización de créditos. Los recursos, en cuanto no sean transferidos, pueden ser transformados en títulos federales y, así, ser

7. Resolución N° 1.289, de 20/03/87, del Consejo Monetario Nacional.

8. Cédula del Inversionista Institucional (más conocida como Anexo IV).

9. Solamente empresas no financieras.

aplicados en el sistema financiero, lo que usualmente ha proporcionado a los agentes financieros considerables ganancias por arbitraje.

Cuadro 3: Inversiones totales anuales

Año	Directos (en millones de US\$)	Portafolio (en millones de US\$)
1987	46	—
1988	46	16
1989	48	-5
1990	51	9
1991	51	48
1992	52	142
1993	55	554
1994	59	607
1995	63	191
1996	67	503
1997	98	442
1998	105	-154

Fuente: Banco Central del Brasil.

El cuadro 3 sintetiza el comportamiento más reciente del volumen de inversiones extranjeras en el país. En la década actual, se observa un crecimiento vertiginoso del saldo líquido positivo, tanto de capitales de inversión como de créditos en moneda extranjera, principalmente después de las facilidades concedidas a los bancos para operaciones de captación y canalización.

A pesar de que la tasa de interés interna es considerada como un determinante del volumen de inversiones, ésta fue fijada de forma prácticamente pasiva hasta 1993, ya que los instrumentos tradicionales de política monetaria se habían debilitado debido al alto grado de indexación de la economía (el volumen de los medios de pago era fijado "endógenamente"). Con la estabilización de la economía, la tasa de interés se tornó en un importante mecanismo de atracción de recursos externos para el mercado de capitales brasileño y su volatilidad pasó a ser controlada con mayor rigor,¹⁰ como se expone en el gráfico 1.

10. Vale notar que durante el período 1994-1998 el régimen de cambio brasileño era de devaluación (media) prefijada, con mecanismo de bandas cuya variación era determinada por el Banco Central. De esa manera, el riesgo de la tasa de cambio se tornaba relativamente reducido, y las tasas de interés determinaban casi exclusivamente los incentivos de aplicaciones en el mercado de capitales interno.

El último aspecto de la política de integración económica a ser analizado hace referencia a las mudanzas en el régimen de cambio. En diciembre de 1988, la decisión de crear una tasa de cambio flotante, tomada por el CMN (llamado inicialmente "dólar turismo"), contribuyó para estimular el movimiento de capitales entre Brasil y el exterior. Inicialmente, la iniciativa pretendía hacer más transparentes las operaciones que anteriormente eran realizadas en el mercado paralelo, como la compra y la venta de moneda extranjera por turistas. La implementación del cambio flotante, no obstante, permitió a los poseedores de monedas extranjeras en Brasil venderlas a instituciones acreditadas por el Banco Central, sin que para esto se requiera identificación. Esto representó el paso inicial para regresar a Brasil los capitales nacionales depositados en el exterior. Adicionalmente, se facilitó el envío de divisas fuera del país, tanto para los residentes como para los no residentes. El gráfico 2 muestra la evolución de la tasa de cambio real en los últimos quince años.

2.2. Evolución del ámbito macroeconómico

Como se señaló anteriormente, las sucesivas y profundas intervenciones gubernamentales en la economía –a través de los planes de estabilización económica– perturbaron sensiblemente los indicadores económicos, siendo difícil atribuir la responsabilidad de las variaciones observadas, únicamente al proceso de apertura. En el estudio, en la medida en que las variaciones de los indicadores sean más próximas a lo esperado teóricamente, mayor será la importancia atribuida al proceso de apertura en la determinación del comportamiento reciente de la economía brasileña. El comportamiento de la mayoría de los indicadores sigue, sin embargo, la dirección esperada derivada de un proceso de apertura económica.

El gráfico 3 presenta la evolución del valor de las exportaciones y de las importaciones brasileñas entre 1987 y 1998; se observa, de un modo general, que las exportaciones se mantuvieron alrededor de su elevada tendencia, lo que se explica por una combinación entre la mayor competitividad de la economía brasileña y el esfuerzo por equilibrar la balanza de pagos del país. Comparando las tasas anuales medias de crecimiento de las exportaciones entre las décadas del ochenta (4,5%) y del noventa (7,8%) verificase un importante aumento. Las importaciones presentan una fuerte aceleración en su trayectoria de crecimiento a partir de 1993, provocando déficit en la balanza comercial desde 1995, después de una década de superávit.

Los gráficos 4 a-b muestran la evolución de los índices de cantidad (quántum) y de precios de las exportaciones y de las importaciones entre 1987 y 1998. Se puede ver que el desempeño de las exportaciones se debe más al comportamiento de las cantidades que de los precios; de hecho, el índice de cuántum de la variable presentó una variación más acentuada que su valor. Con respecto a las importaciones, la evolución del índice de cuántum se mostró mucho más oscilatoria a lo largo del período, y se relaciona en los años recientes con las significativas alteraciones observadas en la composición de los productos importados. La elevación del índice de cuántum de los productos importados, en más del 250% desde mediados de 1993 hasta 1998, contribuyó fuertemente a la generación de déficit comerciales a finales del período.

El gráfico 5 presenta dos indicadores de apertura comercial en la economía brasileña durante el período 1985-1998. Es posible constatar que el coeficiente de las exportaciones brasileñas exhibió un comportamiento oscilatorio en torno de una tendencia negativa durante los últimos años, lo que sugiere la inexistencia en el aumento de la propensión a exportar en la economía; a pesar de la aceleración observada en las exportaciones durante los años noventa y la disminución de una serie de sesgos antiexportadores presentes en el período de "cierre" de la economía. La evolución del coeficiente de penetración de las importaciones, por otro lado, refleja de forma clara los impactos de las políticas de liberalización comercial de los años noventa, indicando que las medidas efectivamente hicieron al país más abierto a la competencia internacional.

El cuadro 4 muestra el comercio brasileño con los países del Mercosur; se observa que las exportaciones totales de los países miembros, en términos agregados, aumentaron significativamente a partir del inicio de los años noventa, acumulando en 1996 una expansión de 85,7% en relación a la media del período 1991/1993. De forma semejante al caso argentino, el avance en los acuerdos comerciales entre los países del Mercosur provocó un cambio en la dirección de las exportaciones brasileñas, que se desplazaron de EE.UU. y Europa al Mercosur y Asia.

Cuadro 4: Comercio brasileño con los países del Mercosur.
Exportaciones, importaciones y saldo

Año	Exportaciones			Importaciones			Saldo		
	Mercosur	Mundo	% Mercosur	Mercosur	Mundo	% Mercosur	Mercosur	Mundo	% Mercosur
1987	1388	26224	5.29	888	15051	5.90	500	11173	4.47
1988	1643	33789	4.86	1138	14605	7.79	505	19184	2.63
1989	1380	34383	4.01	2194	18263	12.01	-814	16120	-5.05
1990	1320	31414	4.20	2320	20661	11.23	-999	10753	-9.29
1991	2309	31620	7.30	2268	21041	10.78	41	10579	0.39
1992	4097	35793	11.45	2250	20554	10.94	1848	15239	12.13
1993	5395	38597	13.98	3378	25480	13.26	2017	13117	15.38
1994	5921	43545	13.60	4581	33079	13.85	1340	10466	12.80
1995	6154	46506	13.23	6821	49408	13.81	-667	-2902	22.99
1996	7305	47747	15.30	8267	53301	15.51	-962	-5554	17.32
1997	9044	52986	17.07	9625	61354	15.69	-582	-8368	6.95
1998	8877	51118	17.37	9425	57558	16.37	-548	-6440	8.51

Fuente: Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

En lo referente al flujo comercial, se aprecia que la relación comercial entre Brasil y la Argentina en el año de 1996 fue la responsable por casi el 90% del comercio entre las economías del Mercosur, lo que muestra la importancia del comportamiento de las dos economías para el bloque. Adicionalmente, se observa un significativo proceso de cambio en la composición de las exportaciones durante los años noventa, con una reducción sustancial de la participación de productos primarios en las exportaciones brasileñas para la Argentina, en favor de productos industrializados, en particular de los bienes provenientes de las industrias que presentan economías de escala.

La evolución del PIB brasileño puede ser caracterizada en dos etapas (gráfico 6). Durante la primera, que va de 1987 hasta 1992, la trayectoria del PIB es altamente volátil y estancada, y presenta un crecimiento moderado continuo a partir de la siguiente etapa (que comienza en 1993). La variación del PIB a lo largo de todo el período corresponde a un crecimiento del orden del 21%. La alta variabilidad del producto en la primera etapa se relaciona, de alguna forma, con el recrudescimiento de la inflación después del fracaso del Plan Cruzado (en 1986) y con la adopción de los sucesivos programas de estabilización en el período. A partir de 1993, estimulada por un ambiente internacional más favorable –con la mayor demanda mundial y el retorno de los flujos de capitales a los países emergentes– y por la superación de la crisis política vivida un año anterior, la economía brasileña pasó a presentar señales de recuperación, aunque en medio de niveles significativos de inflación. Con el Plan Real, promulgado a mediados de 1994, se observó inicialmente un fuerte crecimiento de la demanda, derivado fundamentalmente de los efectos

de la súbita estabilización de precios que aumentó los ingresos reales, y de las expectativas de los agentes. La necesidad de mantener bajo control el nivel de reservas y las cuentas externas de la balanza de pagos, debido a las presiones por mantener la tasa de cambio apreciada en términos reales, impuso una conducta restrictiva en las políticas monetaria y fiscal, que permitió una evolución moderada aunque continua de la tasa de crecimiento del PIB en los tres años posteriores.

Examinando la evolución de la demanda agregada, se efectúa un ejercicio de descomposición para identificar, entre sus componentes, los más importantes en la determinación de las tasas de crecimiento observadas. El ejercicio parte de la identidad:

$$C + I + G + E = X = Z + T + M$$

donde C es el consumo privado de las familias, I son las inversiones privadas, G denota los gastos gubernamentales y E identifica las exportaciones. X representa la demanda agregada que se iguala a la oferta agregada, que es determinada por la suma de Z (pagos a los factores de producción), T (impuestos) y M (importaciones). Escribiendo $Z - C = sX$; $M = mX$; y $T = tX$ y sustituyendo en la ecuación, se obtiene:

$$X = \frac{I + G + E}{s + t + m}$$

Es posible descomponer la tasa de crecimiento de la demanda agregada a partir de la expresión anterior de la siguiente forma:

$$(1) \quad \frac{dX}{X} = \frac{1}{X} \left(\frac{\partial X}{\partial I} dI + \frac{\partial X}{\partial s} ds \right) + \frac{1}{X} \left(\frac{\partial X}{\partial G} dG + \frac{\partial X}{\partial t} dt \right) + \frac{1}{X} \left(\frac{\partial X}{\partial E} dE + \frac{\partial X}{\partial m} dm \right)$$

En el ejercicio, se clasifica el primer término del lado derecho de la igualdad como *efecto-inversión*, el segundo término como *efecto-gastos públicos*, y el tercero como *efecto-exportaciones*.

El cuadro 5 presenta la evolución de la demanda agregada y de sus componentes, mientras que el gráfico 7 muestra el comportamiento de la composición de la demanda agregada. Los números sugieren que con la apertura, las exportaciones, a pesar del aumento del índice de cuántum y del crecimiento del valor verificados anteriormente, sufrieron una disminución en su participación relativa sobre la demanda agregada, de 7,6% en 1990 a 6,7% en 1998. De forma semejante, la proporción de la demanda agregada compuesta por inversiones sufrió una retracción. Los gastos de

Gobierno y el consumo de las familias experimentaron aumentos en sus respectivas participaciones durante el período.

Cuadro 5a: Composición de la demanda agregada

Año	Consumo (C)		Inversión (I)		Gastos de Gobierno (G)		Exportaciones (E)		Demanda agregada (x)
	Nivel (R\$ 109)	% de Demanda	Nivel (R\$ 109)	% de Demanda	Nivel (R\$ 109)	% de Demanda	Nivel (R\$ 109)	% de Demanda	
1987	345.95	57.12	131.85	21.77	71.91	11.87	55.93	9.23	605.65
1988	322.19	53.40	138.32	22.93	76.48	12.68	66.35	11.00	603.34
1989	317.89	51.37	157.63	25.47	90.93	14.69	52.40	8.47	618.85
1990	329.47	55.44	112.04	18.85	107.18	18.04	45.56	7.67	594.25
1991	345.58	57.05	110.96	18.32	100.47	16.59	48.70	8.04	605.71
1992	343.42	56.76	105.70	17.47	95.25	15.74	60.67	10.03	605.05
1993	351.92	55.07	122.10	19.11	103.46	16.19	61.52	9.63	639.01
1994	369.76	54.63	137.31	20.29	110.77	16.37	58.98	8.71	676.82
1995	386.91	54.69	144.03	20.36	126.65	17.90	49.92	7.06	707.51
1996	412.84	56.95	137.28	18.94	127.55	17.59	47.29	6.52	724.96
1997	435.43	57.40	146.36	19.29	124.76	16.45	52.01	6.86	758.56
1998	437.54	57.78	146.36	19.33	122.24	16.14	51.11	6.75	757.25

Fuente: Cuentas Nacionales.

Cuadro 5b: Otros indicadores macroeconómicos

Año	Importaciones (M)		Ingresos tributarios		Ahorro		PIB (Y)
	Nivel (R\$ 109)	m	Nivel (R\$ 109)	t	Nivel (R\$ 109)	s	
1987	36.61	0.06	138.01	0.23	85.08	0.14	569.04
1988	34.69	0.06	132.82	0.22	113.65	0.19	568.66
1989	32.05	0.05	139.32	0.23	129.59	0.21	586.80
1990	38.68	0.07	164.45	0.28	61.65	0.10	555.57
1991	44.42	0.07	137.12	0.23	78.59	0.13	561.29
1992	46.81	0.08	139.34	0.23	75.48	0.12	558.24
1993	53.28	0.08	148.19	0.23	85.62	0.13	585.73
1994	56.80	0.08	172.98	0.26	77.27	0.11	620.01
1995	61.31	0.09	181.19	0.26	78.09	0.11	646.19
1996	60.95	0.08	187.19	0.26	63.98	0.09	664.01
1997	70.12	0.09	194.07	0.26	58.94	0.08	688.45
1998	69.43	0.09	204.97	0.27	45.31	0.06	687.82

Fuente: Cuentas Nacionales.

Es interesante notar que los años en que creció la participación de las exportaciones sobre la demanda, son coincidentes con las recesiones de 1988 y 1992-1993. Los períodos en que el consumo cayó guardan

correspondencia con los picos inflacionarios de 1988-1989 y 1993-1994, indicando que la composición de la demanda agregada puede tener una mayor relación con otros tipos de shocks macroeconómicos que propiamente los relacionados con la apertura comercial.

Por otro lado, el gráfico 8 presenta la evolución de los componentes del multiplicador de demanda agregada ($1/(s+t+m)$ en las ecuaciones descritas anteriormente) e indica que las importaciones han crecido en proporción a la demanda agregada (m) de forma continua desde 1989. La tasa tributaria (t), es decir, la proporción de las recaudaciones impositivas con respecto a la demanda agregada, se comporta de modo irregular en el período, sufriendo saltos abruptos durante los años en que los planes económicos fueron implementados (1990 y 1994). Finalmente, la propensión al ahorro se reduce en el tiempo, probablemente en función de la desaceleración inflacionaria de los últimos años y la reducción de la dependencia exclusiva del ahorro interno para el financiamiento de inversiones, dados los mayores flujos de capitales extranjeros desde finales de los años ochenta.

Los resultados de la descomposición descrita en la ecuación (1) son mostrados en el cuadro 6 y en el gráfico 9. La tasa de crecimiento de la demanda agregada varía significativamente al final del período de análisis, siendo notablemente negativa durante la recesión de 1990-1992 y la época de turbulencia de los mercados de capitales en los países emergentes —crisis de México y Asia—¹¹ entre 1996-1998. De un modo general, es posible señalar que el comportamiento de la demanda fue principalmente dictada por el comportamiento de las inversiones, teniendo en contraposición una evolución anticíclica de los gastos de Gobierno. Las exportaciones presentan una evolución más suave, presentando un crecimiento negativo en el pico inflacionario de 1989 y un aumento importante en el inicio de la intensificación del proceso de apertura, en 1990-1993; con el Plan Real, el poder adquisitivo de los trabajadores aumenta en un primer momento, haciendo que parte de la producción exportada se dirija rumbo al mercado interno, e interrumpiendo el crecimiento de las exportaciones.

11. La crisis del mercado de capitales brasileño ocurrió después de 1998 y no está incorporada en este estudio.

Cuadro 6: Descomposición de la tasa de crecimiento de la demanda agregada

Año	Tasa de crecimiento	Efecto inversión		Efecto gastos públicos		Efecto exportaciones	
		absoluto	%	absoluto	%	absoluto	%
1988	15.62	12.58	80.54	-0.03	-0.20	3.07	19.66
1989	10.76	10.74	99.86	5.82	54.13	-5.81	-53.99
1990	-22.81	-40.94	179.43	17.72	-77.67	0.40	-1.76
1991	-5.53	5.64	-102.06	-14.30	258.68	3.13	-56.63
1992	1.25	-3.17	-254.02	-1.09	-87.46	5.51	441.48
1993	12.62	7.77	61.55	3.22	25.50	1.63	12.95
1994	7.48	0.58	7.78	7.60	101.65	-0.71	-9.43
1995	4.10	1.26	30.70	5.07	123.51	-2.22	-54.21
1996	-7.97	-7.30	91.62	0.77	-9.73	-1.44	18.11
1997	2.34	0.33	14.18	-1.42	-60.55	3.42	146.37
1998	-1.96	-4.23	215.57	2.73	-138.99	-0.46	23.41

Fuente: Cuentas Nacionales.

La productividad media por trabajador en el período –medida por la razón entre el producto total y el número de trabajadores– presenta una evolución que también puede ser caracterizada en dos etapas (ver gráfico 10). En la primera, de 1987 hasta 1991, la productividad cae, recuperándose a partir de ahí con un crecimiento continuo, llegando al final del período a un nivel de 6% mayor que el registrado en 1987. Este movimiento parece relacionarse justamente con la profundización del proceso de apertura comercial a partir de finales de la década de los ochenta: el acceso a insumos importados de mejor calidad y precio y el aumento de la competencia, derivada de la mayor presencia efectiva o potencial de productos importados en el mercado doméstico, habría forzado a la industria nacional a perfeccionar sus productos y métodos de producción, y a reducir sus costos, inclusive los de mano de obra.

2.3. Comportamiento del mercado laboral y de la distribución del ingreso

El número estimado de trabajadores ocupados aumentó entre 1987 y 1998, como se muestra en el cuadro 7. De acuerdo con la encuesta PNAD ("Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios") 55,5 millones de personas estaban ocupadas en 1987, en comparación con 65,4 millones en 1998. Los salarios reales sufrieron una fuerte reducción durante la recesión producida a comienzos de los años noventa, recuperándose posteriormente al

nivel anterior al período señalado, en torno a R\$450,00 en valores de septiembre de 1998.

Cuadro 7a: Evolución del empleo

millones de trabajadores

	87	88	89	90	92	93	95	96	97	98
Total	55.48	56.57	58.19	59.33	60.17	61.39	64.25	62.91	64.19	65.41
Sector										
Agropecuario y extractivo	14.11	14.26	13.99	14.40	14.75	14.61	14.55	13.32	13.47	13.25
Industria	9.70	9.70	10.30	10.03	9.32	9.48	9.52	9.33	9.38	9.13
Servicios	31.65	32.60	33.90	34.90	36.11	37.30	40.18	40.24	41.32	43.02
Otros	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.01
Posición en la ocupación										
Cuenta propia	12.53	13.00	12.74	13.51	13.53	13.87	15.23	14.62	15.24	15.87
Con <i>carteira</i>	21.34	21.94	22.77	22.27	19.86	19.82	20.30	20.37	20.68	20.92
Empleador	1.92	1.89	2.49	2.74	2.32	2.29	2.64	2.39	2.69	2.82
Sin <i>carteira</i>	12.92	12.86	12.86	12.96	14.30	15.03	15.30	15.45	15.57	15.87
Sin remuneración	4.38	4.31	4.56	4.87	6.23	6.32	6.24	5.58	5.59	5.40
Funcionario público	2.37	2.58	2.77	2.99	3.92	4.04	4.54	4.48	4.41	4.50
Cualificación										
Ningún año	9.82	9.83	9.75	9.87	10.03	9.53	9.35	8.62	8.52	8.20
1 a 3 años	11.29	11.29	11.16	11.42	11.30	11.35	11.27	10.05	10.37	10.22
4 a 7 años	18.20	18.32	19.31	19.55	19.53	20.34	21.31	20.28	20.48	20.26
8 a 10 años	6.43	6.63	6.98	7.13	7.58	7.89	8.67	9.49	9.45	10.00
11 años y más	9.46	10.26	10.73	11.03	11.68	12.26	13.65	14.44	15.36	16.70

Fuente: elaboración a partir de simulaciones basadas en la encuesta *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilio* (PNAD/IBGE).

El número de personas ocupadas varía de forma diferente, cuando se consideran las categorías de calificación de los trabajadores. El cuadro 7 muestra una reducción en el número de ocupados con baja escolaridad, contra un sensible aumento de los más educados. Esta característica puede ser reflejo tanto de una posible mayor complementariedad entre tecnologías (adoptadas después del inicio del proceso de apertura) y escolaridad, como de un aumento en los niveles de educación observados en Brasil a lo largo del período.

Cuadro 7b: Evolución de la remuneración media del trabajo principal

R\$ setiembre 1998

	87	88	89	90	92	93	95	96	97	98
Total	458.23	425.89	480.17	423.34	355.83	370.44	452.70	473.37	470.60	461.71
Sector										
Agropecuaria y extractivo	223.15	191.52	226.06	184.22	158.58	168.86	177.11	187.22	181.48	173.63
Industria	555.51	550.50	551.04	479.55	448.36	461.69	538.35	530.81	532.11	522.82
Servicios	533.04	491.08	563.10	505.62	412.46	426.14	531.91	554.56	550.70	537.07
Otros	1012.04	2232.94	4613.38	2353.64	1056.28	1744.01	2340.16	2443.64	2111.84	3077.34
Posición en la ocupación										
Cuenta propia	429.16	367.10	453.03	388.90	326.64	360.19	441.59	493.19	456.74	419.92
Con carteira	588.72	572.63	575.79	502.86	481.14	479.56	537.95	539.03	543.32	542.28
Empleador	1735.73	1590.42	1961.03	1551.09	1211.10	1406.16	1749.88	1863.79	1791.73	1663.27
Sin carteira	193.38	168.99	190.38	179.53	163.34	168.44	221.89	241.64	242.47	248.70
Sin remuneración	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Funcionario público	692.08	614.25	621.14	701.23	584.14	614.28	755.14	755.95	773.92	788.88
Cualificación										
Ningún año	171.30	144.22	162.23	147.45	135.67	132.62	158.28	169.71	160.28	157.16
1 a 3 años	249.83	214.44	248.66	216.35	182.32	180.33	214.73	229.43	224.82	210.87
4 a 7 años	349.65	312.77	356.96	320.73	270.74	269.83	321.36	330.69	316.73	303.87
8 a 10 años	510.46	458.83	511.40	447.12	392.21	382.35	451.83	457.52	447.58	417.10
11 años y más	1157.39	1069.41	1193.55	1032.28	832.44	890.50	1056.60	1035.19	1028.01	983.30

Fuente: elaboración a partir de simulaciones basadas en la encuesta Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilio (PNAD/IBGE).

Entre las categorías de "posición en la ocupación", se observa que el número de asalariados con *carteira de trabalho** firmada disminuyó en el período reciente, al paso que los trabajadores del sector informal de la economía (sin *carteira de trabalho* o por cuenta propia) y funcionarios públicos registraron los mayores aumentos proporcionales. Este aspecto sugiere que las empresas privadas no consiguen ser competitivas contratando trabajadores dentro de las normas de trabajo vigentes, ya que imponen altos costos en términos de encargos y beneficios.

El comportamiento del nivel de empleo y salarios reales tampoco fue homogéneo entre los sectores, como se observa en el gráfico 11. La industria, que tiende a ser el sector más expuesto al proceso de apertura, presentó una reducción del 5,9% en el número de personas ocupadas

* Es una cédula de trabajo que, de acuerdo con las normas brasileñas, garantiza la formalidad del empleo del trabajador cuando ésta es firmada por el empleador (es decir, goce de beneficios, derechos y responsabilidades laborales) (N. del T.).

entre 1987 y 1998. La agricultura también sufrió una caída en el nivel de ocupación del orden del 6%. Así, el aumento observado en el número de empleados resultó básicamente de una variación positiva del 36% del nivel de ocupación en el sector servicios. De todos los sectores analizados, la industria demostró menor volatilidad en su salario real medio. Sin embargo, en todos los casos el comportamiento de los salarios sectoriales siguió la tendencia del comportamiento medio, terminando el período con poca variación.

Por ser la industria más vulnerable a los posibles efectos del proceso de apertura y por la mayor disponibilidad de datos, se investiga con algún detalle la evolución de empleo y salario del sector. En el cuadro 8 se observan comportamientos diversos de los niveles de empleo y salario de los subsectores de la industria durante 1987-1998. Primero, el número de empleados en el subsector de productos alimenticios, bebidas y cigarros crece de 1.461.073 para 1.732.468 individuos. Segundo, existe un conjunto de subsectores que mantienen sus niveles de ocupación prácticamente estables en el período con una variación de 1.265.982 a 1.236.613. En este bloque, se incluyen: celulosa, papel y gráfica; petroquímicos y extracción de petróleo; farmacéuticos; material plástico; goma; y química y alcohol. Tercero, existe un vasto conjunto de subsectores que presentan una variación negativa en los niveles de empleo, éstos son: material de transporte; mecánica; electro-electrónicos; extractiva mineral y transformación de minerales no metálicos; aserraderos, muebles y artículos de madera; calzados; siderurgia y metalurgia; textiles; y prendas de vestir.

Cuadro 8: Evolución del empleo y del salario en la industria entre 1987 y 1998

	Empleo (millones)		Salario (R\$ de 1998)	
	87	98	87	98
Total	9704.2	9132.1	555.51	522.82
Industria Metalúrgica	938.5	919.8	794.47	690.38
Industria Mecánica	465.0	374.8	898.88	722.23
Industria Electrónica	465.6	299.5	832.50	882.68
Material de transportes	552.1	411.2	884.80	992.98
Aserraderos y artículos de madera	1037.5	913.1	371.60	403.37
Industria de papel y gráfica	463.7	482.3	713.66	694.60
Industria de goma	91.4	65.6	899.65	731.14
Productos químicos	306.8	275.4	908.79	817.91
Industria de material plástico	188.0	182.2	661.94	625.46
Industria de minerales no metálicos	625.7	557.7	415.88	435.59
Petróleo e Industria petroquímica	76.1	71.0	1682.38	1319.05
Productos farmacéuticos	140.0	160.2	865.68	947.64
Industria textil	627.7	347.4	416.38	446.50
Industria de alimentos	1461.1	1732.5	460.20	430.64
Prendas de vestir y accesorios	1567.1	1579.9	275.64	269.24
Calzados y artículos de cuero y pieles	425.7	414.8	341.15	326.01
Industrias diversas	272.3	344.8	472.75	450.75

Fuente: Elaboración a partir de Simulaciones basadas en la encuesta *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio* (PNAD/IBGE).

En el decenio 1987-98, se verifica que el salario real¹² sube de R\$458,23 a R\$461,71. En la industria, sin embargo, este valor cae de R\$555,51 para R\$522,82, lo que significa una reducción del 5,88%. En lo que se refiere al análisis subsectorial, se identifican cuatro grupos con comportamientos distintos. En el grupo uno se encuentran: mecánica; petroquímica y extracción de petróleo, y goma, los que presentan una fuerte reducción del salario real, entre 18,7% y 21,6%. En el grupo dos, donde están química y alcohol y metalurgia y siderurgia, el salario disminuye entre 10% y 13,1%. En el tercer grupo, formado por celulosa, papel y gráfica, material plástico, alimentos, bebidas y cigarros, y prendas de vestir y calzados, el salario real sufre una leve reducción, entre -2,3% y 6,4%. En el cuarto, compuesto por textiles, farmacéuticos, extractiva mineral y transformación

12. Medido en reales de septiembre de 1998.

de minerales no metálicos, aserraderos, muebles y artículos de madera, material de transportes, y electro-electrónicos, se verifica una ligera elevación del salario real, del orden del 4,7% al 12,2%.

A pesar de que los trabajadores ocupados aumentaron, la tasa de empleo cayó en el período 1987-1998 (gráfico 12), como consecuencia de un crecimiento más que proporcional de la oferta de trabajo.¹³ Es posible imaginar por lo menos dos efectos que pueden implicar este comportamiento: la generación de puestos de trabajo no fue capaz de acompañar el crecimiento de la población (es decir, el crecimiento de la demanda fue insuficiente), y/o se produjo un aumento en la proporción de personas en edad de trabajar que decidió ofrecer su servicio (y en ese caso, la reducción de la tasa de empleo sería fruto de una presión por el lado de la oferta). A seguir, se propone un ejercicio de descomposición que permite distinguir los efectos de oferta y demanda, tales como los señalados anteriormente. Inicialmente, la tasa de empleo (n) es dada por la razón entre el número de ocupados (O) y la fuerza de trabajo (T) (también llamada de Población Económicamente Activa, PEA), que puede ser escrita como:

$$n = \frac{O}{S} = \frac{O/T}{S/T} = \frac{o}{p}$$

donde S es la población total en edad de trabajar, o es la tasa de ocupación (O/T), y p es la tasa de participación (S/T). A partir de la ecuación anterior, se obtiene:

$$\ln(n) = \ln(o) - \ln(p) \Rightarrow \Delta \ln(n) = \Delta \ln(o) + [-\Delta \ln(p)] \quad (2)$$

La variación logarítmica aproxima la tasa de crecimiento de la tasa de empleo. El primer término del lado derecho de la ecuación (2) aproxima la tasa de crecimiento de la tasa de ocupación y representa el efecto-demanda descrito anteriormente. El segundo término representa el papel de la oferta de trabajo para explicar la tasa de crecimiento de la tasa de empleo. El gráfico 13 expone los resultados de la descomposición señalada y revela que la oferta de trabajo fue el principal determinante de la reducción de la tasa de empleo durante la crisis de 1990-1992 y de la recuperación observada en 1993. Hasta ese momento el efecto-demanda acompañaba en menor magnitud al efecto-oferta. A partir de 1994, las tasas de empleo entran en permanente trayectoria descendente, en el

13. La tasa de empleo es el complemento de la tasa de desempleo, siendo que la suma de ambas es 1. Aquí, se opta por analizar la tasa de empleo porque la descomposición realizada se torna más intuitiva, a pesar de ser posible trabajar también con la tasa de desempleo.

mismo momento en que los efectos demanda y oferta de trabajo pasan a comportarse de forma generalmente opuesta.

Finalmente, se investigan los indicadores relativos a la distribución del ingreso y la pobreza, presentados en los gráficos 14 y 15. Fueron seleccionados para medir la distribución del ingreso familiar per cápita, los índices de Gini y Theil, y, para medir la pobreza, los indicadores P0, P1 y P2 de la clase Foster-Greer-Thorbecke (siendo P0 simplemente la proporción de pobres).

Los indicadores de distribución del ingreso indican que éste se concentró fuertemente en el período de la rápida aceleración inflacionaria a finales de los años ochenta. En el pico de 1989, el Índice de Gini se aproximó a 0,64 y el de Theil superó 0,90. Con la llegada del Plan Collor hubo una mejora distributiva (probablemente debido a la fuerte pérdida de ingresos entre los mejor situados, resultante de la contracción monetaria), seguida de un nuevo empeoramiento en 1993. Desde la implementación del Plan Real, los indicadores no parecen haber sufrido alteraciones significativas, estabilizándose en torno a 0,60 (Gini) y 0,74 (Theil). Por otro lado, los indicadores de pobreza muestran una reducción relativamente continua de la pobreza desde 1988, destacándose la caída observada entre 1993 y 94. Las proporciones de pobres y de indigentes en 1988 eran de 45,3% y 22,1% respectivamente, declinando a 32,7% y 13,9% diez años después.

3. Metodología

3.1. Estrategia empírica

La estrategia empírica planteada para identificar el impacto del proceso de liberalización sobre la distribución del ingreso sigue la orientación básica que dirige los estudios de este proyecto. De esta forma, son necesarias dos etapas para alcanzar el resultado pretendido. En la primera etapa, se estima un escenario contrafactual de como estaría equilibrado el mercado de trabajo brasileño en caso que no se hubiera experimentado el proceso de liberalización. Seguidamente, se identifica cómo la distribución del ingreso reaccionaría en caso de que la situación en el mercado laboral pasase del escenario real al contrafactual.

A pesar de la aparente semejanza con el patrón de los demás estudios, este capítulo difiere de la mayoría en lo referente a la implementación de la primera etapa de la estrategia descrita anteriormente. Alternativamente

al uso del escenario contrafactual sobre la estructura del mercado de trabajo correspondiente a un período anterior al proceso de liberalización, se estima cuál sería esta estructura por intermedio de un modelo de equilibrio general computable (CGE).

Entre otros resultados, el modelo otorga nuevas tasas de participación y desempleo, así como una nueva estructura de empleo y salarios. Los valores estimados, que configuran una nueva estructura para el mercado de trabajo, serán utilizados como insumo para las "microsimulaciones" (descritas en el capítulo 2) que determinan las alteraciones en la distribución del ingreso derivadas del proceso de liberalización. Es decir, el CGE ofrece resultados sobre el modo en que el mercado de trabajo reacciona al proceso de liberalización y, en seguida, la "microsimulación" indica cómo la distribución del ingreso responde a estas transformaciones en el mercado laboral.

3.2. Estrategia para simular el proceso de liberalización en el CGE

En esta sección, se describen los ejercicios que simulan de forma alternativa el proceso de liberalización experimentado por la economía brasileña. La descripción del modelo puede ser consultada en el apéndice.¹⁴ Los ejercicios consisten básicamente en permitir mudanzas en los aranceles y/o en el flujo de capitales provenientes del resto del mundo. El análisis abarca más de un ejercicio, a fin de identificar el componente del proceso más relevante sobre las cuestiones referentes a la distribución del ingreso.

En la primera simulación, se intenta representar solamente el componente comercial del proceso de liberalización. En este sentido, se imputan los valores medios de los aranceles de importación que prevalecían en 1990 sobre los productos de cada uno de los 42 sectores representados en el modelo.¹⁵ Es importante señalar que parte de la política comercial brasileña fue extinguir varias barreras no arancelarias. Adicionalmente, la tasa de cambio tuvo una importante influencia en la determinación del precio relativo del producto importado *vis á vis* el nacional. Sin embargo, estos movimientos no son representados en este trabajo debido a la dificultad de incluirlos en la metodología utilizada.

14. Esta descripción no pretende mostrar el modelo por completo debido a limitaciones de espacio. De esta forma, el estudio se limita a describir los componentes del modelo que no son considerados como patrones en la literatura de CGE y que tienen importancia para el ejercicio de simulación que se realiza.

15. El año de 1990 fue adoptado como referencia, pues se cree que sólo a partir de esa fecha las alícuotas se tornan efectivas, visto que entre 1988 y 1990 el mayor efecto de la reforma comercial fue eliminar las "sobretasas arancelarias".

En la segunda simulación se adiciona al componente comercial el componente financiero del proceso de liberalización. De esta forma, además de la imputación de valores de los aranceles de importación, se excluye del ahorro externo la parte equivalente a la diferencia en la entrada líquida de inversión directa extranjera de 1996 con respecto a 1990. La alteración en el ahorro externo busca eliminar la parcela del flujo de capitales que entró a Brasil debido al conjunto de medidas mencionadas en la sección 2.1.

Debe notarse que se optó por simular la posible situación de la economía brasileña en 1996, en el supuesto caso en que los aranceles y la entrada de capitales no fueron alteradas desde 1990. De esta forma, en lugar de simular un proceso de apertura, se simula un proceso de cierre de la economía brasileña. Este hecho debe ser considerado al interpretar los resultados. En el caso en que los indicadores a analizar mejoren se inferiría que la apertura empeora el bienestar, y viceversa.

4. Resultados

4.1. Mercado laboral

Antes de comentar los resultados, es interesante exponer cómo los indicadores del mercado de trabajo del modelo aquí planteado pueden ser afectados por las simulaciones implementadas. En general, las simulaciones afectan la estructura productiva que, a su vez, afecta la demanda de las diferentes categorías de trabajo. Los mecanismos de transmisión presentes en estos cambios pueden ser visualizados en el siguiente diagrama.

Mecanismos de transmisión de la variación de la alícuota en la demanda de trabajo

↑ alícuota	↑ demanda de productos nacionales	↑ demanda de trabajo	
	↑ recursos disponibles para el Gobierno	↑ consumo del Gobierno	↑ demanda de trabajo
		↑ consumo privado vía transferencias de Gobierno	
		↑ inversión vía ahorro de Gobierno	

La simulación que involucra sólo a los aranceles, por un lado, hace que los consumidores sustituyan productos importados por nacionales; por otro lado, eso da origen a menores recaudaciones por el Gobierno con los aumentos en las tasas, en caso que la caída en el consumo de los importados sea más significativa que la elevación de las alícuotas. Así, el Gobierno reduciría su gasto o su ahorro.

La demanda por productos nacionales se reduciría por dos razones posibles: si la reducción se da en los gastos de Gobierno, las transferencias serían menores para las familias y, por lo tanto, consumirían menos; si la reducción es en el ahorro, habría menos recursos disponibles para inversiones, lo que en el modelo significaría una menor demanda por productos. De esta manera, el efecto sobre la demanda agregada por trabajo es indefinido a priori.

La demanda por cada categoría de trabajo, a su vez, dependerá también de los sectores que fueron más beneficiados debido a la sustitución de productos importados por nacionales, y de los sectores que fueron más influenciados por la alteración del consumo de Gobierno o de sus transferencias a las familias. En términos de la información presentada en el cuadro 2, equivale a decir que el resultado sobre la demanda de trabajo depende de la combinación de (a), (b), (c) y (d).

La inclusión de los flujos de capital en la simulación tiene apenas el efecto de disminuir los recursos disponibles del Gobierno para sus gastos o ahorro. De esta forma, crece la importancia del cambio en su consumo o en las transferencias para la demanda agregada por trabajo y para las diversas categorías de empleo. Es decir (b), (c) y (d) ganan peso en la determinación de la demanda laboral.

El cuadro 9 muestra que las variaciones de los indicadores del mercado de trabajo del modelo no son significativas. Cualquier indicador considerado, tanto para los trabajadores cualificados como para los no cualificados, presentan variaciones irrelevantes.

Cuadro 9: Variación de los indicadores del mercado de trabajo

Indicadores	Valores originales 1996		Aumento de alícuotas		Aumento alícuotas y reduce. flujo capital	
	Trabajadores ¹	Trabajadores ²	Trabajadores ¹	Trabajadores ²	Trabajadores ¹	Trabajadores ²
Tasa de participación	75.3	54.8	75.1	54.7	75.8	55.2
Tasa de desempleo	6.9	7.0	6.6	6.7	7.8	7.8
<i>Estructura de la ocupación</i>						
Sin carteira	12.6	25.8	12.7	25.8	12.6	25.7
Con carteira	41.7	26.3	41.7	26.4	41.7	26.3
Funcionario público	19.3	3.2	19.3	3.2	19.4	3.3
Pequeños empresarios	15.8	25.3	15.7	25.3	15.8	25.4
Grandes empresarios	4.2	0.7	4.2	0.7	4.2	0.7
Sin remuneración	6.4	18.6	6.3	18.6	6.4	18.7
<i>Salario medio en la ocupación principal*</i>						
Sin carteira	506	184	506	183	506	172
Con carteira	784	337	785	335	737	319
Funcionario público	778	286	778	286	728	268
Pequeños empresarios	959	341	956	340	903	322
Grandes empresarios	3307	2636	3282	2616	3297	2628

Notas: * Valores en reales de setiembre de 1996. En esta fecha la tasa de cambio se encontraba próxima a 1.

1. Trabajadores cualificados 9 años más de estudio.
2. Trabajadores no cualificados 0 a 8 años de estudio.

Fuente: Elaboración a partir de simulaciones basadas en la encuesta *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios* (PNAD/IBOE) de 1996.

Este resultado es aún más evidente en la simulación que involucra sólo alícuotas, cuyos resultados sugieren que el Gobierno debe recaudar menos con las nuevas tasas, contrabalanceando así el eventual efecto positivo que hubiera proporcionado la sustitución de productos importados por nacionales.

Cuando la variación en el flujo de capital es incluida, la disminución de recursos disponibles para el Gobierno pasa a determinar el resultado. La evidencia es de una contracción generalizada en la demanda de trabajo, con el nivel de desempleo subiendo y los salarios cayendo para ambas categorías (cualificados y no cualificados).

Cuadro 10a: Variación de los indicadores de desigualdad - Cierre de la economía

Indicadores de desigualdad	Aumento alícuota			Aumento alícuota y reducción flujo capital		
	Media	Máximo	Mínimo	Media	Máximo	Mínimo
<i>Coefficiente de Gini</i>						
Valores originales	60.7	—	—	60.7	—	—
Alterando la tasa de participación	60.7	60.8	60.7	60.6	60.6	60.6
Alterando las tasas de participación y desempleo	60.7	60.7	60.7	60.8	60.8	60.7
Alterando las tasas de participación, desempleo y la estructura de la ocupación	60.7	60.7	60.7	60.8	60.8	60.8
Alterando las tasas de participación, desempleo, distribución de los ocupados y el diferencial de salarios	60.7	60.7	60.7	60.9	60.9	60.9
Alterando tasas participación, desempleo, distribución ocupados, diferencial de salarios y el nivel salarial	60.7	60.7	60.7	61.0	61.0	61.0
Alterando la tasa de desempleo	60.7	60.7	60.7	60.9	60.9	60.8
Alterando la distribución de los ocupados	60.7	60.7	60.7	60.7	60.7	60.7
Alterando el diferencial de salarios	60.7	—	—	60.8	—	—
Alterando el diferencial de salarios y el nivel salarial	60.7	—	—	61.0	—	—
Alterando el nivel salarial	60.7	—	—	60.6	—	—
<i>Índice de Theil</i>						
Valores originales	74.2	—	—	74.2	—	—
Alterando la tasa de participación	74.3	74.4	70.2	74.0	74.0	73.9
Alterando las tasas de participación y desempleo	74.2	74.2	74.2	74.3	74.4	74.3
Alterando las tasas de participación, desempleo y la estructura de la ocupación	74.2	74.2	74.2	74.4	74.4	74.3
Alterando las tasas de participación, desempleo, distribución de los ocupados y el diferencial de salarios	74.1	74.1	74.1	74.9	74.9	74.9
Alterando tasas de participación, desempleo, distribución ocupados, diferencial de salarios y el nivel salarial	74.2	74.2	74.2	75.3	75.3	75.2
Alterando la tasa de desempleo	74.1	74.3	74.0	74.6	74.7	74.5
Alterando la distribución de los ocupados	74.2	74.2	74.2	74.2	74.3	74.2
Alterando el diferencial de salarios	74.2	—	—	74.8	—	—
Alterando el diferencial de salarios y el nivel salarial	74.2	—	—	75.1	—	—
Alterando el nivel salarial	74.2	—	—	73.9	—	—

Fuente: Elaboración a partir de simulaciones basadas en la encuesta *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios* (PNAD/IBGE) de 1996.

Cuadro 10b: Variación de los indicadores de pobreza - Cierre de la economía

Indicadores de pobreza	Aumento alícuota			Aumento alícuota y reducción flujo capital		
	Media	Máximo	Mínimo	Media	Máximo	Mínimo
<i>Porcentaje de pobres (P0)</i>						
Valores originales	29.2	—	—	29.2	—	—
Alterando la tasa de participación	29.2	29.3	29.2	28.9	28.922	28.858
Alterando las tasas de participación y desempleo	29.1	29.1	29.1	29.2	29.281	29.205
Alterando las tasas de participación, desempleo y estructura de la ocupación	29.1	29.1	29.1	29.3	29.292	29.22
Alterando las tasas de participación, desempleo, distribución de los ocupados y diferencial de salarios	28.8	28.8	28.8	29.4	29.39	29.317
Alterando tasas participación, desempleo, distribución ocupados, diferencial salarios y nivel salarial	29.2	29.2	29.1	30.2	30.256	30.183
Alterando la tasa de desempleo	29.0	29.0	29.0	29.5	29.56	29.468
Alterando la distribución de los ocupados	29.1	29.1	29.1	29.1	29.16	29.131
Alterando el diferencial de salarios	28.8	—	—	29.2	—	—
Alterando el diferencial de salarios y el nivel salarial	29.2	—	—	30.1	—	—
Alterando el nivel salarial	28.8	—	—	27.8	—	—
<i>Hiato del ingreso medio (P1)</i>						
Valores originales	13.6	—	—	13.6	—	—
Alterando la tasa de participación	13.7	13.7	13.7	13.5	13.478	13.435
Alterando las tasas de participación y desempleo	13.6	13.6	13.6	13.7	13.75	13.715
Alterando las tasas de participación, desempleo y estructura de la ocupación	13.6	13.6	13.6	13.7	13.764	13.729
Alterando las tasas de participación, desempleo, distribución de los ocupados y diferencial de salarios	13.6	13.6	13.6	13.8	13.85	13.814
Alterando tasas participación, desempleo, distribución ocupados, diferencial salarios y nivel salarial	13.7	13.7	13.6	14.5	14.51	14.476
Alterando la tasa de desempleo	13.6	13.6	13.5	14.0	13.982	13.923
Alterando la distribución de los ocupados	13.6	13.6	13.6	13.7	13.66	13.643
Alterando el diferencial de salarios	13.6	—	—	13.7	—	—
Alterando el diferencial de salarios y el nivel salarial	13.7	—	—	14.4	—	—
Alterando el nivel salarial	13.6	—	—	13.0	—	—

Cuadro 10b: Variación de los indicadores de pobreza - Cierre de la economía (Continuación)

Indicadores de pobreza	Aumento alícuota			Aumento alícuota y reducción flujo capital		
	Media	Máximo	Mínimo	Media	Máximo	Mínimo
<i>Hiato del ingreso cuadrático medio (P2)</i>						
Valores originales	9.0	—	—	9.0	—	—
Alterando la tasa de participación	9.1	9.1	9.1	8.9	8.8735	8.8327
Alterando las tasas de participación y desempleo	9.0	9.0	9.0	9.1	9.1081	9.0678
Alterando tasas particip., desempleo y estructura ocup.	9.0	9.0	9.0	9.1	9.1218	9.0795
Alterando tasas particip., desempleo, distrib. ocupados y dif. salarios	9.0	9.0	9.0	9.2	9.1784	9.1302
Alterando tasas particip., desempl., distrib. ocup., dif. salarios y nivel sal.	9.0	9.0	9.0	9.6	9.5982	9.5567
Alterando la tasa de desempleo	8.9	9.0	8.9	9.3	9.3064	9.2444
Alterando la distribución de los ocupados	9.0	9.0	9.0	9.0	9.0226	9.0074
Alterando el diferencial de salarios	9.0	—	—	9.0	—	—
Alterando el diferencial de salarios y el nivel salarial	9.0	—	—	9.5	—	—
Alterando el nivel salarial.	9.0	—	—	8.6	—	—

Fuente: Elaboración a partir de simulación basada en la encuesta *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios* (PNAD/IBGE) de 1996.

4.2. Distribución del ingreso

Tomando en cuenta que los indicadores de mercado de trabajo reaccionaron tímidamente a las simulaciones, se espera que la distribución del ingreso tampoco presente variaciones significativas. En efecto, los cuadros 10a-b muestran que tanto los indicadores de pobreza como los de desigualdad prácticamente no reaccionaron a las nuevas condiciones de mercado de trabajo especificadas en las "microsimulaciones". Vale resaltar que la dispersión en torno a este resultado promedio es extremadamente baja, lo que lo torna consistente.

También como era esperado, la reacción de los indicadores de distribución del ingreso a las imputaciones de los indicadores de mercado laboral es más insignificante cuando éstas se relacionan exclusivamente con la variación de los aranceles. En este caso, tanto los indicadores de desigualdad como los de pobreza sólo se modifican en 0,1 puntos porcentuales.¹⁶

En lo relativo a los resultados relacionados con los aranceles y flujos de capital, se ve un deterioro, aunque discreto, de los indicadores tanto de pobreza como de desigualdad. Este resultado tampoco es sorprendente, ya que se vio que la simulación se encuentra vinculada a un mayor desempleo y a menores salarios.

Con una variación, aunque discreta, es posible explorar un poco más los resultados, a fin de determinar cuál es la alteración sobre el mercado de trabajo que más afectó la distribución del ingreso. Con respecto a la desigualdad, el análisis del índice de Theil es más ilustrativo; se puede notar que presenta las mayores variaciones cuando son incorporadas las alteraciones relativas al diferencial y al nivel de salarios respectivamente. Estas variaciones son de 0,5 y 0,4 puntos porcentuales, así, el cambio total de este índice es de 1,1.

Como las alteraciones anteriores resultan en un aumento de la desigualdad, se puede afirmar que los trabajadores con mayores rendimientos fueron menos perjudicados que los que presentan menores rendimientos. Con relación a la pobreza, el análisis de cualquiera de los tres índices muestra que la alteración sobre el mercado de trabajo con mayor impacto es aquella asociada al nivel salarial. En la variación de 0,9 puntos porcentuales de P1, por ejemplo, 0,7 está asociado a la incorporación de la variación del nivel salarial.

16. Con excepción de P0 que varía 0,4 en relación a la incorporación de la alteración del nivel salarial correspondiente a los cambios en las alícuotas.

Los resultados muestran que el componente comercial del proceso de liberalización no afectó la distribución del ingreso en Brasil y que el componente financiero tuvo un impacto limitado. De esta forma, el efecto agregado del proceso de liberalización fue poco significativo.

5. Conclusiones

Desde la perspectiva teórica, el efecto más importante de un proceso de liberalización sobre la distribución del ingreso de un país debería relacionarse con las transformaciones promovidas en el mercado laboral. La literatura enfatiza que, principalmente a través del componente de apertura comercial, la estructura de empleos y salarios debe sufrir alteraciones, afectando así la distribución del ingreso.

En el trabajo se encuentran resultados incompatibles con esta percepción. Primero, fue constatado que el componente de apertura comercial tuvo efectos significativamente menores que el componente relacionado a la entrada de capitales. Es importante resaltar que no se consideró un elemento relevante de la apertura comercial que fue la eliminación de varias barreras no arancelarias. También se debe destacar que, eventualmente, las alteraciones que se simularon en la entrada de capitales representan mayores shocks que las alteraciones simuladas en los aranceles.

Segundo, ha sido posible identificar que el mercado laboral fue muy poco afectado por el proceso de liberalización; consecuentemente, su efecto sobre la distribución del ingreso también fue insignificante. Las mayores variaciones de los índices de pobreza y desigualdad no alcanzan a un punto porcentual. Este resultado dificulta la elaboración de alguna sugerencia de política, ya que, aparentemente, la continuación del proceso en los moldes del experimentado recientemente no traería costos ni beneficios para la sociedad desde la óptica de bienestar.

Apéndice 1

Un modelo de equilibrio general para la economía brasileña

1.1. Características generales del modelo

El modelo utilizado se basa en el desarrollado por Devarajan, Lewis y Robinson (1991), que soluciona endógenamente las cantidades y precios, así como los ingresos de las instituciones.¹⁷ Con la intención de captar efectos distributivos, el modelo adopta un diseño particular, poniendo énfasis en la desagregación de los factores de producción e instituciones, particularmente trabajadores y familias respectivamente.

Específicamente, el factor trabajo se encuentra dividido en siete categorías, reflejando diferencias de inserción en el mercado laboral (relación contractual) e instrucción.¹⁸ En la representación de la economía brasileña, esta diferenciación es esencial, dado que coexisten en el mercado de trabajo varios segmentos que absorben de forma heterogénea mudanzas estructurales en la economía.

Las familias se encuentran divididas en ocho clases, siguiendo los diferenciales de ingresos, grado de urbanización y la jefatura de la unidad domiciliar.¹⁹ Esta división permite captar con más precisión la dependencia de las familias con respecto a las diversas fuentes de ingreso familiar, incluyendo la remuneración de los factores de producción, los beneficios monetarios del seguro social y el rendimiento líquido de los activos financieros. Este aspecto se torna relevante dado que el proceso de liberalización influye de forma diferenciada las diversas fuentes de ingresos.

El modelo puede ser descompuesto en dos bloques: equilibrio general y transferencias de ingresos entre instituciones. El primer bloque es una especificación del equilibrio general neoclásico para la mayoría de los mercados, donde los agentes responden a los precios relativos como resultado de la maximización de ganancias y utilidad, determinando niveles de

17. El modelo es esencialmente aquel desarrollado por Cury (1998).

18. Los tipos de trabajadores considerados son: informal con baja calificación, informal con alta calificación, formal con baja calificación, formal con media calificación, formal con alta calificación, funcionario público con baja calificación y funcionario público con alta calificación.

19. Las clases de familias consideradas son las siguientes: 1. Urbanas pobres, cuyo jefe es una persona activa, 2. Urbanas pobres, cuyo jefe es una persona no activa, 3. Urbanas de ingreso medio bajo, 4. Urbanas de ingreso medio, 5. Rurales pobres, 6. Rurales medios, 7. Familias de ingreso medio alto, 8. Familias de ingreso alto.

producción y consumo. Las únicas alteraciones incorporadas están relacionadas con la oferta de productos y la determinación del nivel de empleo.²⁰

En el segundo bloque, se incorporan informaciones sobre la forma de apropiación del ingreso generado en el proceso productivo así como su redistribución entre los agentes/instituciones representados en el modelo. La representación de los mecanismos de redistribución no están presentes en Devarajan, Lewis y Robinson (1991). Cury (1998) presenta una gran mayoría de estos mecanismos, que son extendidos en Barros, Corseuil y Cury (2000).

De esta manera, la descripción del primer bloque se restringe aquí a explicar el sistema productivo y el mercado de trabajo de forma concisa. Seguidamente, se describe el segundo bloque de forma más detallada.

1.2. Bloque del equilibrio general

i) El sistema productivo en el modelo

La función de producción utilizada en el modelo considera tres tipos de insumos empleados: trabajo, capital e insumos intermedios. El formato de la función es construido en tres pasos. En el primero, las diversas categorías de trabajo son agregadas en un trabajo compuesto para cada sector, utilizando una función de tipo Cobb-Douglas.²¹ En el segundo paso, los factores de trabajo compuesto y el capital son agregados, utilizando la función de Elasticidad de Sustitución Constante (CES), para obtener el valor agregado.²² Finalmente, en un tercer paso, se adiciona el valor agregado con los diversos insumos intermedios, en base a una función de tipo Leontief (proporción fija de los factores con respecto al producto total).²³

En el modelo, se asume que la firma maximiza ganancias y toma como dados tanto los precios de los insumos y de los factores de producción como el precio del producto final. La firma enfrenta, al optimizar su beneficio, restricciones tecnológicas definidas por la función de producción especificada anteriormente.

20. Esta alteración ya había sido incorporada en Barros, Corseuil y Cury (2000).

21. Aquí se asume que la función presenta retornos constantes a escala, es decir, un incremento idéntico de todos los tipos de trabajo resulta en un incremento idéntico del trabajo agregado.

22. Esta función posee elasticidad de sustitución diferente de 1 y presenta retornos constantes a escala.

23. Devarajan, Lewis y Robinson (1991) utilizan apenas del primer al tercer paso, combinando capital con trabajo y valor adicionado con insumos intermedios respectivamente.

Existen 42 sectores cuya producción puede ser exportada o destinada al consumo doméstico.²⁴ El destino del producto es determinado por el productor, basado en la comparación del precio de venta en el mercado internacional con el doméstico, además de una restricción relacionada con la capacidad de transferir sus ventas de un mercado para otro. Los consumidores escogen entre los bienes producidos en el país y los bienes importados, que son vistos como sustitutos imperfectos, de la manera formulada por Armington (1970).

ii) Comportamiento del mercado laboral

Una de las consecuencias de asumir que las empresas maximizan lucros es que la derivada de la función ganancias con relación a la cantidad demandada de cada factor debe ser igual a su remuneración (condición de primer orden). En el caso específico del modelo, la regla de comportamiento de la firma, cuando se la aplica a las siete categorías del factor trabajo existentes, determina una relación entre los salarios y el valor del producto marginal de cada categoría y en cada uno de los sectores considerados.

Tradicionalmente, los modelos de tipo CGE modelan el mercado de trabajo a partir de funciones de demanda laboral, tal como la mencionada anteriormente, y de oferta de trabajo. En un mercado donde solamente estos dos aspectos determinan el equilibrio, no existiría desempleo involuntario.

Como este resultado no parece reflejar el equilibrio del mercado laboral de la mayoría de los países, en particular del brasileño, se introduce un tercer componente denominado curva de salario, y que garantiza la existencia de desempleo involuntario en equilibrio. La curva de salario presenta una relación negativa entre la tasa de desempleo (U_t) y el nivel de salario (W_t), que puede ser descrita a través de la siguiente ecuación:

$$\ln W_t = \alpha - \beta \ln(U_t)$$

Sus fundamentos teóricos corresponden a aquellos que justifican rigideces en los niveles salariales, es decir, básicamente salarios de eficiencia o negociación sindical.²⁵ De acuerdo con el primer argumento, la firma

24. Nuevamente, la diversidad se torna una virtud del modelo, en la medida en que los sectores son afectados de forma diferenciada por la alteración en la política comercial y también por la entrada de capitales extranjeros.

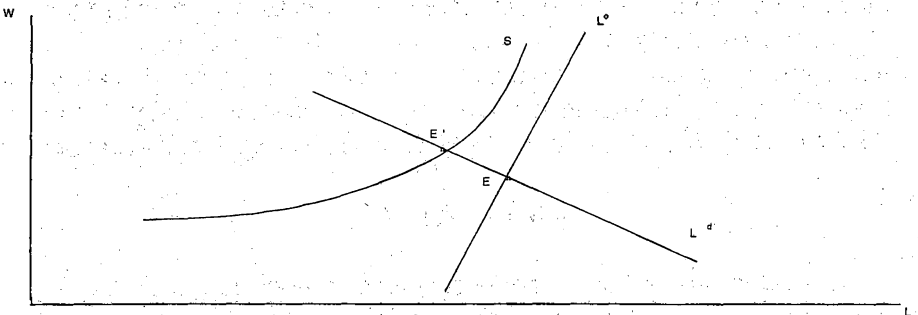
25. Blanchflower y Oswald (1994) exponen los fundamentos teóricos de la curva de salario, con estimaciones para algunos países desarrollados. Barros y Mendonça (1997) realizan un análisis aplicado al caso brasileño.

tiende a motivar un comportamiento eficiente vía salarios atractivos. Sin embargo, cuando la tasa de desempleo es grande, el trabajador se siente amenazado de perder su puesto y tiende a ser naturalmente eficiente, sin que sea necesaria la implementación de salarios atractivos por parte de la firma. De forma alternativa, las firmas pueden sentirse obligadas a aumentar los salarios cuando el desempleo es bajo, pues el poder de negociación de los trabajadores aumenta en esta situación.

En suma, se puede interpretar a la curva de salario como una política de determinación de salarios por parte de las firmas que considera el grado de competencia de los trabajadores en la búsqueda de puestos de trabajo. Cuando la disputa es grande (tasa de desempleo alta), la firma puede ofrecer un salario relativamente bajo.

La forma como la curva de salario interfiere en el equilibrio de mercado puede ser visualizada en la figura 1 (abajo). El punto E representa el equilibrio en pleno empleo en un mercado influenciado apenas por la oferta (L^o) y la demanda (L^d). Con la introducción de la curva de salario (S), los niveles de equilibrio de empleo y salario pasan a ser determinados por E' , el punto de intersección entre la curva de demanda y la curva de salario. El salario E' determina un nivel de empleo que no corresponde a la oferta total de trabajo, siendo el diferencial el exceso de oferta de trabajo, que representa el desempleo en la economía.

Figura 1: Equilibrio en el mercado de una categoría de trabajo



Debe notarse que, al contrario de la demanda por trabajo, la oferta y la curva de salario no son formuladas por sector, solamente por categoría de trabajo. Por lo tanto, en una primera etapa, se tiene la definición de niveles de empleo, salario y desempleo para cada categoría en el agregado de los sectores de la economía. Para definir los niveles de empleo y salario de cada categoría en cada sector es necesario asumir una regla adicional de comportamiento del mercado de trabajo.

Por lo tanto, la descripción del mercado de trabajo es completada asumiendo que los salarios, por categoría de factor, son diferenciados sectorialmente en el modelo. Esto implica, en términos prácticos, una segmentación sectorial del mercado laboral (por ejemplo, un trabajador formal de cualificación media del sector mecánico/automovilístico recibe un salario mayor que este mismo tipo de trabajador en el sector de prendas de vestir).²⁶ El mecanismo utilizado en este proceso es la inclusión de una variable exógena de diferenciación salarial relativa entre los sectores (W_{ij}), en la ecuación que determina el salario medio.

El funcionamiento del mercado de trabajo para los funcionarios públicos se da de forma parecida a la que acabamos de describir. Para este tipo de trabajo, se mantienen los salarios nominales fijos, por encima de su nivel de equilibrio, debido a la rigidez en el proceso de formación de salarios. De este modo, la demanda por trabajo se torna endógena y la diferencia entre oferta (exógena) y demanda determina el desempleo.

1.3. Los mecanismos de transferencia de ingresos

En este segundo bloque del modelo se considera la formación de los flujos de ingresos destinados a las familias, firmas, Gobierno y resto del mundo. Este proceso engloba dos partes: la definición de la distribución del ingreso generada en el proceso productivo y las transferencias entre los agentes mencionados.

La primera parte es construida simplemente atribuyendo la remuneración del capital a las firmas y la remuneración del trabajo a las familias. La distribución del ingreso de las siete categorías de trabajo entre las ocho clases de familias es realizada de acuerdo con la composición de las familias. Vale resaltar que el modelo considera dos tipos de firmas: grandes (receptoras de la mayor parte de la remuneración del capital) y pequeñas (receptoras de la remuneración del capital restante).

En la segunda parte, una redistribución es efectuada otorgando al Gobierno un papel preponderante en el proceso de apertura. Por un lado, recauda tributos directos cobrados sobre firmas y familias,²⁷ alcuotas cobradas

26. La hipótesis implícita en este mecanismo es que trabajadores con el mismo nivel de instrucción pueden tener remuneraciones diferentes dependiendo del sector donde son empleados, debido a las diferentes productividades o simplemente por la localización geográfica.

27. Esta recaudación corresponde a una fracción del ingreso de estos agentes, que varía entre grandes y pequeñas firmas, así como entre las ocho clases de familia.

sobre los bienes importados y contribuciones del sistema de jubilación.²⁸ Por otro lado, transfiere recursos a las familias de dos formas alternativas: como pagos por jubilación y como demás transferencias de Gobierno para las familias (que abarca todo tipo de asistencia social).²⁹ Adicionalmente, el Gobierno transfiere recursos para las firmas bajo la forma de pagos por intereses de deuda interna y consume productos de ellas.³⁰

Para cubrir las derogaciones señaladas, el Gobierno cuenta no solamente con las recaudaciones sino también con el ahorro externo (flujo de capitales). Este flujo de ingresos para el Gobierno es definido como la cantidad de recursos necesaria para cerrar la balanza de pagos. Un eventual excedente de recursos gubernamentales es definido como ahorro del Gobierno que, juntamente con el ahorro privado (de las firmas y familias), define la cantidad de recursos derogados bajo la forma de inversiones.³¹

Referencias bibliográficas

Armington, P.: (1970) *Adjustment of trade balances: some experiments with a model of trade among many countries*, IMF Staff Papers, v. 17, pp. 488-523.

Banco Mundial: (1999) *World Development Report*, Washington, Banco Mundial.

Barros, Ricardo Paes de; Corseuil, Carlos Henrique y Samir Cury: (2001) *Efeitos do salário mínimo sobre a pobreza no Brasil: estimativas a partir de um modelo de equilíbrio geral computável*, Rio de Janeiro, IPEA (texto para Discussão).

28. El sistema de jubilación es tratado como un agente aparte en el modelo, debido no solamente al fuerte volumen de recursos que maneja en Brasil como al impacto distributivo usualmente acreditado a este movimiento. La fuente de sus recursos es formada por contribuciones que inciden sobre el ingreso de las firmas (nuevamente de forma diferenciada) y la formación del valor agregado.

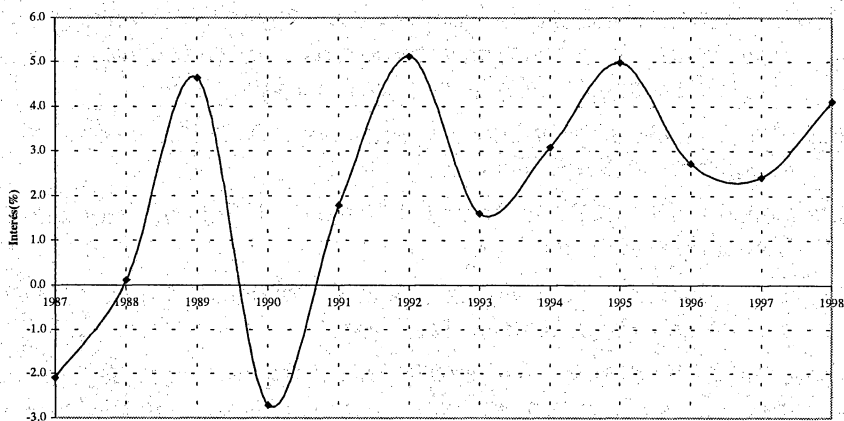
29. La repartición de estos recursos entre los tipos de familias presentes en el modelo es fija, de acuerdo con lo observado en 1996.

30. La repartición entre los sectores es análoga a la descrita para las familias.

31. Dado el carácter estático del modelo, la inversión es representada simplemente como consumo de bienes que colaboran a la formación bruta de capital de las firmas.

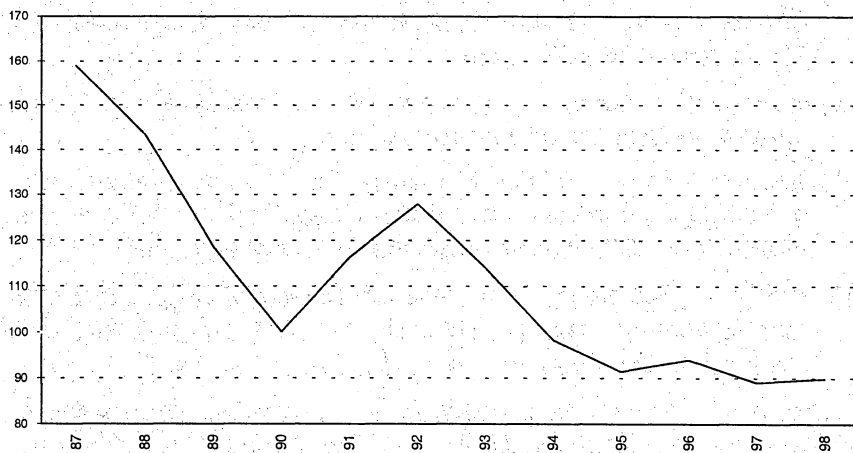
- Barros, R. P.; Mendonça, R. y M. Foguel: (1996) *O Impacto da Abertura Comercial sobre o Mercado de Trabalho Brasileiro*, Águas de Lindóia, Anales del XIV Encuentro Brasileño de Economía-Anpec.
- Barros, Ricardo Paes de; Mendonça, Silva Pinto de Rosane: (1997) *Flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro: uma avaliação empírica*, Rio de Janeiro, IPEA (texto para Discussão, 452).
- Beluzzo, Luiz Gonzaga y Luciano Coutinho: (1983) *Desenvolvimento econômico no Brasil*, Campinas.
- Blanchflower, David G. and Andrew J. Oswald: (1994) *The wage curve*, Cambridge, MIT Press.
- Castro, Antônio Barros de y Souza: (1985) *A economia brasileira em marcha forçada*, Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- Cury, Samir: (1998) *Modelo de equilíbrio geral para simulação de políticas de distribuição de renda e crescimento no Brasil*, São Paulo, FGV (tesis de Doctorado).
- Devarajan, S.; Lewis, J. and S. Robinson: (1991) *From stylized to applied models: building multisector CGE models for policy analysis*, University of California at Berkeley, Department of Agriculture and Resources Economics (Working Paper, 616).
- Kume, Honório; Piani, Guida y Carlos Frederico Souza: (2000) *A política brasileira de importação no período 1987-98: descrição e avaliação*, Rio de Janeiro, IPEA (mimeo).
- Lopes, Francisco: (1986) *O choque heterodoxo: combate à inflação e reforma monetária*, Rio de Janeiro, Campus.
- Machado, Ana Flávia y Maurício M. Moreira: *Os impactos da abertura comercial sobre a remuneração relativa do trabalho no Brasil*, Campinas, Anales del XXVIII Encuentro Brasileño de Economía, Anpec.
- Moreira, M. M. y S. Najberg: (1997) *Abertura Comercial: Criando ou Exportando Empregos?*, texto para Discussão Nº 59, Rio de Janeiro, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.
- Wood, Adrian: (1994) *North-South trade employment and inequality: changing fortunes in a skill-driven world*. Oxford, Clarendon Press (IDS Development Studies Series), p. 505.

Gráfico 1: Evolución de la tasa de interés real
Tasa Selic; deflactor: IGP-DI



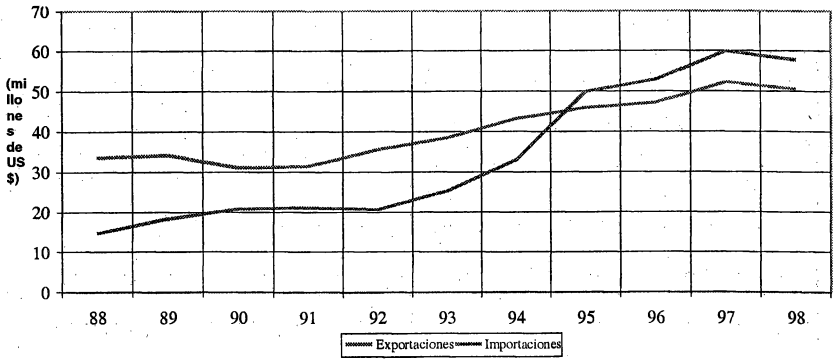
Fuente: Periódico Gazeta Mercantil.

Gráfico 2: Índice de la tasa de cambio real efectiva
(Base: 1990 = 100)



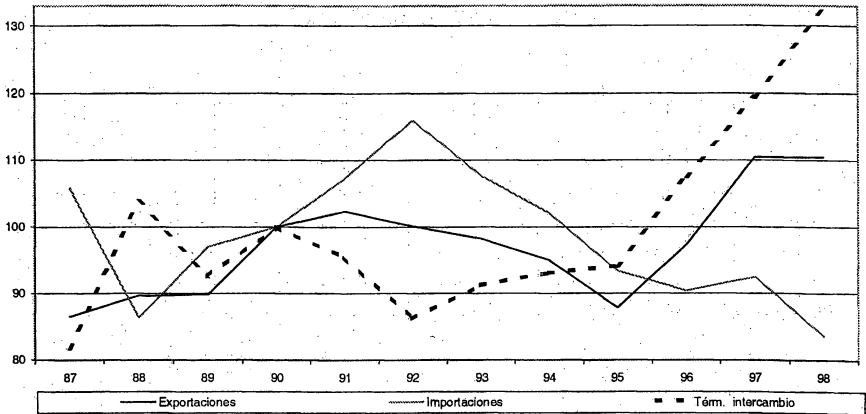
Fuente: Calculado a partir de datos del Banco Central de Brasil.

Gráfico 3: Evolución de las exportaciones e importaciones



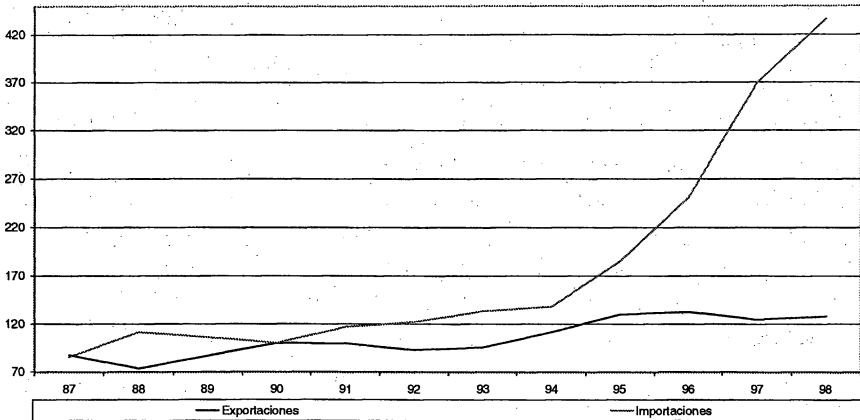
Fuente: Funcex.

Gráfico 4a: Índice de precios de exportaciones e importaciones y términos (1990 = 100)



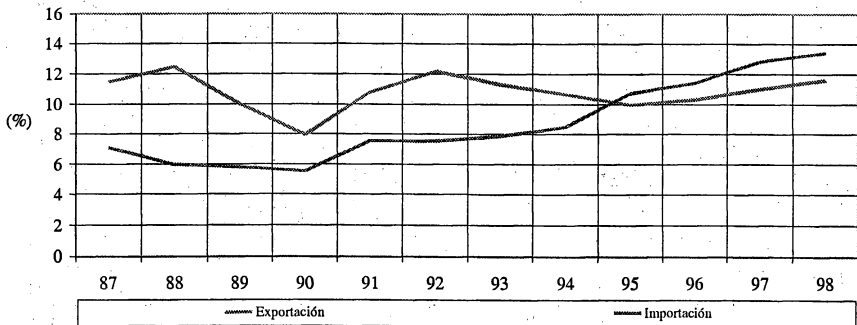
Fuente: Funcex/IPEA.

Gráfico 4b: Evolución del índice del quantum de importaciones y exportaciones (1990 = 100)



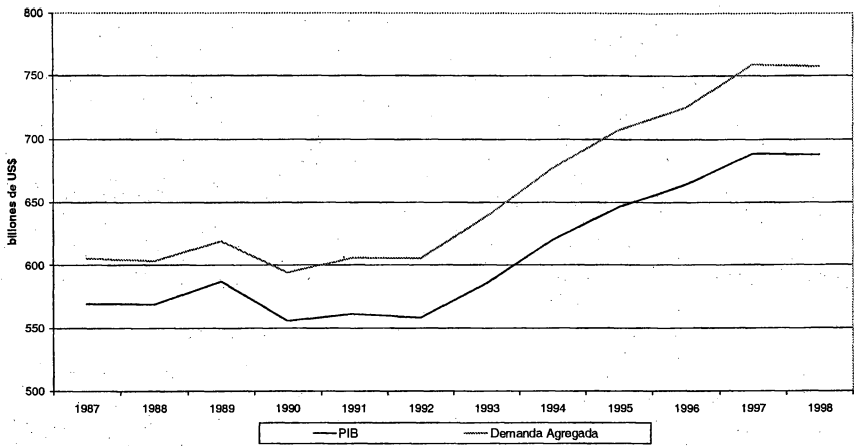
Fuente: Funcex/IPEA.

Gráfico 5: Coeficiente de penetración de las importaciones y coeficiente de exportación



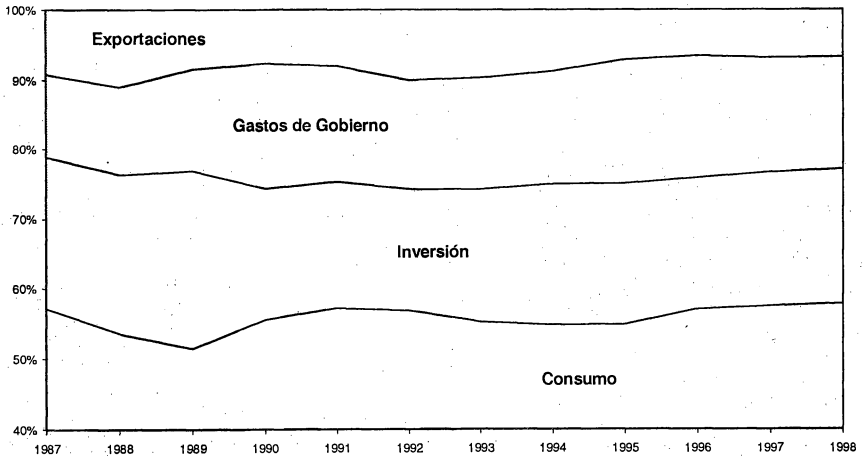
Fuente: Funcex/IPEA.

Gráfico 6: Comportamiento reciente del PIB y de la demanda agregada



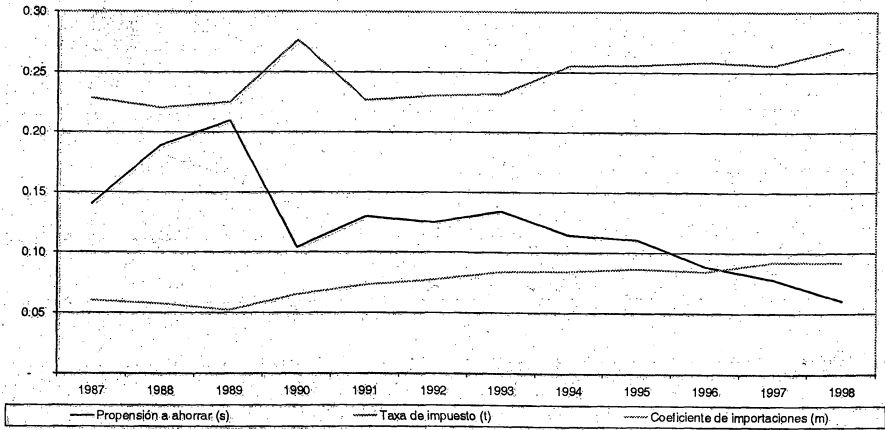
Fuente: Cuentas nacionales.

Gráfico 7: Composición de la demanda agregada en el período 1987-1998



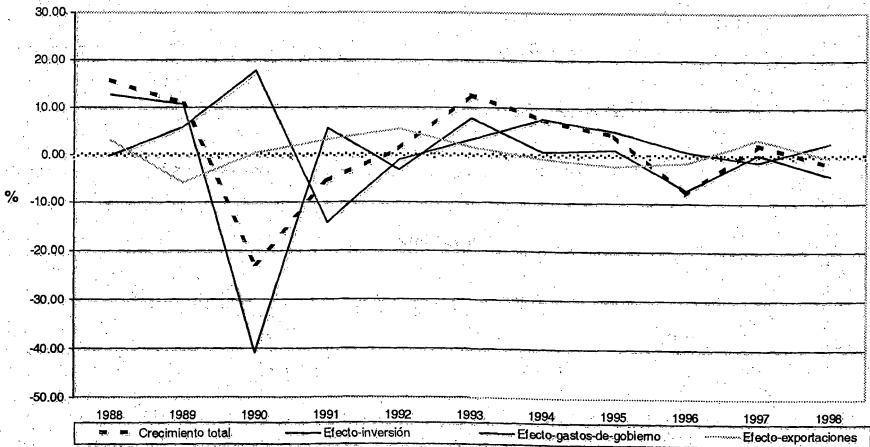
Fuente: Cuentas nacionales.

Gráfico 8: Evolución de los componentes del multiplicador de demanda agregada



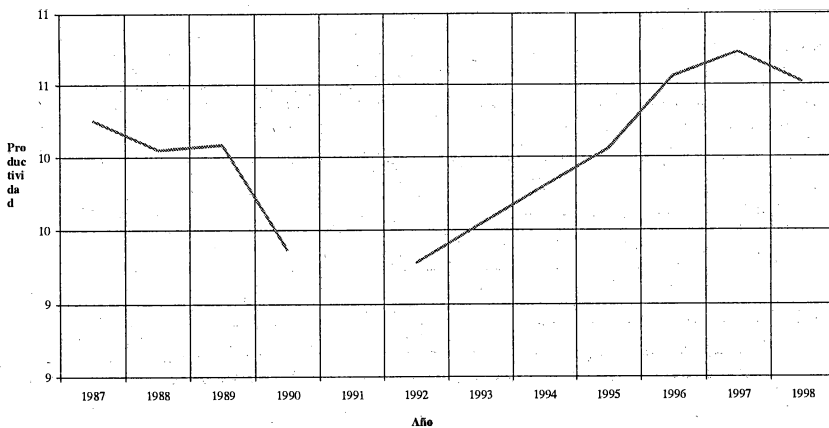
Fuente: Cuentas nacionales.

Gráfico 9: Descomposición de la tasa de crecimiento de la demanda agregada



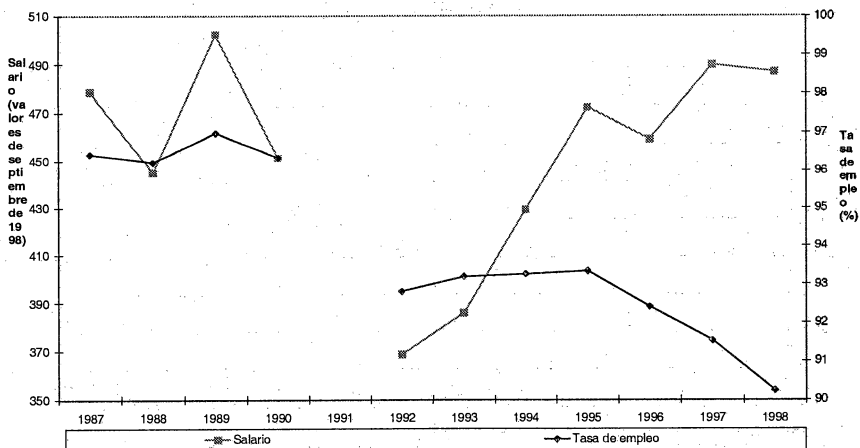
Fuente: Cuentas nacionales.

Gráfico 10: Evolución de la productividad del trabajo



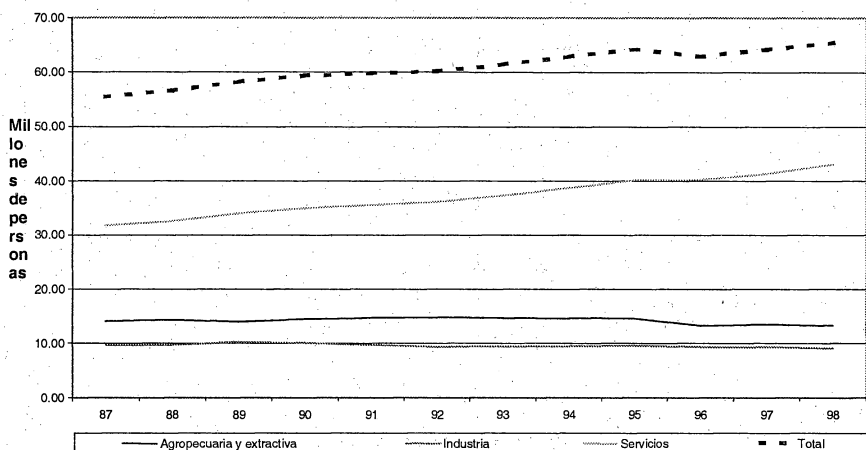
Fuente: Encuesta Pesquisa Nacional por Amostra de Domicilio (PNAD).

Gráfico 11: Salario real y tasa de empleo



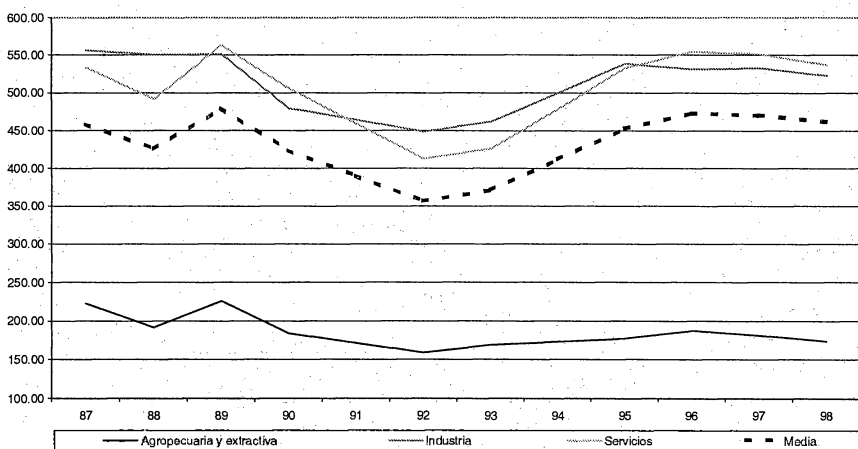
Fuente: PNAD.

Gráfico 12a: Evolución sectorial del empleo



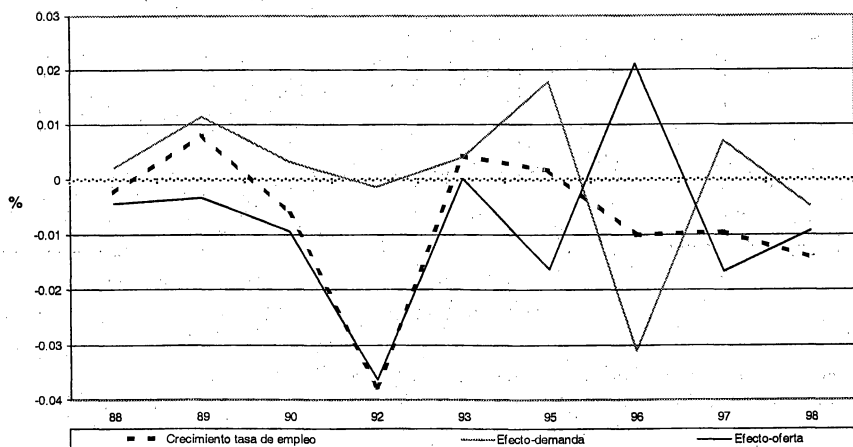
Fuente: PNAD.

Gráfico 12b: Evolución sectorial de los salarios reales (en R\$ de 1998)



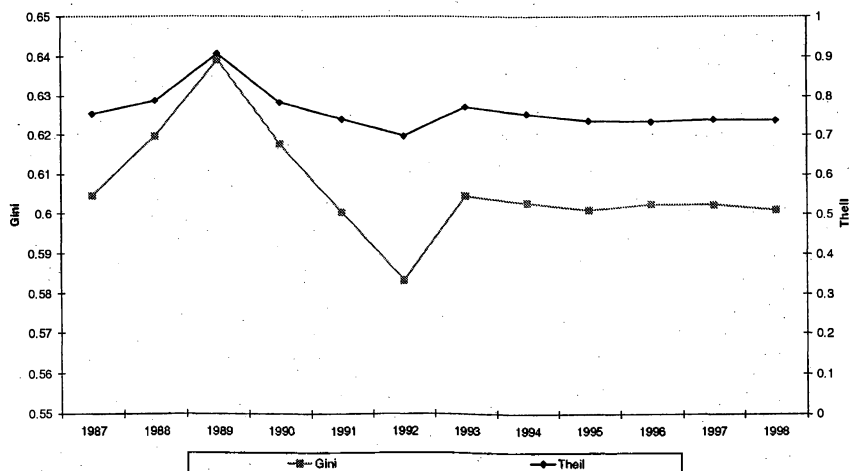
Fuente: PNAD.

Gráfico 13: Descomposición del crecimiento porcentual de la tasa de empleo



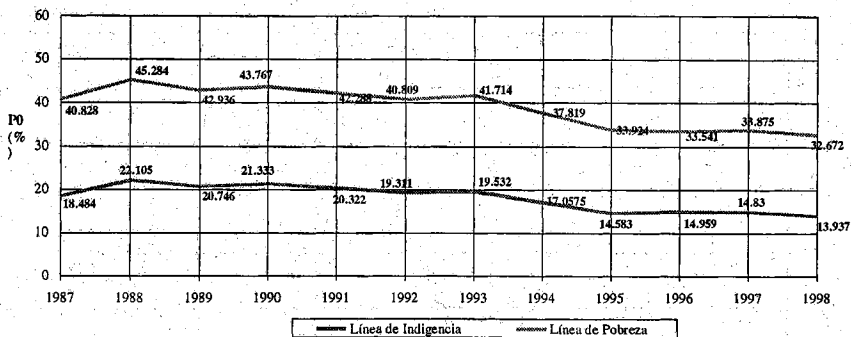
Fuente: PNAD.

Gráfico 14: Evolución de indicadores de distribución del ingreso



Fuente: PNAD.

Gráfico 15: Evolución del porcentaje de pobres (PO)



Fuente: Encuesta *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios* (PNAD) de 1997 a 1998.

Nota: Los valores de las líneas de indigencia y pobreza se encuentran en los Cuadros A1 y A2 del Apéndice.

CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN
DEL INGRESO: COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

José Antonio Ocampo
Fabio Sánchez
*Camilo Ernesto Tovar**

* Secretario Ejecutivo de la CEPAL, Profesor-Investigador de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes, Bogotá, y Asesor del Secretario Ejecutivo de la CEPAL, respectivamente. Trabajo elaborado para el proyecto PNUD-CEPAL-BID sobre "Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento". La V sección del documento se escribió en autoría con Jairo Núñez. Agradecemos los comentarios de Jaime Aristy, Samuel Morley, Roberto Paes de Barros, Juan Carlos Ramírez, Lance Taylor, Rob Vos y otros participantes en el proyecto a versiones anteriores de este documento. Se agradece también el trabajo de asistencia de Piedad Urdinola.

1. Introducción

Al igual que otros países latinoamericanos, Colombia ha estado inmersa en los años noventa en un intenso proceso de reformas estructurales. En el frente externo, este proceso ha tenido elementos comunes con otras experiencias regionales –la reforma comercial y la apertura a la inversión extranjera directa–, pero también matices diferentes, en especial el mantenimiento de un manejo activo del endeudamiento externo. Ha estado acompañado de una reforma laboral moderada y de una más ambiciosa del sistema de seguridad social. Esta última forma parte de un proceso más amplio de apertura al sector privado de áreas tradicionalmente reservadas al Estado. El otorgamiento de autonomía al Banco Central y una serie de reformas orientadas a acrecentar la competencia entre intermediarios financieros y a mejorar la regulación y supervisión prudencial son los elementos más destacados en el campo monetario y financiero. La diferencia más importante en relación con los patrones regionales ha sido, sin embargo, la combinación de estos procesos de liberalización de la economía con un crecimiento significativo del tamaño del sector público, orientada a ampliar la provisión de servicios sociales. Pese a una ampliación significativa de los ingresos públicos, esta última tendencia se tradujo en un deterioro de la situación fiscal,

y demuestra la dificultad que ha enfrentado el Estado colombiano para conciliar la liberalización de la economía con una política social más activa.

En términos de la actividad productiva, la economía creció en los noventa a tasas moderadas, con mayor inestabilidad que en el pasado, particularmente en el comportamiento de la demanda agregada, y con un descenso gradual de las tasas de inflación. A lo largo del proceso se han debilitado significativamente los sectores más expuestos a la competencia externa y se ha deteriorado el mercado laboral. Este último ha experimentado un proceso de recomposición, acompañado de menor generación de empleo, especialmente en los sectores productivos más abiertos a la competencia internacional, como la agricultura y la industria manufacturera. La recomposición del mercado laboral se ha manifestado en la expulsión de mano de obra con un bajo nivel de educación que no ha sido compensada completamente con una mayor generación de empleo de trabajadores más educados. Esto sugiere que el cambio técnico que ha tenido lugar desde comienzos de los noventa se ha orientado hacia procesos más intensivos en mano de obra educada, al tiempo que ha ahorrado mano de obra de todos los grados de calificación. Los cambios experimentados en el mercado de trabajo han tenido efectos adversos sobre la distribución del ingreso a nivel urbano, que han predominado en el conjunto del país sobre los efectos favorables de dichos cambios en las zonas rurales. Estas últimas se han visto afectadas fundamentalmente por un choque adverso de los términos de intercambio rural-urbanos y la consecuente crisis de la agricultura comercial.

Este trabajo analiza el comportamiento y los cambios del mercado laboral en Colombia en la década de los noventa. Está dividido en seis secciones, la primera de las cuales es esta introducción. La segunda describe las reformas introducidas en la década del noventa y la tercera hace una breve reseña de la evolución macroeconómica y de los cambios en la estructura productiva. A partir de la información disponible en las encuestas de hogares, en la cuarta sección se hace un análisis detallado, por sectores económicos, nivel educativo y posición ocupacional, de la dinámica laboral en Colombia en la década de los noventa. Después de resumir el estado del arte de la investigación sobre distribución del ingreso para el caso colombiano, la quinta presenta los resultados de los ejercicios de simulación, cuyo objetivo es determinar los efectos de los cambios observados en las condiciones del mercado laboral (estructura sectorial del empleo, salarios relativos, desempleo y participación laboral) sobre la distribución del ingreso y la pobreza, tanto para el agregado nacional como para los sectores urbano y rural. La última sección presenta las conclusiones del estudio.

2. Las reformas

El proceso de reformas estructurales, que se ha conocido en Colombia como "apertura económica", se inició a fines de la Administración Barco y recibió su mayor impulso durante la Administración Gaviria (1990-1994). Con algunos matices, la Administración Samper (1994-1998) profundizó las reformas y la actual (Pastrana, 1998-2002) prosigue con ellas. El principal elemento de este proceso fue la liberalización de las transacciones externas, es decir, de los regímenes comercial, cambiario y de inversión extranjera directa. Estas reformas estuvieron acompañadas no solamente del crecimiento, sino también de un cambio en la estructura y una redefinición de las funciones del sector público, todos ellos enmarcados en una reforma profunda del Estado, a partir de la expedición de una nueva carta política en 1991. A estos procesos debe agregarse una moderada flexibilización del régimen laboral (1990), y una reforma más ambiciosa del sistema de seguridad social (1993), (Ocampo, 1998).

A. La liberalización de las transacciones externas

La liberalización comercial ha tenido dos componentes básicos: la liberación de importaciones y la suscripción de un amplio conjunto de acuerdos de integración y libre comercio. Tanto el programa de liberación que puso en marcha la administración Barco en febrero de 1990 como el más ambicioso anunciado pocos meses después por la administración Gaviria proponían una reducción gradual de los aranceles (durante cinco y tres años, respectivamente), después de un desmantelamiento rápido de las restricciones cuantitativas a las importaciones. No obstante, una serie de complicaciones macroeconómicas llevaron a las autoridades a acelerar el proceso de liberación, que culminó en agosto de 1991. Como un todo, en este período de año y medio se eliminaron virtualmente los controles directos a las importaciones, se redujo el arancel promedio del 44% al 12%, y se recortaron los incentivos a las exportaciones, del 19% en 1990 al 6% en 1993. Con el objetivo de atenuar los efectos de las fluctuaciones de los precios internacionales, se adoptó un sistema de aranceles variables para la agricultura. Este proceso estuvo acompañado del diseño de estatutos de competencia desleal y de salvaguardias que, en general, fueron utilizados en forma moderada en los años siguientes.

Por su parte, la intensificación del proceso de integración comercial fue el resultado de un proceso iniciado en 1989, cuando los presidentes

del Grupo Andino –transformado posteriormente en Comunidad Andina– acordaron revitalizar, profundizar y reorientar el proceso de integración subregional. Sucesivas reuniones condujeron a acordar, en 1991, el establecimiento de una zona de libre comercio que debía entrar en vigor en 1992. No obstante, en dicho año sólo fue posible establecer un área de libre comercio con Venezuela y Bolivia, a la cual se incorporó Ecuador un año más tarde. A fines de 1994 se adoptó, con algunas excepciones, un arancel externo común, que en la práctica se aplica únicamente a Colombia, Venezuela y, con amplias excepciones, a Ecuador. Este proceso fue complementado por la suscripción del acuerdo de libre comercio con Chile en 1993 y México (el Grupo de los Tres, que también incluye a Venezuela) en 1994, y el inicio de las negociaciones Comunidad Andina-Mercosur en años posteriores, entre otros procesos.

Los principales componentes de la liberalización de la cuenta de capitales fueron la reforma cambiaria y la apertura a la inversión extranjera directa (IED). Esta última se había iniciado a fines de los ochenta, pero se completó en 1990 y 1991, cuando se eliminaron todas las restricciones a la IED, excepto en áreas de seguridad, desechos tóxicos e inversiones mineras de gran tamaño. Simultáneamente, se liberalizó el régimen de inversiones colombianas en el exterior. En los años siguientes se comenzaron a suscribir acuerdos de protección mutua a la inversión extranjera.

Por su parte, la reforma cambiaria de 1991 descentralizó el manejo de las transacciones en moneda extranjera, al autorizar a los intermediarios su manejo sin controles previos por parte del Banco de la República. No obstante, buena parte de las transacciones continuaron siendo reguladas, incluyendo la obligación de canalizarlas a través de intermediarios financieros legalmente autorizados a operar en el mercado. Por su parte, para las transacciones de capital se mantuvo un estricto control sobre el uso final de estos préstamos (inversión, exportaciones e importaciones). Sólo en febrero de 1992 se permitió, por primera vez, contratar créditos de corto plazo en el exterior para financiar capital de trabajo. La reforma cambiaria de septiembre de 1993 autorizó a los intermediarios financieros a realizar préstamos en moneda extranjera a empresas nacionales, sin importar el uso de dichos créditos, al tiempo que sustituyó el anterior sistema de regulación por uno basado en la obligación de los deudores en moneda extranjera de mantener un depósito o encaje en el banco central (Banco de la República). Con ello se pretendía controlar la magnitud y composición de los flujos de capital.¹ El plazo de los créditos a partir del cual el encaje se

1. Para un análisis detallado de las regulaciones a los flujos de capital, así como de su efectividad, en la década de los noventa, véanse Ocampo y Tovar (1999) y Villar y Rincón (2000).

hacía efectivo y el monto de éste se hicieron más restrictivos en 1994, se suavizaron en 1996 y se hicieron nuevamente más restrictivos en 1997. En mayo de este último año, se introdujo un sistema más simple de control al endeudamiento externo, más similar al utilizado por Chile a lo largo de la década de los noventa, que obliga a todos los préstamos a hacer un depósito. La magnitud del impuesto implícito de este régimen de capitales fue consistentemente superior al del régimen chileno durante los años de abundancia de capitales externos (un promedio de 13,6% y 6,4% en 1994-1998 para créditos de 12 y 36 meses, respectivamente).² Durante la crisis de fines de la década la magnitud de este depósito se redujo gradualmente, hasta su eliminación a comienzos del año 2000.

B. Crecimiento, cambio estructural y redefinición de las funciones del Estado

La Constitución de 1991 y otras decisiones políticas adoptadas a lo largo de la década tuvieron un impacto significativo sobre la estructura del Estado, que alteró la dinámica de las finanzas públicas. La conjunción de esta dinámica con el proceso de reformas estructurales es, como lo señalamos en la introducción, una peculiaridad del caso colombiano en el contexto latinoamericano. Su singularidad radica en que el proceso de desregulación y de desestatización de la economía ha estado acompañado de un aumento en el tamaño del Estado, que pasó del 30% del PIB en 1990 a un 38% a fines de la década de los noventa.

Las reformas con mayor incidencia fiscal fueron el incremento de las transferencias a los departamentos y a los municipios para financiar una mayor inversión social y la ampliación de la cobertura de la seguridad social. Se ha estimado que la Constitución de 1991 y las leyes que la desarrollaron (especialmente la ley 60 de 1993, que puso en marcha el nuevo sistema de transferencias, y la ley 100 de 1993, que creó el nuevo sistema de seguridad social) asignaron un gasto permanente del gobierno nacional equivalente a poco más del 4% del PIB (Ocampo, 1997). Esta es la fuente principal del aumento total del gasto del gobierno central, excluyendo intereses. Pese a su privatización parcial, la reforma de la seguridad social se reflejó igualmente en un aumento paralelo de las prestaciones otorgadas por las entidades públicas correspondientes.

2. Cabe agregar que en los primeros meses de 1997 hubo también un corto episodio de tributación explícita a los flujos de capital, que fue declarado inexecutable por la Corte Constitucional, debido al procedimiento utilizado para decretarlo (la figura constitucional de la "emergencia económica").

La rápida expansión del gasto se compensó en gran medida con mayores ingresos tributarios, en particular con mayores impuestos del gobierno central, por el aumento de las cotizaciones de la Seguridad Social, y en menor medida, por impuestos municipales. En efecto, el cambio en la estructura tributaria originada por la liberalización comercial, que introdujo una menor dependencia de ingresos externos, fue compensado por sucesivas reformas tributarias (1990, 1992, 1995, 1997, 1998 y una en curso en el 2000), que sirvieron para financiar, aunque sólo parcialmente, el incremento de gastos. Desde mediados de la década, el déficit fiscal, particularmente del gobierno central tendió a aumentar, alcanzando 3,9% del PIB en 1998 y 5,2% del PIB en 1999, reflejando en este último año la disminución de los ingresos, resultado de la recesión. En el caso del sector público consolidado, el déficit alcanzó 3,1% y 4,5% del PIB en los años mencionados. El mayor déficit y la constante necesidad de modificar la estructura tributaria del país son, por tanto, el reflejo de las dificultades que ha encontrado el Estado colombiano para conciliar una economía abierta con una política social más activa.

El crecimiento del tamaño del Estado estuvo acompañado de un cambio notorio en su estructura, cuyos elementos fundamentales fueron una descentralización fiscal profunda y la apertura al sector privado de sectores tradicionalmente reservados al Estado. La transferencia de rentas nacionales a los departamentos y, especialmente, a los municipios, ha sido el componente de mayor crecimiento en las erogaciones del gobierno nacional. A su vez, los gastos de los municipios, conjuntamente con los del sistema de seguridad social, han sido los que han experimentado un mayor ritmo de aumento en el conjunto del sector público. Los procesos de privatización, de concesiones en el área de infraestructura, y de apertura en general de este último sector y del de seguridad social a la inversión privada, son los elementos más destacados en el segundo frente. Este proceso estuvo acompañado del montaje de instituciones reguladoras y supervisoras más fuertes en los sectores de infraestructura, seguridad social y financiera. En todos estos campos, sin embargo, el modelo implícito adoptado involucra en la práctica el mantenimiento de un importante grupo de empresas y entidades públicas, que en algunos campos complementan y en otros compiten con el sector privado. En el frente financiero, cabe agregar que a comienzos de la década se llevó a cabo una reforma orientada a aumentar la competencia entre distintos tipos de intermediarios, se privatizaron una parte de las entidades que habían sido nacionalizadas durante la crisis financiera de comienzos de la década de los ochenta y se abrió plenamente el sector a la inversión extranjera directa. La Constitución de 1991 otorgó, por su parte, plena autonomía al Banco Central (Banco de la República) en el manejo monetario y cambiario.

C. Las reformas laboral y de la seguridad social

La reforma laboral de 1990 combinó una flexibilización parcial del mercado laboral con una mayor protección de los derechos sindicales. En sus líneas generales, esta reforma materializó muchas de las propuestas avanzadas pocos años antes por la Misión de Empleo (1986). Las reformas más importantes en el primer frente fueron la flexibilización de la contratación temporal de mano de obra, la facilitación del despido después de diez años de antigüedad del trabajador, a cambio de una mayor indemnización y sujeta en cualquier caso a la demostración de "justa causa" del despido, la adopción de un sistema de salario integral para los trabajadores de mayores ingresos (más de 10 salarios mínimos) y la eliminación de los sobrecostos que implicaba el anterior régimen de cesantías. Esta prestación social fijaba el pago al trabajador, al momento de su retiro de la empresa, de un salario mensual por año de servicio; sin embargo, el sistema de liquidación de los retiros de la cuenta del trabajador implicaba un costo rápidamente creciente en función de su antigüedad y de la magnitud de los retiros realizados. La reforma sustituyó este sistema por uno de ahorro forzoso en fondos de cesantía para nuevos trabajadores, y permitió la negociación entre la empresa y los trabajadores antiguos para trasladarlos al nuevo régimen a cambio de una indemnización. Al lado de estos cambios, orientados a flexibilizar el mercado de trabajo, fortaleció el derecho de asociación sindical y lo complementó con instrumentos legales que lo hacían efectivo.

De hecho, los resultados en términos de flexibilidad laboral no fueron evidentes, en particular por los efectos que tuvo la reforma posterior a la seguridad social de 1993. Los cambios en la legislación sobre contratos temporales fueron, sin duda, uno de los factores que indujeron el aumento de la participación del empleo temporal en el empleo total urbano, que pasó de 15,8% a 20% entre 1990 y 1997 (OIT, 1998). No obstante, la mayor flexibilidad y la reducción de los sobrecostos asociados al anterior régimen de cesantías han sido contrarrestadas por el aumento de los costos de contratar a un trabajador nuevo y los de despido. El primero estuvo asociado precisamente a la reforma de la seguridad social, que elevó los costos de contribución a cargo de la empresa del 13,5% al 26,5% (13,5% para pensiones y el 12% restante a salud),³ elevando el peso de las prestaciones sociales del 47% al 59,4% de los salarios básicos.

3. Véase OIT (1998) y Reina y Yanovich (1998).

3. Comportamiento macroeconómico

La década de los noventa se caracterizó por fuertes ciclos de "pare y siga" de la política macroeconómica. Aunque estos ciclos respondieron en parte a choques externos, positivos o negativos, especialmente aquellos provenientes del mercado internacional de capitales, otros tuvieron origen en desarrollos nacionales.

La década se inició en medio de crecientes presiones inflacionarias, que dieron lugar a un fuerte paquete de ajuste decretado a fines de 1990, que incluyó una contracción monetaria drástica, una revaluación, un ajuste fiscal moderado (cuadro 1) y la aceleración de la puesta en marcha del programa de apertura comercial. Este paquete generó una desaceleración del crecimiento económico, un quiebre en las tendencias de la inflación y una fuerte mejoría de la balanza en cuenta corriente con el exterior.

La fuerte presión sobre las reservas internacionales y los crecientes costos cuasi-fiscales de las medidas monetarias contraccionistas que se generaron a lo largo de 1991 dieron lugar a la decisión del Banco de la República de acelerar la revaluación y reducir drásticamente las tasas de interés. Al mismo tiempo, el rápido crecimiento de los ingresos tributarios dio lugar a una rápida expansión del gasto público, aunque en el contexto de equilibrio fiscal. El resultado conjunto de estas políticas fue un auge del endeudamiento interno y externo, que generó una expansión acelerada de la demanda agregada interna en 1992-1994, la más acelerada de la historia económica de Colombia en la posguerra. La actividad económica y la inversión productiva experimentaron un auge, pero en medio de un fuerte deterioro de la balanza en cuenta corriente. La excepción más importante en términos productivos fue la agricultura, que experimentó desde comienzos de la década dificultades para enfrentar la apertura externa, en un contexto caracterizado, además, por bajos precios internacionales, especialmente del café. La inflación se mantuvo bajo control —e incluso experimentó un ligero descenso adicional durante la primera fase del auge— gracias a la revaluación y al rápido crecimiento de las importaciones, pero se generaron evidentes fenómenos de inflación de activos nacionales (propiedad raíz y activos bursátiles).

La política monetaria se hizo crecientemente contraccionista a lo largo de 1994 y 1995. El fuerte control al endeudamiento externo adoptado en 1994 contribuyó también a frenar el crecimiento de la demanda privada, evitando al mismo tiempo que la política monetaria contraccionista se tradujera en una nueva revaluación real. La demanda agregada comenzó a frenarse en 1995 y, con mayor fuerza, en 1996, generando una fuerte

desaceleración de la actividad productiva y una interrupción del deterioro de la balanza en cuenta corriente con el exterior. El continuado auge del gasto público fue el factor expansionista fundamental durante estos años.

La reducción de las tasas de interés a lo largo de 1996 facilitó la reactivación de la demanda privada y de la actividad productiva en 1997. El gasto público no contribuyó a este auge y, antes bien, durante estos años se comenzaron a adoptar las primeras medidas para frenar el crecimiento del gasto del gobierno nacional, ante la evidencia de un aumento rápido del déficit fiscal. El fuerte control al endeudamiento externo frenó la tendencia a la revaluación que se hizo evidente durante 1996 (que se refleja en los promedios anuales de 1997), pero la cuenta corriente experimentó, en cualquier caso, un deterioro adicional moderado.

La reactivación duró poco debido a los efectos de la crisis internacional y de las medidas adoptadas para enfrentarla, en el contexto de debilidad de las cuentas externas y de la situación fiscal. La política monetaria contraccionista que se adoptó para enfrentar la crisis logró devaluar gradualmente el tipo de cambio real, mediante sucesivas modificaciones de la banda cambiaria, contraer la demanda agregada, mejorar las cuentas externas y reducir la inflación, pero a costa de inducir la peor recesión de la historia de Colombia y acelerar el deterioro de la cartera del sistema financiero. Paradójicamente, las medidas de austeridad fiscal fueron ineficaces en términos de romper la tendencia adversa del déficit fiscal y, antes bien, la reducción en los recaudos tributarios generados por la recesión, el aumento en la carga del servicio de la deuda y los gastos asociados al salvamento financiero se tradujeron en un nuevo deterioro de la situación fiscal en 1999. La alta competitividad cambiaria y el descenso en las tasas de interés durante 1999 facilitaron una moderada reactivación de la actividad productiva durante el 2000.

Cuadro 1: Variables de política y balance de resultados

	1975-79	1980-85	1986-90	1991-99	1990	1991	1992
Tasa de cambio real (1994 = 100)	81.0	73.0	103.0	103.1	114.9	113.0	106.8
Tasa de interés real							
Tasa de depósitos (90 días)		10.3	6.4	6.2	4.9	4.8	-0.4
Tasa activa promedio			14.1	14.9	12.8	12.9	8.1
Gasto total del Gobierno (% del PIB)							
DANE	20.3	28.1	30.1	31.7	30.4	31.0	31.1
Banco de la República (Neto de transferencias)				31.9	30.4	31.8	31.0
Ministerio de Hacienda							
Déficit o superávit fiscal global, neto de privatizaciones (% del PIB)	-1.5	-5.3	-1.5	-1.5	-0.4	0.0	-0.1
Gobierno central	-0.2	-3.3	-0.9	-2.2	-0.6	0.4	0.1
Resto del sector público	-1.3	-2.0	-0.6	0.7	0.2	-0.4	-0.3
Crecimiento del PIB	5.0	2.6	4.6	2.6	4.3	2.0	4.0
Valor agregado por transables	4.9	1.8	5.7	0.9	5.1	2.2	0.8
Valor agregado por no transables	5.1	3.2	3.7	3.4	3.2	2.0	5.4
Demanda agregada interna	4.8	2.4	3.4	8.5	2.3	0.1	10.0
Inflación (IPC fin de período)	23.9	26.7	26.3	20.2	32.4	26.8	25.1
Exportaciones (% del PIB a precios de 1915)	15.0	14.4	18.5	22.9	20.7	22.7	23.1
Balances externos (% del PIB a la tasa de cambio de paridad de 1994)							
Balanza comercial	3.5	-3.1	3.9	-1.2	4.3	6.2	2.3
Cuenta corriente	1.5	-6.8	0.3	-3.1	1.2	4.9	1.7
Formación bruta de capital fijo (% del PIB a precios de 1975)	15.6	17.1	15.5	16.7	14.0	12.9	13.9

Cuadro 1: Variables de política y balance de resultados (Continuación)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tasa de cambio real (1994 100)	107.5	100.0	102.3	98.8	93.3	98.3	108.2
Tasa de interés real							
Tasa de depósitos (90 días)	2.5	5.5	9.3	8.2	4.8	11.8	8.8
Tasa activa promedio	10.9	14.4	18.2	17.7	13.6	20.7	17.4
Gasto total del gobierno (% del PIB)							
DANE	31.3	31.3	34.1				
Banco de la República (neto de transferencias)	31.3	31.4	34.0				
Ministerio de Hacienda		30.3	32.0	35.8	37.2	36.0	
Déficit o superávit fiscal global, neto de privatizaciones (% del PIB)	0.0	0.1	-0.4	-2.0	-3.8	-3.9	-5.2
Gobierno Central	-0.3	-1.6	-2.6	-4.3	-4.3	-5.6	-5.9
Resto del sector público	0.3	1.7	2.3	2.3	0.5	-1.7	0.6
Crecimiento del PIB	5.4	5.8	5.2	2.1	3.4	0.4	-4.5
Valor agregado por transables	2.1	1.3	5.8	-0.6	0.9	1.4	-5.5
Valor agregado por no transables	5.3	7.8	6.4	4.8	4.7	-1.2	-4.4
Demanda agregada interna	12.1	12.0	5.8	1.1	4.0	-1.1	-8.3
Inflación (IPC fin de período)	22.6	22.6	19.5	21.6	17.7	16.7	9.2
Exportaciones (% del PIB a precios de 1975)	23.3	22.0	21.7	23.3	23.2	23.1	24.2
Balances externos (% del PIB a la tasa cambio de paridad de 1994)							
Balanza comercial	-2.8	-3.3	-3.3	-2.9	-3.2	-4.7	-0.4
Cuenta corriente	-3.7	-5.2	-5.6	-5.6	-6.5	-6.2	-1.2
Formación bruta de capital fijo (% del PIB a precios de 1975)	18.0	20.7	19.8	19.1	18.1	16.0	11.8

Fuentes: Banco de la República, DANE (Departamento Nacional de Estadística) y DNP (Departamento Nacional de Planeación).

Visto como un todo, el crecimiento económico fue lento para los patrones históricos del país y mucho más inestable. Los promedios de crecimiento están muy afectados por la severidad de la crisis reciente, ya que hasta 1997 mostraban más bien un crecimiento moderado, sólo ligeramente inferior al de la segunda mitad de la década de los ochenta. La inestabilidad del crecimiento y, especialmente, del comportamiento de la demanda agregada fue, por el contrario, una característica sobresaliente del conjunto de la década, particularmente notoria en un país cuya tradición de gradualismo y manejo anticíclico le había generado la reputación de ser la economía con los ciclos económicos más moderados de América Latina. El elevado déficit en cuenta corriente que caracterizó el grueso de la década, asociado en parte a la tendencia a la revaluación, y el deterioro estructural de las finanzas públicas son otros hechos sobresalientes.

En términos de estructura productiva, el patrón de crecimiento económico se caracterizó por la pérdida acelerada de participación en la producción de los sectores agrícola e industrial (cuadro 2). Este hecho se hizo evidente desde los años de auge, indicando que el rápido crecimiento económico dependió durante estos años de los sectores de servicios y de la construcción, es decir de actividades no comercializables asociadas a la demanda interna. De hecho, algunas actividades agropecuarias, especialmente los cultivos de ciclo corto (cereales y oleaginosas) experimentaron una crisis severa en los primeros años de la década de los noventa. La alta dependencia de la demanda interna durante los años de auge se reflejó también en el freno a la tendencia ascendente que había experimentado el coeficiente de exportaciones desde mediados de la década de los ochenta hasta 1991 (cuadro 1).

La crisis de algunas actividades que habían experimentado un fuerte auge en la primera mitad de la década (la construcción y, en años recientes, los servicios financieros), unida al deterioro de la industria manufacturera, que fue particularmente marcado durante la crisis reciente, son las características de los cambios que experimentó la estructura productiva en la segunda mitad de la década. La minería y unos pocos servicios (transporte y servicios del gobierno hasta el inicio de los programas de ajuste fiscal) proporcionaron los únicos, aunque débiles, motores de la economía durante este período.

Cuadro 2: Composición sectorial del PIB y del empleo

Sector económico	PIB (precios de 1975) (%)					Empleo (%)		
	1985	1991	1995	1997	1999	1991	1995	1997
Agricultura	21.9	21.8	19.3	18.8	19.9	26.7	22.2	22.9
Minería	2.3	4.6	4.3	4.7	5.7	1.2	0.8	0.7
Manufactura	21.2	21.4	19.0	18.6	16.9	15.0	15.7	13.2
Electricidad, gas y agua	1.0	1.1	1.1	1.1	1.2	0.6	0.5	0.9
Construcción	4.4	3.0	3.7	3.7	2.6	4.5	6.1	5.3
Comercio	12.1	11.5	11.9	12.0	11.5	20.7	21.7	21.9
Transporte	9.4	8.6	8.7	9.4	9.9	5.0	5.5	5.5
Servicios financieros	14.2	14.6	16.3	17.3	16.5	3.6	4.6	5.0
Otros servicios	13.2	13.2	12.9	14.5	16.1	22.6	22.8	24.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Transables	45.4	47.8	42.6	42.1	42.5	43.0	38.7	36.8
Urbanos						14.2	14.1	12.5
Rurales						28.8	24.7	24.3
No transables	64.3	52.0	54.7	57.9	57.6	57.0	61.3	63.2
Urbanos						43.9	47.0	49.4
Rurales						13.1	14.3	13.8

Fuente: DANE, Encuesta Nacional de Hogares y Cuentas Nacionales.

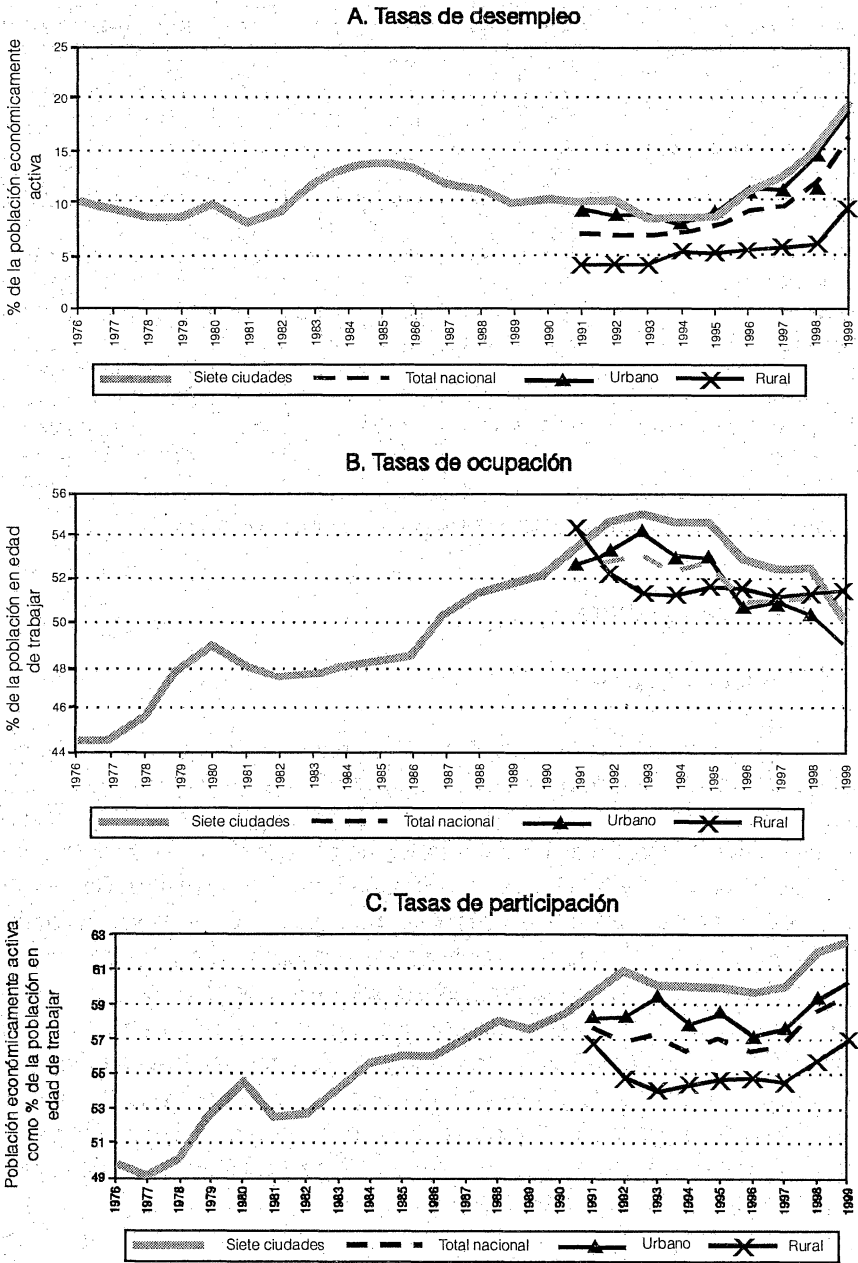
4. El mercado laboral

A. Tendencias generales

El gráfico 1 muestra la evolución de los principales indicadores del mercado laboral en las siete principales ciudades desde 1976 y la compara con los indicadores a nivel nacional disponibles sólo a partir de 1991.⁴ Allí se observa que la década de los ochenta fue un período de rápido crecimiento de la participación laboral urbana, asociada fundamentalmente a la rápida incorporación de la mujer a la fuerza laboral y ésta, a su vez, a la reducción en la fecundidad. El lento crecimiento de la economía en el primer lustro de dicha década determinó una lenta generación de empleo en la siete principales ciudades. Esta dinámica, junto con el mencionado comportamiento de la participación, determinó un notable aumento de la tasa de desempleo, que alcanzó el nivel más elevado en 1986. Desde entonces el mercado laboral experimentó un fuerte giro. A medida que la economía comenzó a recuperar su dinamismo, el empleo inició un acelerado ritmo de crecimiento, que contribuyó a reducir los niveles de desempleo.

4. Con anterioridad a este año sólo existen dos encuestas nacionales, la de 1978 y la de 1988, pero esta última no es estrictamente comparable con las otras debido a que en el área urbana sólo cubre las siete principales ciudades.

Gráfico 1: Indicadores del mercado laboral. Total nacional y urbano



Fuente: Encuesta Nacional de Hogares.

Estas tendencias del mercado laboral urbano se mantuvieron hasta 1992. A partir de entonces, coincidiendo con la adopción de las reformas estructurales, se produjo un nuevo cambio de tendencias. Después de alcanzar un pico en 1993, y pese al auge continuado de la demanda agregada y al rápido crecimiento económico, el ritmo de generación de empleo en la siete principales ciudades y en el conjunto del sector urbano comenzó a disminuir. Al mismo tiempo, la tendencia ascendente de la tasa de participación se frenó, lo que impidió que el menor dinamismo del empleo afectara la tasa de desocupación durante algunos años. Esta última alcanzó, en efecto, un nivel promedio de 8,7% en las ciudades en 1993-1995, el más bajo desde comienzos de los años ochenta. Las tendencias del mercado laboral rural fueron, por el contrario, adversas durante estos años, como resultado de la fuerte crisis que experimentó el sector agropecuario. En particular, el empleo disminuyó en forma notoria en las zonas rurales entre 1991 y 1993 y la tasa de desempleo tendió a aumentar durante la primera mitad de la década de los noventa, aunque sobre niveles muy inferiores a los de las áreas urbanas. La conjunción de las tendencias opuestas de las zonas urbanas y rurales fue una tendencia ligeramente descendente de la tasa de ocupación—pese, nuevamente, al auge de la actividad económica— que fue compensada por una evolución similar de la participación laboral, por lo cual la tasa nacional de desempleo se mantuvo cercana al 7%.

En la segunda mitad de la década se produjo un marcado deterioro del mercado laboral urbano como resultado de la fuerte caída de las tasas de ocupación y de la nueva tendencia ascendente de las tasas de participación. Esta nueva dinámica se tradujo en un aumento acelerado de la tasa de desempleo a partir de 1996, que alcanzó en 1999 los niveles más altos registrados en el país. Aunque, como veremos más adelante, la falta de dinamismo del empleo no puede atribuirse exclusivamente a la demanda doméstica, no cabe la menor duda que en los años más recientes esta variable ha jugado un papel decisivo. En particular, las caídas más fuertes de la tasa de ocupación han coincidido con los períodos de desaceleración y recesión (1996 y 1999) y, en general, desde 1996 existe una clara asociación entre el comportamiento del empleo en las principales ciudades y la evolución del PIB trimestral (DANE, 1999).

Como un todo, las tasas de ocupación tendieron a disminuir durante toda la década, especialmente a comienzos de ella en las zonas rurales y durante la segunda mitad en las urbanas. Para el conjunto del país, la tasa de ocupación se redujo del 53% en los primeros años de la década a poco menos del 50% en 1999. Ante la tendencia renovada al aumento de la participación laboral, ello se tradujo en una explosión

del desempleo. Como veremos, estas tendencias estuvieron acompañadas de importantes cambios en la composición sectorial del empleo.

El cuadro 3 presenta mayores detalles de la evolución de indicadores laborales para 1991 y 1997, los dos años escogidos para analizar los efectos de las reformas. Como ya lo hemos indicado, en 1991 se concluyeron las reformas comerciales y la apertura a la IED, y se expidió la nueva carta política. 1997, por su parte, es un año en el cual los efectos de las reformas pueden apreciarse, pero a su vez se pueden aislar los efectos de la severa crisis que afectó a la economía colombiana en años recientes.

Los indicadores que reproduce el cuadro 3 indican que las tasas de participación de las mujeres son mucho más bajas que las de los hombres. La participación laboral de las nuevas generaciones de mujeres ha aumentado, sin embargo, en las zonas urbanas, gracias a los mayores niveles de escolaridad y las menores tasas de fecundidad. Durante el período de análisis se observa una caída en la participación masculina en las áreas urbanas y rurales y una disminución en la participación de las mujeres en las áreas rurales (Henao y Parra, 1998; Farné *et al.*, 1998; Ribero y García, 1996).

Las tasas de participación y las de ocupación se incrementan a medida que aumenta la educación; sin importar el rango de edad, el género o la zona. Entre 1991 y 1997, las tasas de ocupación disminuyen para todos los grupos educativos, con excepción de las mujeres con mayores niveles de educación. El desempleo es más alto para las mujeres en todos los grupos educativos y para las personas con 10 a 15 años de educación. Entre 1991 y 1997 el desempleo aumenta para todas las categorías educativas, con excepción de las personas más calificadas en zonas rurales; esto último se debe, sin embargo, a su salida del mercado de trabajo, ya que la tasa de ocupación de estos trabajadores disminuye notablemente. En el rango de educación de 10 a 15 años, el aumento del desempleo de los hombres es un poco mayor. En cuanto a la edad, la mayoría de la población se concentra en la cohorte de 25 a 50 años, en áreas urbanas y rurales, donde se alcanzan también las mayores tasas de ocupación y participación. Contrariamente, las tasas de desempleo tienden a disminuir a medida que aumenta la edad.

B. Tendencias en la ocupación

Para analizar en forma más detallada la dinámica del mercado laboral en el ámbito nacional se elaboró un ejercicio para descomponer los cambios en su estructura originados en los cambios en la oferta y en la

Cuadro 3: Principales indicadores del mercado laboral por género, año de educación y edad por zona. 1991-1997

Por Zona y Género 1991 y 1997					Por Zona y Años de Educación. 1991 y 1997				Por Zona y Edad. 1991 y 1997						
				1991	1997			1991	1997			1991	1997		
TGP	Nacional	Hombres		78.4%	74.0%	TGP	Nacional	9 años o menos	54.1%	50.2%	TGP	Nacional	de 12 a 24	45.7%	39.9%
		Mujeres		37.9%	38.3%			10 a 15 años	64.9%	65.7%			de 25 a 50	66.7%	66.8%
	Urbano	Hombres		73.1%	70.4%		Más de 15 años	88.4%	86.9%	Mayores de 50		47.4%	44.3%		
		Mujeres		40.9%	41.5%		9 años o menos	49.2%	47.0%	de 12 a 24		41.9%	37.5%		
	Rural	Hombres		84.4%	82.5%		10 a 15 años	64.7%	65.7%	de 25 a 50		67.1%	67.8%		
		Mujeres		33.7%	28.3%		Más de 15 años	87.9%	86.9%	Mayores de 50		39.7%	40.2%		
TD	Nacional	Hombres		4.3%	6.8%	TD	Rural	9 años o menos	58.5%	56.2%	TD	Rural	de 12 a 24	50.2%	46.0%
		Mujeres		10.7%	13.3%			10 a 15 años	65.5%	66.4%			de 25 a 50	65.2%	63.9%
	Urbano	Hombres		6.4%	8.7%		Más de 15 años	96.1%	88.4%	Mayores de 50		55.5%	54.1%		
		Mujeres		12.7%	13.3%		9 años o menos	5.3%	8.0%	de 12 a 24		14.1%	19.0%		
	Rural	Hombres		2.2%	2.9%		10 a 15 años	11.7%	13.3%	de 25 a 50		4.3%	7.0%		
		Mujeres		7.6%	13.4%		Más de 15 años	4.0%	5.2%	Mayores de 50		2.0%	4.1%		
TO	Nacional	Hombres		75.1%	69.0%	TO	Urbano	9 años o menos	8.4%	10.0%	TO	Urbano	de 12 a 24	20.1%	22.9%
		Mujeres		33.8%	33.2%			10 a 15 años	11.5%	13.3%			de 25 a 50	5.8%	8.0%
	Urbano	Hombres		68.4%	64.2%		Más de 15 años	4.0%	5.3%	Mayores de 50		3.6%	5.1%		
		Mujeres		35.7%	36.0%		9 años o menos	3.0%	4.8%	de 12 a 14		8.3%	10.6%		
	Rural	Hombres		82.6%	80.1%		10 a 15 años	12.2%	13.9%	de 25 a 50		2.2%	4.1%		
		Mujeres		31.2%	24.5%		Más de 15 años	4.3%	2.0%	Mayores de 50		0.7%	2.2%		
Por Educación y Género, 1991 y 1997															
				1991	1997										
TGP	9 años o menos	Hombres		77.6%	71.7%	TGP	Nacional	9 años o menos	51.2%	46.2%	TO	Nacional	de 12 a 24	39.3%	32.3%
		Mujeres		32.7%	30.4%			10 a 15 años	57.3%	57.0%			de 25 a 50	63.8%	62.1%
	10 a 15 años	Hombres		78.4%	77.7%		Más de 15 años	84.9%	82.3%	Mayores de 50		46.4%	42.5%		
		Mujeres		53.6%	55.7%		9 años o menos	45.1%	42.3%	de 12 a 24		33.5%	28.9%		
	Más de 15 años	Hombres		93.0%	90.0%		10 a 15 años	57.2%	57.0%	de 25 a 50		63.2%	62.4%		
		Mujeres		81.8%	83.0%		Más de 15 años	84.4%	82.2%	Mayores de 50		38.2%	38.2%		
TD	9 años o menos	Hombres		3.5%	6.0%	TD	Urbano	9 años o menos	56.7%	53.5%	TD	Urbano	de 12 a 24	46.0%	41.1%
		Mujeres		9.2%	12.3%			10 a 15 años	57.6%	57.2%			de 25 a 50	64.8%	61.3%
	10 a 15 años	Hombres		72.1%	69.9%		Más de 15 años	92.0%	86.6%	Mayores de 50		55.1%	52.9%		
		Mujeres		45.0%	46.2%		9 años o menos	5.3%	8.0%	de 12 a 24		14.1%	19.0%		
	Más de 15 años	Hombres		90.1%	86.1%		10 a 15 años	11.7%	13.3%	de 25 a 50		4.3%	7.0%		
		Mujeres		77.4%	77.6%		Más de 15 años	4.0%	5.2%	Mayores de 50		2.0%	4.1%		
TO	9 años o menos	Hombres		74.8%	67.4%	TO	Rural	9 años o menos	3.0%	4.8%	TO	Rural	de 12 a 14	8.3%	10.6%
		Mujeres		29.7%	26.7%			10 a 15 años	12.2%	13.9%			de 25 a 50	2.2%	4.1%
	10 a 15 años	Hombres		8.0%	10.1%		Más de 15 años	4.3%	2.0%	Mayores de 50		0.7%	2.2%		
		Mujeres		16.0%	17.1%		9 años o menos	5.3%	8.0%	de 12 a 24		20.1%	22.9%		
	Más de 15 años	Hombres		3.2%	4.3%		10 a 15 años	11.5%	13.3%	de 25 a 50		5.8%	8.0%		
		Mujeres		5.4%	6.5%		Más de 15 años	4.0%	5.3%	Mayores de 50		3.6%	5.1%		

TGP: Tasa global de participación.
 TD: Tasa de desempleo.
 TO: Tasa de ocupación.

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

demanda laboral.⁵ Los resultados se recogen en el cuadro 4. En él se establece que los cambios originados por el lado de la oferta, tanto por factores demográficos como por cambios en la tasa global de participación, deben ser iguales a los cambios en la estructura laboral generados por factores de demanda, es decir, por los cambios en la tasa de ocupación y desempleo, ambas medidas como proporción de la población total del país.

Tres conclusiones básicas se desprenden de estos resultados. La primera, asociada a la oferta, indica que durante el período analizado, la oferta laboral aumentó en forma moderada. En 1991-1995 el efecto positivo del componente demográfico fue contrarrestado en gran medida por el descenso de la participación laboral. El efecto demográfico se frenó enteramente a mediados de la década, dando lugar, conjuntamente con el continuado descenso de la participación laboral, a una disminución en la oferta laboral en 1995-1997. Según vimos, la tendencia descendente de la participación se quebró en 1998, más allá del período de referencia para el análisis de los efectos de las reformas.

Cuadro 4: Descomposición de los cambios globales en el mercado de trabajo (variaciones en puntos porcentuales de las tasas, definidas en relación a la población total)

		1991-1995	1995-1997	1991-1997
		porcentaje	porcentaje	porcentaje
CAMBIOS DE LA OFERTA LABORAL	Total ¹	1.2	-0.6	0.5
	Demográfico	2.2	-0.1	2.2
	Participación	-1.0	-0.6	-1.6
ABSORCIÓN DE LA DEMANDA LABORAL	Empleo ¹	0.7	-2.9	-2.2
	Transables	-3.9	-3.0	-7.0
	No transables	4.7	0.1	4.8
	Desempleo	0.5	2.1	2.6

1. La descomposición excluye el efecto conjunto de los cambio en cada uno de los dos componentes.

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

5. Esta sección y las siguientes definen los principales indicadores laborales en relación con la población *total* y difiere, por lo tanto, de las definiciones tradicionalmente empleadas para el estudio del mercado laboral, las cuales definen dichas variables en relación con la población en edad de trabajar o económicamente activa. La metodología utilizada se desarrolla en Taylor (1998).

La segunda conclusión está asociada a la demanda laboral: la capacidad de generación de empleo en el conjunto del período fue muy pobre. Los resultados deficientes en materia de generación de empleo se manifestaron en una caída de la tasa de ocupación equivalente a 2.2 puntos porcentuales de la población total entre 1991 y 1997, asociada fundamentalmente al bajo dinamismo de la generación de empleo en los sectores productores de bienes comercializables internacionalmente (transables). Debe resaltarse que la pérdida de empleo en los sectores transables ha sido persistente a lo largo de la década y debe asociarse, por lo tanto, por su severidad, a los efectos de las reformas estructurales. La creación de empleo en los sectores productores de bienes y servicios no comercializables internacionalmente (no transables) compensó este factor durante la fase de auge, pero dejó de operar en tal sentido durante los años posteriores de desaceleración del crecimiento económico, permitiendo que la caída del empleo en los sectores transables se reflejara plenamente en la tasa de ocupación.

Finalmente, la favorable combinación de las tendencias de la participación y del empleo en sectores no transables tuvo efectos neutrales sobre el desempleo hasta 1995, pero experimentó un drástico giro a partir de entonces, que se tradujo en un aumento en los niveles de desempleo equivalentes a 2.1 puntos porcentuales de la población total entre 1995 y 1997. Según vimos, la severa recesión posterior y la renovada tendencia ascendente de la participación laboral harían explotar la tasa de desocupación en los años siguientes.

El análisis de las tendencias en materia de empleo puede extenderse a nivel de un dígito de la clasificación de la actividad económica, descomponiendo, además, los cambios en la tasa de empleo en cambios ponderados de la diferencia entre el crecimiento del producto per cápita y cambios de la productividad laboral de cada sector.

Los resultados de esta descomposición se presentan en el cuadro 5. De allí se desprende que el deterioro generalizado del empleo en la agricultura y la industria estuvo asociado a una fuerte disminución de la producción por habitante combinada con aumentos significativos de la productividad laboral. Como resultado de ello, entre 1991 y 1997 la tasa de empleo de los sectores transables disminuyó en un monto equivalente a 7.0 puntos porcentuales de la población total. Por el contrario, los sectores asociados a las actividades no transables, fundamentalmente servicios, experimentaron un incremento sostenido de la producción por habitante, especialmente durante el período de auge. Durante estos años, el crecimiento del producto per cápita excedió el de la productividad laboral, permitiendo generar empleo en forma dinámica en estos sectores,

**Cuadro 5: Descomposición sectorial de la productividad laboral.
El producto per cápita y los cambios del empleo**

	1991-1995	1995-1997	1991-1997
Crecimiento de la productividad laboral			
Agricultura	18.7%	-4.1%	13.8%
Minería	65.6%	22.7%	103.2%
Industria	-2.8%	18.4%	15.2%
Electricidad, gas y agua	34.1%	-38.6%	-17.6%
Construcción	7.2%	14.1%	22.3%
Comercio	13.2%	1.1%	14.5%
Transporte	2.5%	10.6%	13.3%
Servicios financieros	-3.0%	0.1%	-2.9%
Otros servicios	11.7%	4.4%	16.6%
Total	10.4%	4.2%	15.0%
Transables	12.0%	5.6%	18.3%
No transables	10.8%	4.0%	15.2%
Crecimiento de la producción per cápita			
Agricultura	-0.7%	-3.9%	-4.6%
Minería	9.0%	8.5%	18.3%
Industria	2.7%	-3.7%	-1.1%
Electricidad, gas y agua	11.7%	2.6%	14.6%
Construcción	46.9%	-4.1%	40.8%
Comercio	19.8%	-0.9%	18.7%
Transporte	13.6%	6.1%	20.4%
Servicios financieros	24.4%	4.4%	29.9%
Otros servicios	13.4%	9.9%	24.6%
Total	11.2%	1.2%	12.5%
Transables	1.7%	-2.6%	0.9%
No transables	19.8%	4.2%	24.8%
Variación del empleo			
Agricultura	-4.4%	0.0%	-4.3%
Minería	-0.4%	-0.1%	-0.5%
Industria	0.8%	-2.9%	-2.1%
Electricidad, gas y agua	-0.1%	0.3%	0.2%
Construcción	1.7%	-1.0%	0.7%
Comercio	1.2%	-0.4%	0.8%
Transporte	0.5%	-0.2%	0.3%
Servicios Financieros	1.0%	0.2%	1.2%
Otros servicios	0.3%	1.2%	1,5%
Total	0.7%	-2.9%	-2.2%
Transables	-3.9%	-3.0%	-7.0%
No transables	4.7%	0.1%	4.8%

Nota: Los totales de las tres descomposiciones no coinciden exactamente, debido a que en las estimaciones discretas se excluye el efecto conjunto de los cambios en cada uno de los dos componentes.

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

pero este proceso se interrumpió e incluso cambió de signo en varios sectores durante los años subsiguientes. Los efectos conjuntos de la desaceleración de la capacidad de generación de empleo en los sectores no transables desde 1996, asociada a la desaceleración de la economía, con el deterioro de largo plazo del empleo en las actividades transables, explican, por lo tanto, la fuerte caída de la tasa de empleo total de la economía.

Estas tendencias generales a nivel sectorial tienen algunas peculiaridades. De una parte, sobresale el marcado deterioro del empleo en el sector agrícola entre 1991 y 1995. Ello es particularmente notorio en las zonas rurales, donde la participación del empleo agrícola cayó en más de cuatro puntos porcentuales durante estos años (cuadro 2). Por el contrario, entre 1995 y 1997, la caída del empleo de los sectores transables tuvo su origen fundamentalmente en el sector industrial, aunque en esta ocasión, el fenómeno estuvo ligado al deterioro del empleo en las zonas urbanas, reflejando tanto los efectos del ajuste estructural como de la desaceleración de la actividad económica.

Como un todo, estas tendencias se reflejaron en un aumento acelerado de la participación de los sectores no transables en el empleo total, que pasó de 57,0% en 1991 a 63,2% en 1997 (cuadro 2). El comportamiento procíclico del empleo fue particularmente notorio en el sector de la construcción. Este sector experimentó, en efecto, un fuerte auge en 1991-1995, que fue sucedido por una recesión, y sus efectos se reflejaron claramente sobre la generación de empleo. En efecto, la participación del sector de la construcción en el empleo total pasó de 4,5% en 1991 a 6,1% en 1995 y luego descendió a 5,3% en 1997.

El análisis precedente se puede extender para estudiar la dinámica de la generación de empleo en cada sector de acuerdo al nivel educativo de los trabajadores, por posición ocupacional y por género. Al relacionar la dinámica de las tasas de empleo por sectores productivos y por nivel de escolaridad se encuentran dos patrones bien definidos (cuadro 6). Por una parte, a lo largo de la década hubo una caída en la tasa de empleo de los trabajadores menos educados, que fue mucho más acentuada en los sectores transables. Por otra, la generación de empleo calificado se concentró en los sectores no transables, especialmente en los servicios financieros y otros servicios, mientras se estancó la generación de empleo educado en los sectores transables.

Con respecto al primer punto, es importante señalar que entre 1991 y 1995 la caída de la tasa de empleo para los trabajadores menos calificados, entendido como aquellos con alguna educación primaria (0-5 años) o secundaria incompleta (6-10 años), estuvo dominada por el sector agrícola.

Por el contrario, entre 1995 y 1997 la caída en la tasa de empleo para estos trabajadores fue notoria en el sector industrial. En el caso de los sectores no transables, se observa un claro comportamiento cíclico de la generación de empleo de baja calificación, estrechamente asociado a la dinámica de la construcción. En efecto, durante la fase de expansión este sector fue el más dinámico generador de empleo de trabajadores con bajo nivel educativo; por el contrario, durante la fase de ajuste este sector fue, después de la industria, el que más contribuyó al deterioro de la tasa de ocupación de estos trabajadores. Esta dinámica de las tasas de empleo de los menos educados sugiere, por lo tanto, que en los sectores no transables la generación de empleo de baja educación ha estado asociada al ciclo económico propio de cada sector. Por el contrario, en los sectores productores de bienes comercializables ha habido un deterioro permanente de la capacidad de generación de empleo de trabajadores con bajo nivel educativo.

La dinámica sectorial de la tasa de empleo de los trabajadores con alta calificación, aquellos con educación universitaria politécnica o incompleta (12-15 años) y completa (16 años y más), ha sido restringida, con la excepción de los servicios financieros y otros servicios. En efecto, la generación de empleo calificado en los sectores de servicios financieros y otros servicios explica, por sí sola, dos terceras partes del aumento de la tasa de empleo de los más educados de toda la economía entre 1991 y 1997. En el caso intermedio, de personas con educación secundaria completa (11 años), el sector comercio ha sido, conjuntamente con otros servicios, la fuente principal de generación de empleo, con una contribución también importante del sector transporte.

El comportamiento del crecimiento de la tasa de empleo por posición ocupacional y por género muestra, por su parte, tres rasgos relevantes (cuadro 7). El primero es el marcado ciclo que tiene la generación de empleo asalariado en el sector privado. En efecto, durante la fase de expansión de la economía esta posición ocupacional fue la más dinámica en términos de generación de empleo. No obstante, entre 1995 y 1997 este mismo rubro concentró el grueso de la contracción de la demanda laboral. El segundo es la importante dinámica que muestra el empleo de los trabajadores por cuenta propia a lo largo de la década. La conjunción de estos dos factores durante los años de desaceleración del crecimiento es, sin duda, un indicio de que hubo un proceso de informalización del empleo. Finalmente, las tasas de empleo femenino mostraron un aumento relativo; no obstante, en los años más recientes esta tendencia experimentó una importante desaceleración.

Los resultados globales sugieren que el lento dinamismo del empleo está estrechamente asociado a las actividades transables. Por su parte,

Cuadro 6: Variaciones en la tasa de empleo por niveles de educación

Años promedio de educación / Ramas de Actividad	0-5 años			6-10 años			11 años		
	1991 1995	1995 1997	1991 1997	1991 1995	1995 1997	1991 1997	1991 1995	1995 1997	1991 1997
Agricultura	-3.3%	-0.2%	-3.5%	-0.6%	-0.1%	-0.7%	-0.2%	0.2%	0.0%
Minería	-0.2%	-0.2%	-0.4%	0.0%	-0.1%	-0.1%	0.0%	0.1%	0.0%
Industria	-0.1%	-1.1%	-1.2%	0.1%	-1.3%	-1.2%	0.9%	0.6%	0.3%
Electricidad, gas y agua	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%
Construcción	0.8%	-0.5%	0.3%	0.6%	-0.6%	0.0%	0.2%	0.0%	0.2%
Comercio	0.0%	-0.4%	-0.4%	0.0%	-0.4%	-0.4%	1.0%	0.1%	1.1%
Transporte	0.1%	-0.4%	-0.3%	0.2%	-0.2%	0.0%	0.3%	0.2%	0.5%
Servicios Financieros	0.1%	0.0%	0.2%	0.2%	-0.1%	0.0%	0.3%	0.0%	0.3%
Otros servicios	-0.3%	0.1%	-0.3%	-0.2%	-0.2%	-0.4%	0.7%	0.3%	1.1%
Total	-3.0%	-2.5%	-5.6%	0.3%	-3.0%	-2.7%	3.2%	0.3%	3.5%
Transables	-3.7%	-1.4%	-5.1%	-0.5%	-1.4%	-2.0%	0.6%	-0.3%	0.3%
No transables	0.6%	-1.1%	-0.5%	0.8%	-1.6%	-0.7%	2.6%	0.6%	3.2%
Años promedio de educación / Ramas de Actividad	12-15 años 1			16 y más años			Total		
	1991 1995	1995 1997	1991 1997	1991 1995	1995 1997	1991 1997	1991 1995	1995 1997	1991 1997
Agricultura	-0.1%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.1%	0.0%	-4.4%	0.0%	-4.3%
Minería	0.0%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.1%	0.0%	-0.4%	-0.1%	-0.5%
Industria	0.0%	-0.1%	-0.1%	0.0%	0.1%	0.1%	0.8%	-2.9%	-2.1%
Electricidad, gas y agua	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	-0.1%	0.3%	0.2%
Construcción	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	1.7%	-1.0%	0.7%
Comercio	0.1%	0.0%	0.2%	0.0%	0.3%	0.3%	1.2%	-0.4%	0.8%
Transporte	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.5%	-0.2%	0.3%
Servicios Financieros	0.2%	0.0%	0.2%	0.2%	0.3%	0.5%	1.0%	0.2%	1.2%
Otros servicios	-0.2%	0.5%	0.3%	0.3%	0.6%	0.8%	0.3%	1.2%	1.5%
Total	0.0%	0.6%	0.7%	0.2%	1.7%	2.0%	0.7%	-2.9%	-2.2%
Transables	-0.1%	-0.1%	-0.2%	-0.3%	0.3%	0.0%	-3.9%	-3.0%	-7.0%
No transables	0.1%	0.7%	0.8%	0.5%	1.5%	2.0%	4.7%	0.1%	4.8%

Nota: Contribución de cada sector al crecimiento del empleo relativo a la población total. Los totales de las tres descomposiciones no coinciden exactamente, debido a que en las estimaciones discretas se excluye el efecto conjunto de los cambios en cada uno de los dos componentes.

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

el dinamismo de las actividades no transables sólo fue capaz de absorber la masa de población buscando empleo por primera vez o desplazada de los sectores transables durante los años de auge. Los resultados sugieren también que el cambio en la dinámica del empleo por niveles de calificación está estrechamente asociada a los cambios en la estructura sectorial de la producción: el deterioro de los sectores transables (especialmente en la agricultura y la industria) ha incidido en una caída permanente de demanda de mano de obra de bajo nivel educativo, al tiempo que el auge de algunos sectores no transables (servicios financieros y otros servicios) ha generado fundamentalmente demanda de mano de obra calificada.

C. Cambios en la dinámica de la productividad

Para analizar el peso que han tenido en el aumento de la productividad laboral del conjunto de la economía el comportamiento de dicha variable en sectores productivos específicos, por una parte, y los cambios en la composición productiva o del empleo, por otra, el cuadro 8 muestra los resultados de tres ejercicios distintos de descomposición de las variaciones de la productividad laboral total. La primera (A) descompone dichas variaciones en la suma sectorial de la diferencia entre los cambios del crecimiento del producto y del empleo, ponderado cada uno por su participación en el producto y el empleo totales. La segunda y tercera (B y C) descomponen el crecimiento de la productividad laboral total en un promedio ponderado de los cambios en la productividad de cada sector más un término de reasignación del producto o del empleo entre sectores, respectivamente.

Los resultados de la primera descomposición sugieren que el aumento de productividad de la economía se produjo por la combinación de varios factores. La contribución de los sectores transables al crecimiento de la productividad total de la economía fue importante, pero estuvo asociada, en la agricultura y la industria, a una combinación de bajos niveles de crecimiento del producto y una acelerada caída del empleo en estos sectores. Esto es particularmente cierto en el sector agrícola en el período 1991-1995, y en la industria en 1995-1997, es decir, durante los años de ajuste más severo de estos sectores. Por el contrario, en el caso de la minería, la fuerte contribución al crecimiento global de la productividad de la economía se dio en un contexto de fuerte y persistente aumento de la producción. Algo similar aconteció en los sectores no transables durante el período de auge, que se mantuvo, aunque a un menor ritmo, hasta 1997.

La segunda y tercera descomposiciones constituyen ejercicios alternativos, aunque equivalentes. Su aspecto más sobresaliente lo constituye el hecho de que la productividad asociada a la dinámica de cada uno de los sectores fue el factor determinante del crecimiento de la productividad total de la economía, mientras el efecto de la reasignación del producto o de la mano de obra entre sectores fue muy pequeño. El crecimiento relativo y la reasignación de fuerza de trabajo hacia el sector financiero fue una fuente de aumento de productividad, pero estuvo compensada por procesos similares de crecimiento relativo de otros sectores no transables, especialmente comercio y otros servicios.

Cuadro 7: Dinámica del empleo por posición ocupacional

	1991-1995			1995-1997			1991-1997		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
Trabajador familiar sin remuneración	-1.7%	-1.1%	-2.8%	0.0%	-0.3%	-0.2%	-1.7%	-1.3%	-3.0%
Empleados particulares	1.5%	2.2%	3.7%	-2.4%	-1.0%	-3.4%	-0.9%	1.2%	0.3%
Empleados del gobierno	-1.1%	-0.8%	-1.9%	-0.8%	0.5%	-0.3%	-1.9%	-0.3%	-2.2%
Empleados domésticos	0.0%	-0.2%	-0.2%	0.1%	-0.3%	-0.2%	0.1%	-0.5%	-0.4%
Trabajador por cuenta propia	-1.1%	1.1%	2.2%	1.8%	0.0%	1.8%	2.9%	1.1%	4.0%
Patrón o empleador	-0.5%	0.2%	-0.3%	-0.5%	0.0%	-0.5%	-1.0%	0.1%	-0.9%
Total	-0.8%	1.5%	0.7%	-1.8%	-1.1%	-2.9%	-2.6%	0.4%	-2.2%

Nota: Contribución de cada sector al crecimiento del empleo relativo a la población total. Los totales de las tres descomposiciones no coinciden exactamente, debido a que en las estimaciones discretas se excluye el efecto conjunto de los cambios en cada uno de los dos componentes.

Fuentes: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

D. La dinámica de los ingresos salariales

A lo largo de la década de los ochenta los ingresos laborales mantuvieron una moderada tendencia a la baja (gráficos 2 y 3). Por el contrario, los ingresos laborales reales aumentaron en forma sistemática a partir de 1991, tanto por ramas de actividad económica como por nivel educativo. Por ramas de actividad económica hubo un aumento generalizado de los salarios en todos los sectores, particularmente en el gobierno y en servicios financieros. En el sector de la construcción el aumento de los ingresos

fue también notorio a principios de la década, pero se interrumpió bruscamente con el fin del auge.

La dinámica de los ingresos laborales vista por niveles educativos ofrece otra perspectiva (gráfico 3). Si bien al comenzar los noventa los ingresos laborales se incrementaron en todos los niveles educativos, esta tendencia no se mantuvo. De hecho, desde 1994 se comenzó a percibir un estancamiento de los ingresos laborales en todos los niveles educativos con excepción de los universitarios, y desde 1996 se ha empezado a producir una caída escalonada de los ingresos salariales, excepto los trabajadores con educación universitaria politécnica o incompleta y completa. La dinámica salarial experimentada desde 1996 es un indicio de que los ingresos de los trabajadores menos educados están más asociados al ciclo económico que el de los grupos de trabajadores con mayor educación. De otra parte, el aumento sostenido de los salarios de los más educados, especialmente de trabajadores con educación universitaria completa en relación con todos los otros niveles educativos, indica que, tanto debido a la recomposición sectorial hacia sectores transables como a los cambios tecnológicos inducidos por el proceso de reformas, la demanda relativa por mano de obra calificada ha aumentado, y quizás que la oferta de trabajadores con alto nivel educativo no ha respondido al mismo ritmo a estos cambios en la composición de la demanda laboral.

La dinámica salarial contrasta con el comportamiento del salario mínimo, que después de descender un 6% a comienzos de la década (entre 1985-1989 y 1991-1992) se mantuvo relativamente estable. Como resultado de este comportamiento del salario mínimo y del aumento de los salarios medios, la proporción de la población por debajo del salario mínimo ha descendido. En efecto, la OIT (1998) ha estimado que el porcentaje de trabajadores asalariados con ingresos inferiores a dos salarios mínimos legales pasó de representar cerca de 80% de la mano de obra en 1990 a tan sólo 63% en 1997.

Cuadro 8: Descomposición del crecimiento de la productividad laboral
(crecimiento promedio anual)

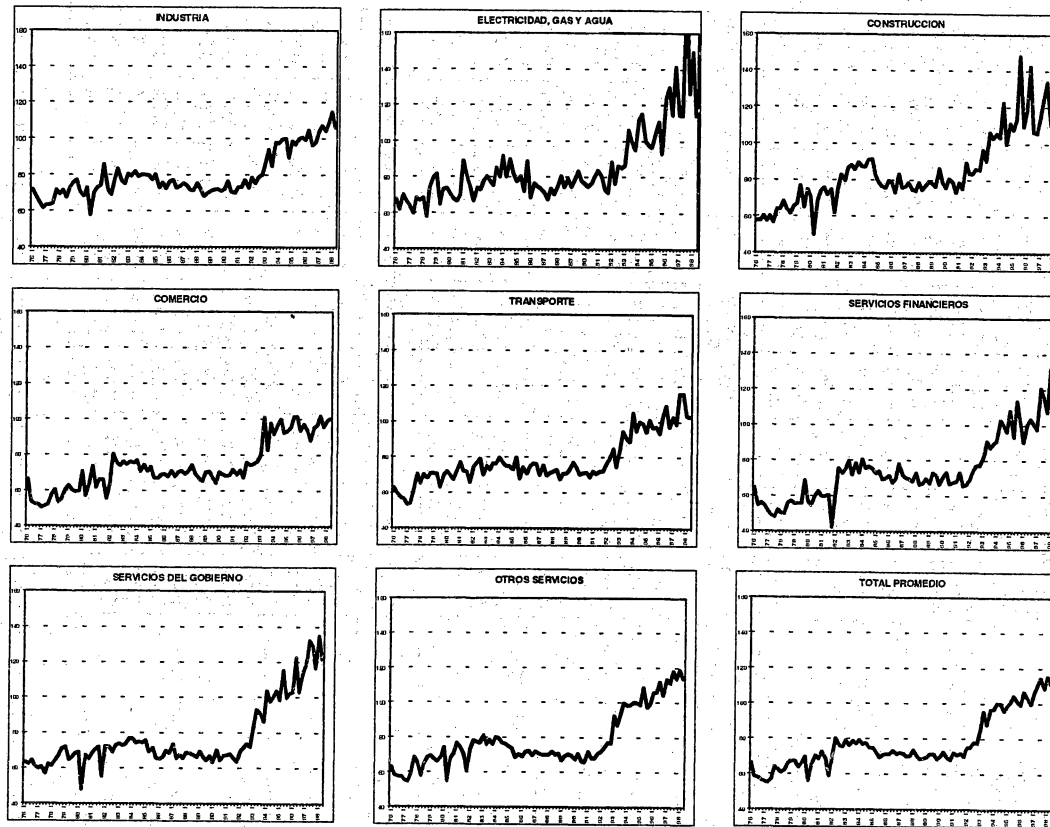
	1991 1995	1995 1997	1991 1997	1991 1995	1995 1997	1991 1997	1991 1995	1995 1997	1991 1997
A	Variación del producto ponderada por participación sectorial			Empleo [(L/L) ⁱⁱ]			Total		
Agricultura	0.4%	0.0%	0.2%	-0.7%	0.4%	-0.3%	1.0%	-0.5%	0.5%
Minería	0.2%	0.2%	0.2%	-0.1%	0.0%	-0.1%	0.3%	0.3%	0.3%
Industria	0.5%	0.0%	0.3%	0.5%	-1.2%	-0.1%	0.0%	1.2%	0.5%
Electricidad, gas y agua	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.2%	0.1%	0.1%	-0.2%	0.0%
Construcción	0.4%	0.0%	0.3%	0.5%	-0.4%	0.2%	-0.1%	0.4%	0.1%
Comercio	0.8%	0.2%	0.6%	0.7%	0.2%	0.5%	0.1%	0.0%	0.1%
Transporte	0.5%	0.4%	0.5%	0.2%	0.0%	0.2%	0.2%	0.5%	0.3%
Servicios financieros	1.2%	0.7%	1.1%	0.3%	0.2%	0.3%	0.9%	0.5%	0.8%
Otros servicios	0.7%	0.9%	0.8%	0.5%	1.0%	0.7%	0.2%	-0.1%	0.1%
Totalⁱ	4.5%	2.4%	3.8%	1.9%	0.3%	1.4%	2.7%	2.1%	2.6%
Transables	1.1%	0.2%	0.8%	-0.3%	-0.9%	-0.5%	1.3%	1.1%	1.3%
No transables	3.5%	2.2%	3.1%	2.2%	1.1%	1.9%	1.4%	1.0%	1.4%
B	Productividad ponderada por el producto			Término de reasignación			Productividad laboral total		
Agricultura	1.0%	-0.4%	0.5%	-0.1%	0.0%	0.0%	0.9%	-0.4%	0.5%
Minería	0.7%	0.4%	0.8%	0.1%	0.2%	0.2%	0.9%	0.7%	0.9%
industria	-0.1%	1.8%	0.5%	0.2%	0.0%	0.1%	0.0%	1.8%	0.6%
Electricidad, gas y agua	0.1%	-0.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	-0.2%	0.0%
Construcción	0.1%	0.3%	0.1%	-0.2%	0.0%	-0.1%	-0.2%	0.3%	0.0%
Comercio	0.4%	0.1%	0.3%	-0.7%	0.1%	-0.5%	-0.3%	-0.1%	-0.2%
Transporte	0.1%	0.5%	0.2%	0.2%	0.2%	0.2%	0.3%	0.6%	0.4%
Servicios financieros	-0.1%	0.0%	-0.1%	0.9%	0.5%	0.8%	0.8%	0.5%	0.8%
Servicios	0.4%	0.3%	0.4%	-0.5%	-0.7%	-0.6%	-0.1%	0.4%	-0.3%
Totalⁱ	2.5%	2.1%	2.5%	0.0%	0.0%	0.0%	2.7%	2.1%	2.6%
Transables	1.4%	1.2%	1.4%	0.1%	0.0%	0.1%	1.5%	1.3%	1.5%
No transables	1.4%	1.1%	1.3%	-0.4%	-0.2%	-0.3%	1.0%	0.9%	1.0%
C	Productividad ponderada por el empleo			Término de reasignación			Productividad laboral total		
Agricultura	1.2%	-0.5%	0.6%	0.1%	0.0%	0.1%	1.3%	-0.5%	0.7%
Minería	0.2%	0.1%	0.2%	-0.2%	-0.2%	-0.2%	0.0%	0.0%	0.0%
Industria	-0.1%	1.4%	0.4%	0.2%	-0.3%	0.0%	0.1%	1.1%	0.3%
Electricidad gas y agua	0.1%	-0.1%	0.0%	0.0%	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
Construcción	0.1%	0.4%	0.2%	-0.2%	0.1%	-0.1%	-0.1%	0.6%	0.1%
Comercio	0.7%	0.1%	0.5%	-0.3%	-0.1%	-0.2%	0.4%	0.0%	0.3%
Transporte	0.0%	0.3%	0.1%	0.2%	0.0%	0.1%	0.2%	0.3%	0.2%
Servicios financieros	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	0.5%	0.9%	1.0%	0.5%	0.9%
Servicios	0.7%	0.5%	0.6%	-0.2%	-0.4%	-0.3%	0.4%	0.1%	0.3%
Totalⁱ	2.7%	2.3%	2.4%	0.6%	-0.2%	0.3%	2.7%	2.1%	2.6%
Transables	1.3%	1.1%	1.3%	0.0%	-0.1%	-0.1%	1.3%	1.1%	1.3%
No Transables	1.5%	1.2%	1.4%	-0.2%	-0.1%	-0.2%	1.4%	1.0%	1.4%

Nota: Contribución de cada sector al crecimiento del empleo relativo a la población total.

1. Los totales de las tres descomposiciones no coinciden exactamente, debido a que en las estimaciones discretas se excluye el efecto conjunto de los cambios en cada uno de los dos componentes.

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

Gráfico 2: Salarios reales por ramas de actividad económica (índice diciembre de 1994 = 100)



Fuente: Encuesta Nacional de Hogares.

Gráfico 3: A. Ingresos laborales urbanos por nivel educativo (índice diciembre de 1994 = 100)

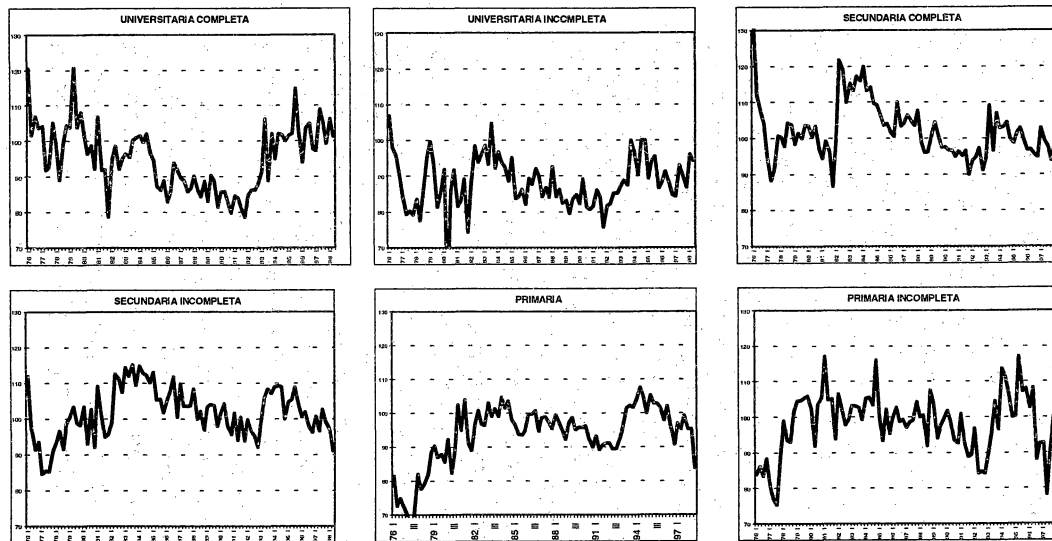
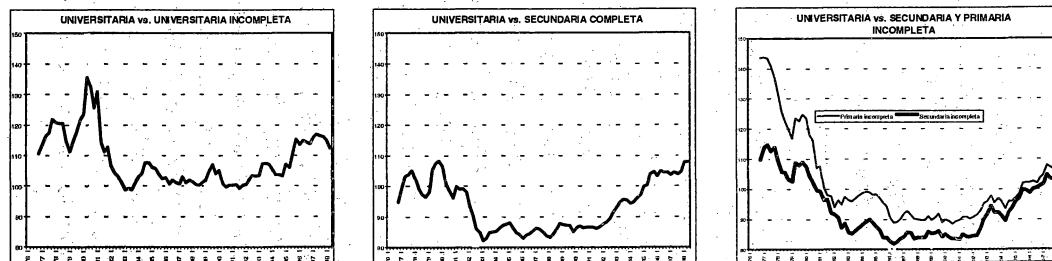


Gráfico 3: B. Ingresos laborales urbanos relativos (índice diciembre de 1994 = 100)



Fuente: Encuesta Nacional de Hogares.

5. Efectos del mercado laboral en la distribución del ingreso

A. Una breve revisión de la literatura

Diversos estudios recientes han mostrado que durante gran parte de la década de los ochenta se mantuvo la tendencia a la mejoría de la distribución del ingreso en las zonas urbanas que se había iniciado en los años setenta, pero que dicha tendencia se revirtió a fines de la década de los ochenta y fue sucedida por un deterioro distributivo relativamente fuerte en los años noventa.⁶ En las zonas rurales se observan tendencias opuestas: deterioro distributivo entre 1978 y 1988 sucedida por una mejoría en la primera mitad de la década de los noventa, que sólo se revirtió parcialmente en la segunda. Aunque estas tendencias opuestas tendieron a compensarse en los primeros años de la década de los noventa, la evolución adversa característica de las zonas urbanas terminó prevaleciendo, generando un deterioro distributivo en el conjunto del país (DNP, 1998; Leibovich y Núñez, 1999; Ocampo *et al.*, 1998; Sánchez y Núñez, 1999; Vélez *et al.*, 1999). El cuadro 9 muestra, en efecto, que la distribución primaria del ingreso a nivel nacional se deterioró entre 1991 y 1997 en poco menos de dos puntos porcentuales del coeficiente de Gini, como producto de un movimiento adverso de más de cuatro puntos en las zonas urbanas, que superó el efecto de la mejoría de cerca de cuatro puntos en las zonas rurales. Cabe anotar, sin embargo, que dicha evolución en la distribución primaria del ingreso a nivel nacional estuvo compensada por el efecto distributivo favorable de la expansión del gasto público social y de su mejor focalización hacia los sectores más pobres (Sánchez y Núñez, 1999), es decir, por una mejoría en la distribución secundaria del ingreso. La distribución global (primaria y secundaria) no experimentó, por lo tanto, ninguna tendencia clara a lo largo de la década.

Estos estudios muestran también algunas de las características más específicas asociadas a cambios en los niveles promedio, distribución y retornos a la educación; las oportunidades de empleo; las características de los hogares (tasas de dependencia demográfica y tamaño); los términos de intercambio entre la ciudad y el campo; y el peso relativo de los

6. Cabe anotar que una característica común de los estudios recientes es la corrección de las encuestas de hogares por problemas de censuramiento de los ingresos más altos. Los métodos de corrección se suman a los problemas típicos de procesamiento de las encuestas de hogares (correcciones por ingresos no declarados o subdeclarados, consistencia con cuentas nacionales, etc.) para generar discrepancias entre los estimativos de diferentes autores.

ingresos no salariales (cuya distribución es mucho menos equitativa que la de los ingresos salariales), entre otros factores. En términos rural-urbanos, Ocampo *et al.* (1998) y Sánchez y Núñez (1999) muestran que en la década de los noventa hubo una redistribución masiva de ingresos entre la ciudad y el campo, de los cuales los grandes ganadores fueron los sectores de más altos ingresos de las zonas urbanas y los mayores perdedores los sectores de mayores ingresos de las zonas rurales.⁷ El primero refleja, ante todo, el incremento de los ingresos laborales relativos de los trabajadores más calificados, en tanto que el segundo muestra una especie de "nivelación hacia abajo" de los ingresos rurales generada por la crisis de la agricultura comercial. Por su parte, en términos de género, Vélez *et al.* (1999) muestran que la brecha de ingresos de los hombres disminuyó entre 1978 y 1988, pero se incrementó notoriamente entre 1988 y 1995. En contraste, la tendencia hacia una mayor concentración del ingreso entre las mujeres fue una característica del conjunto del período 1978-1995.

De acuerdo con Ocampo *et al.* (1998), las tendencias distributivas favorables características de las zonas urbanas en los ochenta pueden explicarse como el resultado de la conjunción del aumento y mejor distribución de la educación, de las buenas oportunidades laborales que existieron desde mediados de la década y de la menor tasa de dependencia económica de los hogares, facilitada por la transición demográfica y el aumento consecuente de la participación laboral femenina. Las menores oportunidades laborales, los crecientes diferenciales de ingresos laborales por nivel educativo y el crecimiento relativo de los ingresos no salariales fueron, por el contrario, los factores adversos que determinaron el deterioro distributivo en la década de los noventa. Estos efectos predominaron sobre el impacto de tendencias favorables que continuaron, aunque a un ritmo más lento, tales como el aumento y mejor distribución de la educación, los cambios en los patrones demográficos, la mayor participación laboral femenina y la disminución del tamaño medio de los hogares. En las zonas rurales, de acuerdo con este estudio, la apertura comercial destruyó rentas importantes, lo que afectó en forma particularmente severa a los grandes propietarios y a los asalariados de la agricultura comercial, dos grupos que se encuentran en los deciles más altos de la distribución del ingreso rural. El efecto neto fue, por lo tanto, una "nivelación" hacia abajo de los ingresos, que generó una mejor distribución del decreciente ingreso rural.

7. Existe una discrepancia entre estos estudios en la magnitud de las pérdidas incurridas por el resto de receptores rurales.

Los cambios significativos en las tendencias en la distribución de los ingresos laborales en las zonas urbanas se pueden expresar también como el resultado de cambios notorios de los retornos a la educación: una tendencia descendente de dichos retornos en los años ochenta, sucedida por un aumento importante de los retornos a la educación universitaria en los noventa (Sánchez y Núñez, 1998). De acuerdo con este estudio, estos cambios en los salarios relativos no se deben a modificaciones en la oferta relativa, sino más bien a la demanda laboral, relacionados a los cambios tecnológicos, la estructura de producción sectorial, la productividad relativa de los factores, el proceso de apertura económica y de ajuste de la economía, y el cambio en los precios de los factores no laborales, en especial el precio relativo del capital.

El análisis para el sector rural realizado por Leivovich y Núñez (1999), muestra, para el período 1988-1995, una mejora en la distribución del ingreso tanto para los asalariados como para los auto-empleados de ambos sexos. En este resultado influyeron positivamente: los cambios en las dotaciones (educación y tamaños del hogar, en particular), en la participación laboral y en los retornos a la educación. También calculan el Gini y medidas entrópicas que muestran que la inequidad es menor para los asalariados que para los auto-empleados, tanto para hombres como para mujeres. Asimismo, al igual que en los estudios para las ciudades, el Gini es mayor para las mujeres que para los hombres.

Es importante resaltar que una parte importante de los cambios distributivos estuvo asociada a la mayor homogeneidad o heterogeneidad de los ingresos de grupos con iguales características básicas (en términos de edad, género, educación, experiencia, jefatura familiar y residencia, en particular).⁸ De acuerdo con Vélez *et al.* (1999), la mayor homogeneidad de dichos ingresos explica una parte importante de la mejoría en la distribución del ingreso urbano en el período 1978-1988 y la mayor heterogeneidad, la tendencia adversa del período posterior. Para el período reciente, Leivovich y Núñez (1999) encuentran que la mayor homogeneidad de los ingresos de trabajadores con características laborales similares fue uno de los determinantes de la mejoría de la distribución del ingreso rural.

Varios estudios han tratado de explorar, por su parte, los efectos de variables macroeconómicas sobre la distribución del ingreso. Bernal *et al.* (1998) encuentran que un aumento relativo de los sectores transables tiende a reducir el coeficiente de Gini, en tanto que una mayor inflación,

8. Estos efectos se capturan en los residuos (efectos no explicados) en las funciones de generación de ingresos.

una mayor tasa de desempleo y una devaluación real tienden a aumentarlo. Aunque los resultados de Ocampo *et al.* (1998) no corroboran algunos de estos resultados (en particular los efectos distributivos favorables de un menor ritmo de inflación), llegan a conclusiones afines al primero de dichos resultados. En particular, este estudio muestra que la apertura comercial tuvo un efecto distributivo adverso, por la vía de mayores diferenciales de ingreso por calificación; el aumento del gasto público en la década de los noventa tuvo un efecto similar. El primero de estos resultados coincide, además, con los obtenidos por Birchenall (1997), quien utilizando una metodología de funciones de probabilidad, encuentra que la apertura comercial generó un cambio tecnológico que incrementó la demanda de mano de obra calificada en las siete principales ciudades. Por su parte, Sánchez y Núñez (1999) encuentran que, en el largo plazo los incrementos en la tasa de desempleo, el tamaño del hogar y la devaluación real incrementan el número de hogares pobres, mientras los incrementos en educación, en productividad y las mejoras en los términos de intercambio tienen efectos favorables sobre la incidencia de la pobreza en las principales ciudades.

En síntesis, los estudios existentes asocian en gran medida el deterioro distributivo experimentado en las zonas urbanas de Colombia en los años noventa a un cambio profundo en las remuneraciones laborales por calificación, que ha incrementado la brecha de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados, favoreciendo a los primeros. Las diversas hipótesis han ligado este aumento al incremento en la demanda relativa de trabajo calificado, resultado de la liberalización comercial, del cambio técnico y del mayor gasto público. Aunque en las áreas rurales hubo una mejora en la distribución, esto ocurrió en medio de una pérdida significativa de ingresos asociada a un deterioro de los términos de intercambio rurales y la consecuente crisis de la agricultura comercial.

B. Ingresos laborales y distribución del ingreso: efectos generales

El cuadro 9 muestra los resultados de aplicar la metodología de Paes de Barros (2000) a las Encuestas Nacionales de Hogares (ENH), correspondientes a septiembre de 1991 y 1997. La metodología consiste fundamentalmente en simular cuál hubiera sido la distribución del ingreso y la pobreza en 1997 si hubieran prevalecido las condiciones del mercado laboral de 1991. Estas condiciones se refieren la tasa de participación, tasa de desempleo, distribución sectorial del empleo e ingresos laborales. Las simulaciones se llevan a cabo para los totales nacional, urbano y

rural. Las simulaciones se llevan a cabo de dos formas. Por un lado, se analiza el efecto de cada una de las variables del mercado laboral en forma aislada sobre la distribución del ingreso, y por otros, se analiza su efecto conjunto o secuencia.⁹ Con el objetivo de comprobar lo robusto de las estimaciones, las simulaciones se repitieron mil veces (experimento Montecarlo).

Cuadro 9: Coeficiente de Gini y simulaciones por participación, desempleo, empleo y salario. Total nacional, total urbano y total rural. 1991-1997

	Nacional	Urbano	Rural
Gini 1991	0.5482	0.4977	0.4790
Gini 1997	0.5650	0.5411	0.4409
Diferencia	0.0168	0.0434	-0.0381
Participación laboral			
Simulado	0.5595	0.5385	0.4498
Diferencia	0.0055	0.0026	-0.0089
% explicativo	32.7%	6.0%	-23.4%
Desempleo			
Simulado	0.5613	0.5365	0.4446
Diferencia	0.0037	0.0046	-0.0037
% explicativo	22.1%	10.7%	-9.8%
Composición sectorial del empleo			
Simulado	0.5495	0.5314	0.4638
Diferencia	0.0155	0.0097	-0.0229
% explicativo	92.1%	22.3%	-60.2%
Salarios relativos			
Simulado	0.5504	0.5272	0.4295
Diferencia	0.0146	0.0139	0.0114
% explicativo	86.5%	32.0%	30.0%
Secuencial			
Simulado	0.5361	0.5201	0.4376
Diferencia	0.0289	0.0224	-0.0414
% explicativo	171.9%	51.7%	-108.7%

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

9. La simulación secuencial calcula primero los efectos de cambios en participación; una vez obtenidos estos resultados se hacen las simulaciones de desempleo y sobre esos resultados se hacen las simulaciones de cambios en la estructura sectorial del empleo, para finalmente sobre esos resultados, hacer las simulaciones de salarios.

Las simulaciones de los efectos de cada una de las variables muestran que si las condiciones del mercado laboral de 1991 hubieran prevalecido en 1997, el coeficiente de Gini nacional hubiera sido menor en todos los casos. Así, los cambios en la tasa de participación aumentaron el coeficiente de Gini 0,0055 puntos (de 0,0168 observados), en la tasa de desempleo 0,0037, en la composición sectorial del empleo en 0,0155 y en los salarios 0,0146. Los resultados muestran entonces el mayor peso relativo que tuvieron las dos últimas variables sobre la concentración del ingreso que se experimentó durante este período. La simulación secuencial confirma los resultados. Si el conjunto de las condiciones del mercado laboral de 1991 hubiera prevalecido en 1997, el coeficiente de Gini hubiera sido inclusive menor que el observado en 1991: 0,536 frente a 0,548.

Los resultados de las simulaciones para las áreas urbanas de las condiciones del mercado laboral son similares a las encontradas para el total nacional. De hecho, la transformación de la estructura del empleo y los salarios explican el 22,3% y el 32,0% de los cambios en el coeficiente de Gini. Por su parte, la simulación secuencial explica el 52% del aumento del coeficiente de Gini en las áreas urbanas, es decir, 0,0224 de un incremento total de 0,0434 (de 0,497 a 0,541), lo que implica que la mayor concentración del ingreso obedeció también a otros factores no recogidos en las variables del mercado laboral incluidas en las simulaciones (entre las que se encuentran la mayor heterogeneidad de las remuneraciones para trabajadores con iguales características y la evolución de los ingresos no laborales). En las áreas rurales el coeficiente de Gini disminuyó en 0,0381 (de 0,479 a 0,441). Los cambios en las tasas de participación, en el desempleo y fundamentalmente en la composición del empleo (que explica el 60% del cambio del Gini) dan cuenta de buena parte de la disminución de la concentración. Sin embargo, los cambios en los salarios muestran la tendencia contraria.

La misma metodología se aplicó para el caso de los cambios en los niveles de pobreza, con resultados bastante débiles en comparación a los observados en el caso de la distribución del ingreso. De acuerdo con el cuadro 10, el porcentaje de hogares pobres para el total nacional alcanzaba en 1997 el 41,4% frente al 41,8% en 1991, es decir, la incidencia de la pobreza era básicamente la misma. Sin embargo, al observar la incidencia de la pobreza para las zonas urbanas y rurales se obtienen resultados distintos. Así, el porcentaje de hogares pobres disminuyó en las áreas urbanas de 37,5% a 28,9% y aumentó en las rurales del 55,0% al 59,9%. Los ejercicios de simulación indican que si la tasa de participación, la tasa de desempleo y la composición sectorial del empleo de 1991 hubieran prevalecido en 1997, el porcentaje de pobres hubiera

sido menor al observado. Los resultados de la simulación con la estructura de salarios arrojan resultados en la dirección opuesta.

Cuadro 10: Línea de pobreza y simulaciones por participación, desempleo, empleo y salario. Total nacional, total urbano y total rural. 1991-1997

	Nacional	Urbano	Rural
LP 1991	0.4180	0.3750	0.5500
LP 1997	0.4140	0.2890	0.5990
Diferencia	-0.0040	-0.0860	0.0490
Participación laboral			
Simulado	0.4081	0.2852	0.5893
Diferencia	-0.0059	-0.0038	-0.0097
% explicativo	-146.7%	-4.4%	-19.7%
Desempleo			
Simulado	0.4071	0.2824	0.5953
Diferencia	-0.0069	-0.0066	-0.0037
% explicativo	-171.6%	-7.6%	7.6%
Composición sectorial del empleo			
Simulado	0.3994	0.2811	0.5697
Diferencia	-0.0146	-0.0079	-0.0293
% explicativo	-365.8%	-9.2%	-59.9%
Salarios relativos			
Simulado	0.4156	0.2905	0.6001
Diferencia	0.0016	0.0015	0.0011
% explicativo	40.9%	1.8%	2.2%
Secuencial			
Simulado	0.4020	0.2839	0.5703
Diferencia	-0.0120	-0.0051	-0.0287
% explicativo	-300.1%	-6.0%	-58.6%

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

En el caso del sector urbano, sin embargo, la metodología tiene una capacidad muy limitada para explicar la fuerte reducción en los niveles de pobreza experimentada a lo largo del período analizado, indicando que

existen otros factores que explican esta tendencia. De hecho, el trabajo de Núñez y Sánchez (1999) muestra que la disminución del porcentaje de pobres en las siete principales ciudades obedeció en lo fundamental a cambios en los precios relativos de la canasta utilizada para medir la línea de pobreza. De los 12 puntos porcentuales en los que disminuyó la pobreza, alrededor de 8.5 puntos son explicados por "efecto precio", esto es, que fue menor la inflación de la canasta de pobreza (alimentos) que la inflación promedio.

La metodología tiene una mejor capacidad para explicar los cambios en la pobreza rural. Así, los resultados de la simulación muestran que si las condiciones del mercado laboral rural de 1991 hubieran prevalecido en 1997, el porcentaje de pobres rurales hubiera sido menor al observado. En particular, la variable con mayor incidencia sobre el aumento del porcentaje de pobres rurales fue la composición del empleo, que explica el 60% del cambio (0.0293 puntos de 0,0490) en la incidencia de la pobreza. La simulación secuencial, que toma en cuenta el conjunto de las condiciones del mercado laboral prevalecientes en 1991, muestra que estas variables explican en conjunto el 59% del aumento en la incidencia de la pobreza rural (0.0287 de 0,0490 puntos).

C. Análisis de los efectos del mercado laboral por deciles de ingreso

Con el objetivo de observar en forma más detallada qué grupos han sido los más afectados por los cambios en el mercado laboral, se han ampliado los ejercicios de simulación a cada uno de los deciles de ingresos, tanto para las áreas urbanas y rurales, para tres casos: ingresos totales per cápita, ingresos laborales per cápita e ingresos de los ocupados. La metodología se aplica para observar solamente el efecto aislado de cada una de las variables del mercado laboral, sin llevar a cabo la llamada simulación secuencial.

Para entender en forma más precisa los resultados de los ejercicios de simulación, en el cuadro 11 se presentan algunas características del mercado laboral por deciles de ingreso total per cápita de los hogares. Como se puede apreciar, las tasas de participación disminuyeron sensiblemente entre 1991 y 1997 en los dos deciles de menores ingresos y, en menor medida, en los deciles 3 a 6. En contraste, en los deciles superiores de ingreso la tasa de participación laboral de 1997 fue muy similar a la de 1991. Los cambios correspondientes tienen un patrón distinto para las zonas urbanas y rurales. Mientras a nivel urbano la participación laboral cayó en los deciles más pobres y en menor medida en los deciles superiores, la tasa de participación rural aumentó en todos los deciles, principalmente en los más pobres y disminuyó en decil superior de ingresos.

Cuadro 11: El mercado laboral según deciles de ingreso. 1991 y 1997

	Tasa global de participación					
	Total nacional		Urbano		Rural	
	1991	1997	1991	1997	1991	1997
Decil 1	54.7%	49.2%	55.5%	44.7%	46.4%	52.9%
Decil 2	56.5%	49.3%	47.3%	47.5%	49.9%	59.1%
Decil 3	53.1%	50.1%	49.8%	50.5%	49.6%	57.7%
Decil 4	54.2%	53.2%	51.8%	53.6%	51.0%	55.5%
Decil 5	55.7%	56.4%	53.9%	56.3%	53.7%	56.6%
Decil 6	57.1%	56.6%	59.3%	57.4%	57.6%	59.2%
Decil 7	58.9%	59.1%	59.0%	59.1%	59.4%	60.5%
Decil 8	61.8%	61.0%	61.8%	63.0%	63.1%	61.5%
Decil 9	63.8%	65.2%	65.7%	65.9%	64.2%	64.8%
Decil 10	68.9%	68.4%	70.9%	69.9%	72.2%	68.6%
	Tasa de desempleo					
	Total Nacional		Urbano		Rural	
	1991	1997	1991	1997	1991	1997
Decil 1	7.3%	16.9%	10.0%	30.7%	5.4%	12.9%
Decil 2	8.5%	13.8%	17.4%	20.0%	6.1%	10.7%
Decil 3	8.8%	14.0%	16.4%	16.2%	5.8%	7.9%
Decil 4	8.7%	12.7%	14.3%	14.6%	6.2%	6.1%
Decil 5	9.2%	11.7%	11.6%	11.4%	4.4%	6.9%
Decil 6	8.3%	10.5%	10.6%	10.8%	3.6%	5.0%
Decil 7	7.3%	9.3%	9.0%	8.3%	5.1%	5.4%
Decil 8	6.6%	7.2%	6.2%	6.3%	4.1%	5.0%
Decil 9	5.5%	6.2%	5.3%	6.5%	2.3%	4.1%
Decil 10	4.0%	4.2%	3.2%	3.5%	1.3%	2.0%
	Ingresos laborales (pesos de 1997)					
	Total Nacional		Urbano		Rural	
	1991	1997	1991	1997	1991	1997
Decil 1	53677	44486	107299	136789	33033	54196
Decil 2	61566	92052	124861	156049	42090	65726
Decil 3	106358	124307	158767	171500	72840	83743
Decil 4	130392	142184	185706	196359	98041	102341
Decil 5	149833	166767	205006	207569	113091	110448
Decil 6	167176	190167	217198	242878	122326	120235
Decil 7	185970	223300	251957	263876	139755	121570
Decil 8	211027	260934	286987	311433	146987	132912
Decil 9	262110	348211	371026	417982	162367	150980
Decil 10	601382	850812	781936	940018	186405	196843

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

Entre 1991 y 1997 la tasa de desempleo aumentó cerca de tres puntos en el total nacional. Este aumento se concentró en los deciles más pobres de ingresos según se observa en el cuadro 11, tanto en las áreas urbanas como rurales. Entre 1991 y 1997 los ingresos laborales experimentaron un incremento en todos los deciles de ingreso urbanos (excepto en el decil más pobre) aunque mayor en los deciles superiores. Por su parte, los ingresos laborales de las zonas rurales aumentaron para los cinco primeros deciles y el decil 10 y disminuyeron para los deciles 6 a 9.

Los efectos de estos cambios del mercado laboral sobre el ingreso total per cápita se presentan en el panel izquierdo del cuadro 12. Ahí se observa que si las tasas de participación laboral de 1991 se hubieran mantenido en 1997, los deciles más pobres, en particular del decil 6 hacia abajo, habrían aumentado su participación en el ingreso total, a su vez mejorando la distribución del ingreso. Esto es consistente con el cuadro 11, que muestra que la participación laboral disminuyó en estos deciles en el período en consideración. Lo mismo ocurre con el efecto simulado de la tasa de desempleo, aunque el mayor efecto sobre el ingreso se habría concentrado en los deciles 2 a 7. Por su parte, el efecto simulado de los cambios en la composición sectorial del empleo aumenta la participación en el ingreso total per cápita de los deciles 5 y 6, y particularmente del decil 10. Finalmente, el efecto simulado de los salarios muestra que de haber prevalecido en 1997 la estructura salarial nacional de 1991, todos los deciles de ingreso hubieran aumentado su participación en el ingreso total, con excepción del decil más rico, que habría sido el perdedor.

Las simulaciones para las zonas urbanas de los efectos del mercado laboral sobre los cambios en la participación de los distintos deciles confirman los resultados obtenidos en la sección anterior. Si la estructura del mercado laboral de 1991 en cuanto a tasa de participación urbana, tasa de desempleo, composición sectorial del empleo y salarios, se hubiera mantenido en 1997, la participación en ingreso total, de los deciles 6 hacia abajo hubiera sido mayor, lo que hubiera mejorado la distribución del ingreso. Esto es consistente con los resultados del cuadro 11 que muestran que los deciles 6 hacia abajo experimentaron disminuciones en la participación laboral, aumentos en la tasa de desempleo e incrementos de los ingresos laborales en menor proporción que los deciles superiores de ingresos. Sin embargo, se observa que los deciles más favorecidos habrían sido del 3 al 6, y no los más pobres.

En las zonas rurales, de haber prevalecido la tasa de participación laboral rural de 1991, en 1997 la participación de los ingresos de los deciles 8 hacia abajo habría sido menor, en particular las de los deciles 3 a 7, y

Cuadro 12: Cambio en la participación de los ingresos totales per cápita, en el ingreso laboral per cápita y en el ingreso de los ocupados. Simulaciones por participación, desempleo, empleo y salario total nacional, total urbano y total rural. 1991 y 1997

Cambio en la participación en el ingreso total per cápita de los hogares				Cambio en la participación en el ingreso laboral per cápita de los hogares				Cambio en la participación en el ingreso de los ocupados			
Participación laboral											
	Nacional	Urbano	Rural		Nacional	Urbano	Rural		Nacional	Urbano	Rural
Decil 1	0.05%	0.01%	-0.03%	Decil 1	0.01%	0.03%	-0.01%	Decil 1	0.06%	0.03%	0.04%
Decil 2	0.06%	0.02%	-0.07%	Decil 2	0.03%	0.04%	-0.02%	Decil 2	0.08%	0.06%	0.17%
Decil 3	0.05%	0.05%	-0.09%	Decil 3	0.02%	0.03%	-0.03%	Decil 3	0.11%	0.07%	0.13%
Decil 4	0.08%	0.04%	-0.11%	Decil 4	0.01%	0.06%	-0.03%	Decil 4	0.11%	0.01%	-0.01%
Decil 5	0.06%	0.04%	-0.11%	Decil 5	0.04%	0.06%	-0.05%	Decil 5	0.06%	0.01%	0.04%
Decil 6	0.04%	0.03%	-0.10%	Decil 6	0.05%	0.04%	-0.07%	Decil 6	0.10%	0.19%	0.08%
Decil 7	0.00%	0.00%	-0.11%	Decil 7	0.04%	0.04%	-0.02%	Decil 7	0.22%	0.05%	-0.10%
Decil 8	-0.02%	0.00%	-0.01%	Decil 8	0.02%	0.04%	-0.02%	Decil 8	0.09%	0.06%	-0.07%
Decil 9	-0.04%	-0.04%	0.19%	Decil 9	0.01%	0.04%	-0.03%	Decil 9	-0.02%	-0.02%	0.40%
Decil 10	-0.27%	-0.16%	0.45%	Decil 10	-0.24%	-0.39%	0.29%	Decil 10	-0.83%	-0.47%	-0.69%
Desempleo											
Decil 1	0.04%	0.01%	-0.03%	Decil 1	0.00%	0.01%	0.00%	Decil 1	0.07%	0.07%	0.06%
Decil 2	0.07%	0.02%	-0.07%	Decil 2	-0.01%	0.01%	-0.01%	Decil 2	0.12%	0.11%	0.12%
Decil 3	0.08%	0.04%	-0.09%	Decil 3	0.00%	0.02%	-0.02%	Decil 3	0.14%	0.16%	0.18%
Decil 4	0.08%	0.06%	-0.09%	Decil 4	0.00%	0.01%	-0.03%	Decil 4	0.18%	0.15%	0.20%
Decil 5	0.09%	0.05%	-0.13%	Decil 5	0.01%	0.00%	-0.01%	Decil 5	0.18%	0.20%	0.18%
Decil 6	0.05%	0.05%	-0.11%	Decil 6	0.01%	0.03%	-0.02%	Decil 6	0.22%	0.19%	0.22%
Decil 7	0.03%	0.03%	-0.10%	Decil 7	0.02%	0.00%	0.00%	Decil 7	0.18%	0.20%	0.21%
Decil 8	-0.04%	0.02%	-0.01%	Decil 8	0.00%	0.02%	0.05%	Decil 8	0.18%	0.15%	0.07%
Decil 9	-0.07%	-0.02%	0.17%	Decil 9	-0.02%	-0.03%	0.06%	Decil 9	0.10%	0.03%	0.09%
Decil 10	-0.33%	-0.27%	0.48%	Decil 10	-0.01%	-0.08%	-0.03%	Decil 10	-1.37%	-1.25%	-1.33%
Composición sectorial del empleo											
Decil 1	-0.02%	0.00%	-0.03%	Decil 1	0.13%	0.05%	-0.17%	Decil 1	0.07%	0.08%	0.05%
Decil 2	-0.05%	0.00%	-0.08%	Decil 2	0.16%	0.05%	-0.37%	Decil 2	0.14%	0.13%	0.16%
Decil 3	-0.02%	-0.03%	-0.09%	Decil 3	0.14%	0.09%	-0.37%	Decil 3	0.17%	0.17%	0.18%
Decil 4	-0.08%	0.02%	-0.13%	Decil 4	0.16%	0.08%	-0.33%	Decil 4	0.20%	0.21%	0.21%
Decil 5	0.05%	0.03%	-0.04%	Decil 5	0.16%	0.12%	-0.32%	Decil 5	0.24%	0.19%	0.23%
Decil 6	0.07%	-0.04%	-0.05%	Decil 6	0.18%	0.09%	-0.23%	Decil 6	0.22%	0.26%	0.25%
Decil 7	-0.08%	-0.04%	-0.03%	Decil 7	0.15%	0.10%	-0.24%	Decil 7	0.28%	0.25%	0.18%
Decil 8	-0.04%	-0.04%	0.17%	Decil 8	0.15%	0.09%	-0.30%	Decil 8	0.26%	0.21%	0.12%
Decil 9	-0.06%	-0.07%	0.14%	Decil 9	0.08%	0.05%	-0.14%	Decil 9	0.05%	0.02%	0.07%
Decil 10	0.22%	0.16%	0.14%	Decil 10	-1.30%	-0.72%	2.47%	Decil 10	-1.63%	-1.53%	-1.45%
Salarios relativos											
Decil 1	0.02%	0.03%	-0.02%	Decil 1	0.13%	0.05%	-0.17%	Decil 1	0.07%	0.02%	0.09%
Decil 2	0.03%	0.02%	-0.03%	Decil 2	0.19%	0.07%	-0.39%	Decil 2	0.11%	0.11%	0.20%
Decil 3	0.01%	0.04%	-0.05%	Decil 3	0.18%	0.08%	-0.42%	Decil 3	0.19%	0.13%	0.19%
Decil 4	0.03%	0.04%	-0.03%	Decil 4	0.16%	0.09%	-0.33%	Decil 4	0.17%	0.19%	0.20%
Decil 5	0.05%	0.05%	-0.05%	Decil 5	0.19%	0.10%	-0.36%	Decil 5	0.22%	0.26%	0.27%
Decil 6	0.05%	0.05%	-0.03%	Decil 6	0.17%	0.13%	-0.28%	Decil 6	0.32%	0.32%	0.29%
Decil 7	0.04%	0.06%	-0.03%	Decil 7	0.20%	0.12%	-0.22%	Decil 7	0.26%	0.23%	0.03%
Decil 8	0.02%	0.07%	-0.05%	Decil 8	0.18%	0.10%	-0.36%	Decil 8	0.17%	0.13%	0.22%
Decil 9	0.01%	0.03%	-0.06%	Decil 9	0.06%	-0.02%	-0.23%	Decil 9	-0.12%	-0.13%	0.15%
Decil 10	-0.28%	-0.38%	0.37%	Decil 10	-1.47%	-0.73%	2.77%	Decil 10	-1.40%	-1.27%	-1.65%

Fuente: Cálculos propios con base en Encuestas Nacionales de Hogares.

habría aumentado la de los deciles 9 y 10, lo que habría implicado un coeficiente de Gini más alto. Un efecto similar al anterior se encuentra al simular el efecto de la tasa de desempleo. La simulación de los efectos de la estructura del empleo y los salarios sobre los cambios en la participación de cada decil en el ingreso total rural muestra que tal participación habría disminuido para los quintiles más pobres y habría aumentado para los más ricos rurales, lo que habría generado a su vez una mayor concentración del ingreso. En el caso del efecto de la composición sectorial del empleo se observa que estos efectos negativos habrían sido mayores en los deciles 2 a 4 y los positivos se habrían concentrado en los deciles 8 a 10. En el caso del efecto de los salarios, la simulación muestra que todos los deciles habrían perdido participación en el ingreso con excepción del decil más rico. Los resultados confirman la evolución del mercado laboral rural entre 1991 y 1997, que muestra aumentos de la participación laboral y el desempleo relativamente mayores en los deciles de ingresos más pobres, como también incrementos en los ingresos laborales para los deciles 5 hacia abajo y 10, y caídas para los deciles 6 a 9.

El panel central del cuadro 12 contiene el mismo conjunto de simulaciones descrito anteriormente pero hechas sobre el ingreso laboral per cápita en vez del ingreso total. El efecto simulado de la tasa de participación y de la tasa de desempleo sobre los cambios en la participación de los distintos deciles en el ingreso laboral muestra resultados similares a los obtenidos en el caso del ingreso total, aunque de magnitudes generalmente menores, en particular los de la simulación de los efectos de la tasa de desempleo. En contraste, los efectos simulados de la composición del empleo y la evolución de los salarios son de mayor magnitud. Así, el cuadro muestra que la participación en el ingreso laboral de todos los deciles, tanto para el total nacional como para las zonas urbanas, habría sido mayor a la observada, con excepción del quintil más rico (en magnitudes pequeñas en el caso del decil 9 en las zonas urbanas). Para las zonas rurales, los efectos de la composición del empleo y de la estructura salarial sobre la participación en el ingreso rural son también de mayor magnitud a la observada para el caso de los ingresos totales. La participación en el ingreso laboral habría caído para todos los deciles y habría aumentado significativamente para el decil más rico.

Por su parte, las simulaciones de los efectos del mercado laboral sobre la participación en los ingresos de los distintos deciles de ocupados, presentados en el panel derecho del cuadro 12, muestran, para el total nacional y las zonas urbanas resultados muy similares a los obtenidos para el caso de los ingresos laborales per cápita (panel central del cuadro). No ocurre, sin embargo, lo mismo en las zonas rurales. En

particular, los efectos del mercado de trabajo sobre los distintos receptores de ingreso tendría el mismo signo en las zonas urbanas y rurales, y no el signo opuesto, como acontece en las simulaciones alternativas. Un entendimiento mucho más preciso de por qué se observan esos efectos contrarios requeriría un estudio en detalle de los cambios acontecidos en la estructura de los hogares rurales durante la década de los noventa.

6. Conclusiones

Este trabajo analizó los cambios experimentados por el mercado laboral y la distribución del ingreso durante el período comprendido entre la iniciación de las reformas en 1991 y 1997. El crecimiento económico estuvo determinado durante estos años por los fuertes giros que experimentó la demanda agregada interna. A su vez, la estructura productiva experimentó cambios apreciables: aumentó el peso relativo de los sectores productores de bienes y servicios no comercializables internacionalmente, al tiempo que se produjo un marcado deterioro de los sectores transables, especialmente la agricultura y la industria.

Las repercusiones de estos cambios en el mercado laboral fueron significativas. La capacidad de la economía para generar empleo se deterioró notablemente. Éste no es, por lo demás, un fenómeno reciente ya que comenzó a manifestarse durante el auge espectacular de la demanda agregada en 1992-1995, pero entonces no se reflejó sobre la tasa de desempleo, dada la tendencia favorable de la participación laboral. Por sectores, el deterioro de la capacidad de generación de empleo en la agricultura fue notable a comienzos de la década, y en la industria a partir de su desaceleración a mediados de ella. Este comportamiento fue compensado durante la fase de auge de la primera mitad de los años noventa por la respuesta positiva de las actividades no transables, pero este efecto favorable desapareció cuando se agotó el auge de la demanda interna a mediados de la década.

El pobre desempeño del empleo ha afectado fundamentalmente a los trabajadores de más bajo nivel educativo. Los cambios en la estructura productiva han golpeado, en efecto, a los trabajadores menos educados, ya que la eliminación de empleo en los sectores transables afectó más a estos trabajadores, en tanto que el aumento de empleo en los sectores no transables tendió a favorecer a trabajadores con mayores niveles educativos. Por otra parte, el cambio tecnológico ha sido intensivo en capital y

ahorrador de mano de obra de todos los niveles educativos, aunque con mayor incidencia en la mano de obra de menor calificación. Los sesgos generados por la apertura económica hacia la demanda de mano de obra más educada se reflejan también en la mayor rentabilidad de la educación para los niveles de escolaridad más altos y en el incremento de los ingresos relativos de estos trabajadores, que ha presionado adversamente la distribución urbana de ingresos.

Entre 1991 y 1997 el país experimentó un aumento en la concentración del ingreso medida a través del coeficiente de Gini, aunque como resultado de tendencias opuestas en las zonas urbanas y rurales. Al simular los efectos de los cambios en el mercado laboral entre 1991 y 1997 sobre la distribución del ingreso se observa que los efectos más significativos para el total nacional se dieron a través de la composición sectorial del empleo y la estructura de los salarios y en menor grado a través de los cambios en las tasas de participación laboral y desempleo. Los mismos resultados se obtienen para las zonas urbanas. Las simulaciones para las zonas rurales muestran que los cambios en el mercado laboral ocurridos entre 1991 y 1997, en particular las modificaciones en la estructura del empleo, contribuyeron a disminuir la concentración del ingreso. La evolución de la pobreza y, en particular, su fuerte reducción en las zonas urbanas entre 1991 y 1997, estuvo dominada por otros efectos, en especial por la disminución significativa en el costo de la canasta de alimentos, que tuvo, como es obvio, signos opuestos en términos de ingresos en las zonas urbanas y rurales.

Referencias bibliográficas

- Birchenall, Javier: (1997) "Income distribution, human capital and economic growth in Colombia", *Archivos de Macroeconomía*, N° 70, Unidad de Análisis Macroeconómico, Departamento Nacional de Planeación.
- Bernal, Raquel; Cárdenas, Mauricio; Sánchez, Fabio y Jairo Núñez: (1998) "El desempeño de la macroeconomía y la igualdad: 1976-1996", en Sánchez (1998).
- DNP (Departamento Nacional de Planeación): (1998) *Informe de Desarrollo Humano para Colombia*, Bogotá, Misión Social-PNUD.
- DANE (Departamento Administrativo Nacional de Estadística): (1999) "Evolución de la economía colombiana. Primer trimestre de 1999", Bogotá.

- Farné, Stefano; Vicas, Alejandro y Jairo Núñez: (1998) "La estabilidad laboral en el mercado de trabajo urbano en Colombia, 1984-1986", mimeo.
- Henao, Marta Luz y Parra, Aura: (1998) "Educación y mercados de trabajo", en *Empleo: un desafío para Colombia*, OIT.
- Leivobich, José y Jairo Núñez: (1999) "The microeconomics of income distribution dynamics in rural Colombia (1978-1988-1995)", *Documento CEDE* 99-12, agosto.
- Misión de Empleo: (1986) "El problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas", *Economía Colombiana*, Separata N° 10, agosto-septiembre.
- Núñez, Jairo y Fabio Sánchez: (1999) "Estimaciones trimestrales de la línea de pobreza y sus relaciones con el desempeño macroeconómico colombiano (1977-1997)", *Archivos de Macroeconomía*, N° 110, Unidad de Análisis Macroeconómico, Departamento Nacional de Planeación.
- OIT (Oficina Internacional del Trabajo): (1998) *Empleo: un desafío para Colombia*, Documento preliminar para discusión, Proyecto OIT/Ministerio de Trabajo/PNUD COL/95/003.
- Ocampo, José Antonio: (1998) "Una década de grandes transformaciones económicas (1986-1996)", *Nueva Historia de Colombia*, Bogotá, Planeta, tomo VIII.
- (1997) "Una evaluación de la situación fiscal colombiana", *Coyuntura Económica*, vol. XXVII, N° 2, junio.
- Pérez, María José; Tovar, Camilo y Francisco Javier Lasso: (1998) "Macroeconomía, ajuste estructural y equidad en Colombia: 1978-1996", en Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel Morley (eds.), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, PNUD-CEPAL-BID, Madrid, Mundi-Prensa; y Sánchez (1998).
- y Camilo Tovar: (1999) "Price-based capital account regulations: the Colombian experience", *Serie Financiamiento del Desarrollo* 87, CEPAL, octubre.
- Paes de Barros, Ricardo: (2000) "Methodological Issues", documento preparado para el Proyecto "Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento", febrero.
- Reina, Mauricio y Denisse Yanovich: (1998) "Salud, educación y desempleo: diagnóstico y recomendaciones", *Cuadernos desarrollo*, N° 4.

- Ribero, Rocío y Juliana García: (1996) "Estadísticas descriptivas del mercado laboral masculino y femenino en Colombia: 1976-1995", *Archivos de Macroeconomía*, N° 48, Unidad de Análisis Macroeconómico, Departamento Nacional de Planeación.
- Sánchez, Fabio (ed.): (1998) *La distribución del ingreso en Colombia: tendencias recientes y retos de la política pública*, Bogotá, Tercer Mundo Editores-DNP.
- y Jairo Núñez: (1999) "Descentralización, pobreza y acceso a los servicios sociales. ¿Quién se benefició del gasto público social en los noventa?", *Coyuntura Social*, N° 20, mayo.
- (1998) "Educación y salarios relativos en Colombia, 1976-1995. Determinantes, evolución e implicaciones para la distribución del ingreso", en Sánchez (1998).
- Taylor, Lance: (1998) "Balance of payments liberalization: effects on employment, distribution, poverty and growth", términos de referencia para el proyecto PNUD-CEPAL-BID, "Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento".
- Vélez, Carlos Eduardo; Kugler, Adriana y César Bouillón: (1999) "The reversal of inequality gains in urban Colombia, 1978-1995: a combination of persistent and fluctuating forces", Banco Mundial, mimeo.
- Villar, Leonardo y Hernán Rincón: (2000) "The Colombian economy in the nineties: capital flows and foreign exchange regimes", documento presentado en la conferencia sobre *Critical Issues in Financial Reform: Latin American/Caribbean and Canadian Perspectives*, organizada por The Munk Centre for International Studies Programme on Latin America and the Caribbean, Universidad de Toronto, Toronto, junio.

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN COSTA RICA: EFECTOS
EN EL MERCADO DE TRABAJO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA

Pablo Sauma
Juan Rafael Vargas

Introducción

A partir de la década de los años ochenta la mayoría de los países latinoamericanos iniciaron procesos de liberalización de la balanza de pagos; tanto de la cuenta corriente como de la cuenta de capital, las cuales han tenido un importante impacto en su situación económica y social. Para conocer el impacto de esa liberalización en el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y la pobreza, el PNUD, el BID y la CEPAL han promovido la realización de un estudio comparativo de países, del cual forma parte el presente.

La investigación realizada parte de un análisis de las políticas de liberalización de la balanza de pagos y su impacto sobre la economía en general, pero con énfasis en el mercado de trabajo, para posteriormente estudiar la forma como los cambios en ese mercado, a su vez, han impactado en los ingresos de las familias, en lo referente a su distribución y la incidencia de la pobreza. Ahora bien, dado que no todos los cambios ocurridos en el mercado de trabajo son resultado del proceso de liberalización en marcha, así como tampoco se pueden achacar al mercado de trabajo todos los cambios en la distribución del ingreso familiar y la pobreza, se utilizan a lo largo del estudio un conjunto de metodologías específicas que pretenden aislar los vínculos y la causalidad entre esos ámbitos, garantizando la fortaleza de las conclusiones.

En el caso costarricense, a diferencia de otros países, en los que existían fuertes restricciones comerciales y financieras en sus relaciones con el extranjero, la reciente liberalización de la balanza de pagos no es más que una intensificación de la apertura que ya se daba, en el marco de la implementación de un nuevo modelo o estilo de desarrollo económico, que se inicia a mediados de los años ochenta y que continúa hasta la actualidad, basado en la expansión de las exportaciones, con una liberalización de las políticas comerciales, una mayor apertura de la cuenta de capitales y, complementariamente, reformas del sistema financiero y del aparato estatal. Si bien no hay fechas que marquen certeramente el inicio de ese proceso de ampliación de la liberalización de la balanza de pagos, para efectos del presente se establece 1985, año en que, una vez lograda la estabilización económica luego de la crisis de principios de la década, se asigna mayor prioridad al objetivo de reactivación económica. El último año considerado en el estudio es 1998, y han sido definidos, con fines analíticos, dos subperíodos: el primero, de 1985 a 1991, cuando se amplía la apertura comercial; y el segundo, de 1992 a 1998, en que la combinación de varios aspectos caracterizan una nueva etapa de mayor apertura comercial y financiera: la eliminación de restricciones a los movimientos de capital, la reactivación del proceso de desgravación arancelaria, el cambio en algunas reglas sobre incentivos a las exportaciones y atracción de inversión extranjera directa, y una situación sostenida de mayor estabilidad del tipo de cambio real.

En términos generales, los resultados obtenidos arrojan un balance positivo del proceso de liberalización de la balanza de pagos seguido hasta el momento, ya que el mismo incidió, en buena medida, en la reducción de la pobreza que se dio en el período, sin aumentos significativos en la desigualdad de la distribución del ingreso. Adicionalmente, esos mismos resultados permiten resaltar los aspectos que deben ser considerados en la formulación y ejecución de la política económica a futuro, para evitar retrocesos en la reducción de la pobreza y mayores aumentos en la desigualdad.

1. Reformas, dinámica macroeconómica y balanza de pagos

La historia económica de Costa Rica a partir de mediados del siglo XX se caracteriza por un estilo de desarrollo basado primero en la industria sustitutiva de importaciones (y el modelo agroexportador-comercial que

prevalece desde los años previos), y luego en la diversificación de las exportaciones y la creciente expansión del sector servicios, en un marco de amplia participación del Estado en las actividades económicas y sociales, así como estabilidad política. Si bien en los primeros treinta años de este proceso, entre 1948 y 1978, se dio un crecimiento económico acompañado de progreso social, a inicios de la década de los años ochenta (1979-1982) el país se sumergió en una crisis sin precedentes desde la gran depresión de los años treinta, producto de una serie de desequilibrios internos, agravados por el impacto de variaciones en el entorno internacional. Luego de un período en el que se realizaron una serie de esfuerzos por estabilizar la economía a través de un ajuste macroeconómico con características expansivas, hacia mediados de la década de los años ochenta se puso énfasis en la definición e implementación de un nuevo modelo económico, caracterizado por la liberalización de las políticas comerciales, y en particular en la promoción del sector exportador, la liberalización del sistema financiero, y la reforma del Estado, en un contexto en el que las crisis fiscales recurrentes, agravadas en los últimos años por el problema de la deuda interna, plantean limitaciones adicionales.

1.1. Antecedentes

La crisis económica que se tornó visible a partir de 1979 y que alcanzó su mayor intensidad en 1982, fue resultado de distintos factores internos y externos. Entre los factores internos resaltan los desbalances fiscal y de comercio exterior, generados por un esquema de desarrollo en el que el gasto fiscal y las importaciones (como resultado de un elevado consumo interno), superaban sistemáticamente los ingresos fiscales y la capacidad exportadora. Entre los factores externos sobresalen el deterioro de los términos de intercambio, que luego de un lento proceso de deterioro (período 1950-1979), cayeron abruptamente en dos años; la recesión internacional que estancó las exportaciones en 1981 y las redujo significativamente en 1982; el comportamiento del sistema financiero internacional que, luego de una disposición para asumir riesgos crecientes en Costa Rica, redujo la disponibilidad de recursos y elevó las tasas de interés,¹ lo que desembocó en la crisis de la deuda; y la crisis económica y política centroamericana, por su parte y de manera importante, que

1. El incremento en las tasas de interés corresponde al ajuste recesivo en las principales economías industriales, luego del capítulo de inflación con recesión que siguió al "choque" petrolero.

comprimió el comercio y la inversión extranjera y local. En el ámbito nacional, la difícil situación externa no tuvo como contrapartida una política económica oportuna y coherente, lo que aceleró la crisis y amplificó sus consecuencias. Se buscó evadir el ajuste a través del financiamiento externo e interno cada vez más oneroso, con lo que se aceleró la inflación y se perdió el control sobre instrumentos de política claves como el tipo de cambio y la tasa de interés.

En mayo de 1982 se produjo un cambio de gobierno, y la nueva administración tuvo como prioridad restablecer la estabilidad económica e iniciar el proceso de recuperación de la actividad económica. Para ello ejecutó un programa de estabilización caracterizado por un ajuste expansivo de tipo heterodoxo; con el que buscaba reducir los desequilibrios financieros sin contraer más la demanda interna y establecer mecanismos de compensación social para aliviar los costos de la crisis y del ajuste posterior. El desequilibrio interno se enfrentó con una política fiscal y monetaria restrictiva. El déficit fiscal se atacó fundamentalmente aumentando los ingresos fiscales, inicialmente incrementando las tarifas de los bienes y servicios públicos y ciertos impuestos indirectos y a partir de 1983 con la aprobación de una reforma tributaria que aumentaba, entre otros, algunos impuestos directos. El incremento de los ingresos permitió reducir el déficit consolidado del sector público y reorientar el crédito hacia el sector privado para estimular la reactivación. Simultáneamente se controló la tasa de interés y se llevó paulatinamente hacia un valor real positivo. En el ámbito de desequilibrio externo, los problemas giraban en torno al control del tipo de cambio y al enfrentamiento de la deuda externa. El mercado cambiario, fuente importante de inestabilidad económica por los movimientos especulativos y la fuga de capital, fue controlado durante la segunda mitad de 1982 con el otorgamiento legal del monopolio de las transacciones en dólares al Banco Central. A partir de ahí se inició un proceso de unificación y estabilización del mercado cambiario, logrando esto último mediante la institucionalización de una política de minidevaluaciones orientada a mantener la paridad del poder de compra del colón y a acumular divisas.

Como resultado de las políticas ejecutadas, entre 1983 y 1985 el aparato productivo se reactivó creciendo a una tasa promedio cercana al 4%, se aceleró la generación de empleo y se logró una fuerte recuperación del poder adquisitivo de los salarios. Esto permitió que la demanda interna jugara un papel importante en la expansión de la producción y en el alivio de los costos de ajuste, sin dar al traste con los esfuerzos estabilizadores. Varias razones explican estos resultados. En primer lugar, durante la crisis ya se habían producido ajustes significativos; en segundo lugar, se contó con amplio apoyo político interno; y en tercer lugar, la situación política y

económica centroamericana posibilitó un amplio apoyo externo, especialmente del gobierno norteamericano, que fue canalizado como ayuda financiera más que militar. Sin embargo, esta estrategia, exitosa en el corto plazo, no era sostenible.

Lograda la estabilidad, se empezó a enfatizar en el objetivo de reactivación, aunque sin la existencia de consenso sobre cuál debía ser su dirección. Por una parte, la condicionalidad cruzada entre la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos (USAID), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial buscaba una aceleración del proceso de ajuste y una orientación más liberal, mientras por otra aumentaban las presiones sociales en contra de un ajuste de este tipo. A pesar de las dificultades para conciliar el mantenimiento de la estabilidad con la reactivación económica, se tomaron entre 1984 y 1985 importantes medidas de política económica con orientación de mediano plazo, que marcan el inicio de un nuevo modelo de crecimiento, que continúa hasta la actualidad, basado en la expansión de las exportaciones, con una liberalización de las políticas comerciales (requisito de congruencia de ese modelo), y reformas del sistema financiero y del aparato estatal.

1.2. Las reformas

A continuación se describen las principales reformas realizadas en el período 1985-1998, clasificadas según resulten directamente en un aumento en la liberalización de la balanza de pagos, o porque coadyuvan o son complementarias a esa liberalización en el marco del modelo global. Sin embargo, antes de entrar en su detalle, vale destacar dos aspectos. En primer lugar que, en términos generales, Costa Rica no ha implementado las reformas de un solo golpe (*shock*), ni tampoco las ha aplicado en su formulación más ortodoxa, sino que ha optado por discutir las con amplia participación social hasta lograr consensos, introduciéndole modificaciones a las propuestas más ortodoxas y aplicándolas gradualmente para reducir su costo social, en lo que algunos han llamado el heterodoxo modelo "a la tica".² En segundo lugar, que el proceso de reforma no está concluido; pues hay muchos asuntos aún en discusión (por definir) o en proceso de implementación.

2. El conjunto de esos aspectos, pero especialmente el referente a la gradualidad, ha dado pie para que en muchos estudios comparativos sobre el avance de las reformas económicas, Costa Rica aparezca como reformador "lento" o "moderado", entre otros calificativos.

1.2.1. Liberalización de la balanza de pagos

a) El tipo de cambio

Para lograr la estabilización económica en el período de crisis, como se ha señalado, durante la segunda mitad de 1982 se otorgó el monopolio de las transacciones en dólares al Banco Central, buscando unificar y estabilizar el mercado cambiario, que había sido fuente importante de inestabilidad económica durante el mismo, por los movimientos especulativos y la fuga de capital. Para actualizar el tipo de cambio se institucionalizó una política de devaluaciones pequeñas y periódicas (minidevaluaciones), orientada a mantener la paridad del poder de compra del colón y a acumular divisas.

Desde mediados de la década de los años ochenta y hasta 1992, el Banco Central mantuvo el monopolio de la compra de divisas, actuando los bancos comerciales como sus únicos agentes autorizados, y determinando periódicamente el tipo de cambio (minidevaluaciones) en función del diferencial entre la inflación interna y la externa,³ las reducciones en la protección efectiva, la oferta y demanda de divisas, y las perspectivas de la balanza de pagos. En 1992, con el objetivo de arribar a un tipo de cambio real neutral para el comercio externo, se liberalizó el tipo de cambio; sin embargo, poco tiempo después, el Banco Central comenzó a intervenir en el mercado de divisas, estableciéndose un régimen de flotación administrada o "sucia" que prevalece hasta hoy. Este régimen fue acompañado por una ampliación en el número de agentes que podían intervenir en el mercado cambiario.⁴ A finales de 1995 se reformó la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica, incorporando modificaciones relevantes en materia cambiaria, como la libre convertibilidad de la moneda nacional, y otorgando una mayor discrecionalidad al Banco Central en la determinación del régimen cambiario; así como autorizando el funcionamiento de casas de cambio.

La tasa de devaluación nominal promedio del colón fue de 14,2% anual para el período 1985-1998, aunque con importantes fluctuaciones (un máximo de 31,7% en 1991 y un mínimo de 1,3% en 1992, cuadro 1). Por su parte, el índice de tipo de cambio efectivo real multilateral (gráfico 1)⁵ muestra

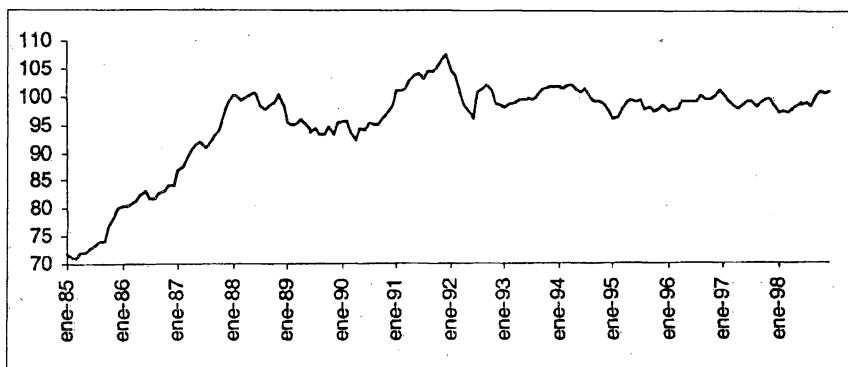
3. Se refiere a la tasa de inflación de los países con los cuales Costa Rica realiza la mayor parte de su comercio, para garantizar la competitividad de sus exportaciones.

4. Además del sistema bancario nacional, se autorizó la participación de las entidades financieras no bancarias reguladas por la Auditoría General de Entidades Financieras y de los puestos activos de la Bolsa Nacional de Valores sujetos al control de la Comisión Nacional de Valores.

5. Año base 1992.

que, con excepción de 1985-1986 y en menor grado en 1987, en el mismo período no se presentaron importantes sobre o subvaluaciones del colón respecto al dólar. Entre 1985 y 1987 se dio una significativa sobrevaluación del colón (más de 20% como promedio entre 1985 y 1986), pero una sostenida devaluación del tipo de cambio real la redujo, al punto que desapareció en los primeros meses de 1988. Luego, desde finales de 1988 y hasta finales de 1989 se dio una nueva revaluación del tipo de cambio real, con la consecuente sobrevaluación del colón; motivo por el cual, desde inicios de 1990 y hasta mediados de 1991 el Banco Central, en el marco de una situación macroeconómica recesiva, devaluó sostenidamente el tipo de cambio, llegando inclusive a una subvaluación del mismo. Esta fuerte devaluación (nominal y real), acompañada de altas tasas de interés en moneda nacional, y en el marco internacional de un importante flujo de capitales hacia las denominadas economías emergentes, provocó un incremento en el ingreso de capital privado de corto plazo ("capital golondrina"). Ante esa fuerte entrada de capitales, y la posterior liberalización del tipo de cambio, se produjo una revaluación del tipo de cambio, la cual, acompañada de un cambio en las condiciones internas, incluyendo la reducción en las tasas de interés, provocó por una parte la salida de los capitales de corto plazo que ingresaron previamente, y por otra una mayor participación del Banco Central en el mercado cambiario (flotación administrada). En los años siguientes a 1992 este régimen administrado ha logrado estabilidad en el tipo de cambio real, aunque con algunas pequeñas tendencias a la sobrevaluación del colón (gráfico 1 y cuadro 1), pero de manera consistente con el proceso de liberalización comercial y financiera en marcha, según se detalla a continuación.

Gráfico 1: Costa Rica: Índice de tipo de cambio efectivo real multilateral mensual (1992 = 100%). 1985-1998



b) La apertura comercial

Los modelos económicos que han marcado el desarrollo de la economía costarricense desde mediados de siglo y hasta el inicio del período de estudio, o sea, el modelo agroexportador-comercial y el de sustitución de exportaciones, provocaron una gran apertura comercial. Prueba de ello es que en 1985 esta apertura, medida como la suma de las exportaciones e importaciones respecto al PIB, era de 52,9%. El aumento de la apertura comercial a partir de mediados de la década de los años ochenta tiene tres componentes principales: la desgravación arancelaria, la promoción de exportaciones, y la profundización de acuerdos comerciales.⁶

Desgravación arancelaria

Hasta 1985 la estructura arancelaria costarricense correspondía a la del Arancel Uniforme Centroamericano, diseñada entre 1954 y 1960 como parte del inicio de proceso de sustitución de importaciones y conformación del mercado común centroamericano.⁷ Luego de un largo proceso de discusión y negociaciones, se aprobó en 1985 un nuevo régimen arancelario y aduanero centroamericano, que entró en vigencia en enero de 1986, y cuyas principales características fueron: la conversión de todos los aranceles específicos a las importaciones a un único arancel *ad valorem*;⁸ la sustitución de la nomenclatura para la clasificación de mercancías; y el ajuste de los niveles de techo y piso arancelarios para disminuir la dispersión y eliminar los aranceles más altos. En términos nominales, la tasa *ad valorem* establecida para la mayoría de los productos oscilaba entre 40%

6. Otros componentes menos importantes no son explícitamente considerados aquí, como la reducción de las sobretasas a las importaciones y otros impuestos, el uso de instrumentos no arancelarios (depósitos previos, licencias, y otros), la reducción de los impuestos a las exportaciones de productos tradicionales, la simplificación de trámites (ventanilla única) y las restricciones a las exportaciones (libre venta de divisas, etc.).

7. En realidad Costa Rica se incorpora a ese proceso hasta 1962, al adherirse al Convenio Centroamericano de Integración Económica. Este arancel proteccionista establecía tasas muy altas y muy variables para la importación de bienes finales procedentes de terceros países, al tiempo que eran bajas para las de maquinaria y equipos, materias primas, productos semielaborados, envases y combustibles, y otros necesarios para el proceso industrial. Además del arancel común centroamericano, que incluía impuestos específicos y *ad valorem*, existieron otros instrumentos arancelarios, aplicados en diferentes momentos en el tiempo (algunos inclusive con carácter temporal) y sobre diferentes bienes, como el impuesto de estabilización económica, los impuestos consular y hospitalario, y las sobretasas temporales. También se utilizaron otros instrumentos no arancelarios, principalmente los depósitos previos a las importaciones.

8. Excepto las sobretasas y un impuesto específico.

y 70% para los bienes de consumo, entre 20% y 40% para los bienes de capital, y entre 10% y 20% para insumos.⁹

En octubre de 1987 y setiembre de 1988 se realizaron sendas reducciones del 10 puntos porcentuales sobre un importante número de partidas arancelarias, con el objetivo de que, en un lapso no mayor de tres años, los topes arancelarios fueran de 40% para los bienes de consumo, y entre 5% y 20% para los bienes intermedios y de capital, dependiendo de si éstos se producían internamente o no.

En 1989 y 1990 se dieron nuevas reducciones arancelarias en algunas partidas, y al final del último año se alcanzó un piso arancelario de 10% y un arancel máximo sobre los bienes finales del 40%, excepto en el caso de los textiles, confección y calzado, en que se tenía previsto alcanzar el techo en 1992.

En 1990 la Asamblea Legislativa ratificó el ingreso de Costa Rica al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), y el país se comprometió a una reducción paulatina de su estructura arancelaria, hasta alcanzar un piso arancelario del 1% en 1996.

A partir de 1992 y hasta 1997 se reinició el proceso de desgravación arancelaria, reduciéndose paulatinamente el techo al 27%, al 20%, al 19% y al 15% en el caso de los bienes finales. El piso para estos mismos se mantuvo en 10% hasta 1994, cuando se redujo al 5%, y posteriormente, al 1%. En el caso de las materias primas y bienes de capital se avanzó paulatinamente, para finalizar el período con un techo de 1% sobre materias primas y 3% sobre los bienes de capital. Vale destacar que en 1995 se dio un incremento temporal de 8 puntos porcentuales en los aranceles como medida para solucionar el problema fiscal, pero posteriormente se volvió al nivel original y se prosiguió el proceso de reducción.

Como resultado, las importaciones de bienes aumentaron de US\$ 1.098,2 millones en 1985 a US\$ 4.345,7 millones en 1998.¹⁰ En el mismo período, las importaciones de bienes de consumo (duradero y no duradero) pasaron de representar un 18,4% de las importaciones totales, a un 26,2%.

Promoción de exportaciones

Aún inmersos en el proceso de sustitución de importaciones, las autoridades costarricenses iniciaron un proceso de fomento y diversificación

9. Hay excepciones, o sea, productos con aranceles bastante más altos, como por ejemplo la leche y la carne de pollo (algunas partes), que aún a la fecha de este estudio mantenían aranceles por encima del 100%.

10. Los datos corresponden a las importaciones CIF, y no incluyen las importaciones en los regímenes de zonas francas y perfeccionamiento activo (maquila).

de las exportaciones (exportaciones no tradicionales a terceros mercados). Así, en 1968 se estableció el Centro para la Promoción de Exportaciones e Inversiones (CENPRO), y en 1973 se dictó una ley para la promoción de las exportaciones, que además de fortalecer las funciones del CENPRO, creó los Certificados de Abono Tributario (CAT), dio facilidades para la importación de materias primas, creó los Certificados de Incremento de las Exportaciones (CIEX), y la exención de derechos arancelarios y de impuestos locales. Posteriormente, en 1983 se creó el Ministerio de Exportaciones (MINEX) y en 1984 se promulgaron por ley una serie de incentivos a las exportaciones no tradicionales, entre los que destacan: la exoneración de impuestos a las utilidades por exportaciones de este tipo, deducciones fiscales por la compra de acciones de empresas que exportan el 100% de la producción, exoneraciones a la importación de insumos requeridos para la producción de estos bienes, suspensión de tributos a la maquila (mediante un régimen de admisión temporal dentro del territorio aduanero), y la creación del contrato de exportación como un instrumento para coordinar los beneficios de la ley (tarifas portuarias especiales, simplificación de trámites, crédito bancario con tasas de interés preferenciales, beneficios fiscales, CAT y CIEX).

A partir de 1984 los Certificados de Abono Tributario (CAT), cuyo objetivo es compensar las distorsiones que enfrentan los productores nacionales, se convirtieron en el principal incentivo a las exportaciones no tradicionales. Mediante ese certificado, comerciable, se entrega a los exportadores un 15% del valor FOB de sus exportaciones para que sean utilizados en el pago de impuestos. Cuantificar el valor total de los incentivos otorgados no es fácil (exoneraciones fiscales, tarifas especiales, etc.), sin embargo, en lo que se refiere específicamente al monto pagado por CAT, ha mostrado importantes incrementos en los últimos años, y hacia 1997 rondaba el 1% del PIB,¹¹ con el consecuente impacto fiscal al que se hará referencia más adelante.

Como resultado, entre 1985 y 1997 las exportaciones de bienes aumentaron de US\$ 939,1 millones a US\$ 2.953,8 millones sin incluir el valor agregado en las exportaciones generadas en los regímenes de maquila (perfeccionamiento activo) y de zonas francas, y de US\$ 975,9 a US\$ 3.280,5 respectivamente cuando se considera el valor agregado en esas exportaciones (a US\$ 3.805,6 en 1998). Esta evolución se explica en buena

11. Esto ha llevado primero a racionalizar (mediante una modificación en la fórmula de cálculo) y luego a eliminar el incentivo, inicialmente suprimiendo paulatinamente el otorgamiento de nuevos contratos de exportación y reduciendo el monto del beneficio, y finalmente suprimiendo la entrega de Certificados (en 1999 se entregaron los últimos).

medida por el notable crecimiento de las exportaciones no tradicionales (incluyendo el valor agregado en zonas francas y maquila), que entre 1985 y 1997 pasaron de representar un 38,4% de las exportaciones totales, a un 68,1% respectivamente.¹²

Dentro de las exportaciones no tradicionales, las industriales, incluyendo el valor agregado en maquila y zonas francas, son las más importantes en términos relativos, representando más de un 70% del total de exportaciones de este tipo a lo largo del período. Otro aspecto importante es el cambio en la composición de las exportaciones no tradicionales industriales, con un paulatino incremento de la importancia relativa de los productos de alta tecnología, en detrimento de la maquila textil y otros productos que requieren empleo menos calificado.

Acuerdos comerciales

Como se ha señalado, en 1990 la Asamblea Legislativa ratificó el ingreso de Costa Rica al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT). En enero de 1995 comenzó a regir un Tratado de Libre Comercio con México, que implicó una reducción rápida, asimétrica y escalonada del arancel para la casi totalidad de los bienes producidos en los dos países. En 1998 se firmó, a nivel centroamericano, un tratado de este tipo con la República Dominicana, el cual fue ratificado por Costa Rica en 1999, aunque en ese mismo año aún no había sido ratificado por el otro país.

Por otra parte, con la estabilización política de la región centroamericana desde finales de los años ochenta, se ha renovado la importancia del mercado regional. Hay que resaltar también que el país ha sido beneficiario de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés) y del Sistema Generalizado de Preferencias (GSP, por sus siglas en inglés), que le ha permitido acceder al mercado de los Estados Unidos en condiciones muy favorables para un conjunto de productos. También que Costa Rica es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la Unión Europea y, al igual que los demás países centroamericanos, desde 1998 cuenta con un régimen especial dentro de ese sistema.

Las importaciones provenientes de los países que conforman Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (México, Estados Unidos y Canadá) pasaron de un 39% en 1985, a un 50,8% en 1997; mientras que las exportaciones a la misma región pasaron de un 38,2% del total, a un 48,8% respectivamente.

12. Entre 1985 y 1997 las exportaciones no tradicionales, incluyendo el valor agregado en maquila y zonas francas, crecieron prácticamente un 600%, respecto a un 74% de las tradicionales.

c) Liberalización de la cuenta de capitales

La cuenta de capitales costarricense ha estado abierta desde hace muchos años, y constitucionalmente los inversionistas extranjeros gozan del mismo trato y de la misma protección que los inversionistas nacionales.¹³ La libre repatriación de capitales ha sido una constante, incluyendo los períodos en que el Banco Central monopolizó la comercialización de divisas.

La conformación del mercado común centroamericano requirió de importantes flujos de inversión extranjera directa, para lo cual se generó legislación específica, especialmente para su atracción. El proceso de ampliación de la apertura comercial ha generado la necesidad de aumentar aún más la atracción de este tipo de inversión, motivo por el cual se ha modificado y aprobado nueva legislación en la materia, especialmente en lo referente a maquila y zonas francas. Además, a lo largo de todo el período se han suscrito tratados bilaterales y multilaterales de protección de inversiones.

La profundización de la liberalización de la cuenta de capitales se ha visto favorecida con la eliminación de restricciones a los movimientos de capital en 1992 (que incluye la eliminación del registro de capitales), y posteriormente, en 1995, con las reformas a la Ley Orgánica del Banco Central, que fortalecen esta liberalización, especialmente con la prohibición para establecer restricciones a la compra y venta de divisas.

Esta liberalización, como elemento necesario mas no suficiente, ha facilitado la entrada de inversión extranjera directa, la cual, en términos netos, pasó de representar un 1,7% del PIB en 1985, a un 5% en 1998. El valor agregado en zonas francas y maquila dentro de las exportaciones totales aumentó de un 3,6% en 1985, a un 10% en 1998. Vale destacar también cambios en esa inversión, tomando cada vez más importancia la inversión en empresas de alta tecnología (el caso más relevante es el de la empresa INTEL) y en turismo, y menos en las de maquila textil.

13. Constitución Política de la República de Costa Rica de 1949. Sin embargo, Céspedes y Jiménez (1997: 60) señalan que: "aun cuando el principio de trato nacional tiene fundamento constitucional, algunas leyes existentes restringen o no permiten la participación de inversionistas extranjeros en ciertas actividades y sectores productivos... Por otra parte, no es posible la participación de la inversión extranjera, como tampoco la de inversionistas locales, en aquellos sectores o actividades protegidos bajo la figura de monopolios estatales".

1.2.2. Reformas complementarias

a) Reforma financiera

En la Constitución Política de 1949 se decretó la nacionalización bancaria y se otorgó el monopolio de las cuentas corrientes a los bancos estatales, provocando que el sistema financiero costarricense, en su parte formal, girara en torno a esos bancos, que cumplían una función de bancos de desarrollo. Dentro de esa concepción, prácticas como las tasas de interés subsidiadas, e inclusive negativas en términos reales, crédito excesivo al resto del sector público, políticas direccionistas del crédito, y otras, fueron comunes hasta la década de los años ochenta. El sector privado tenía una escasa participación en la parte formal, por las limitaciones que se le imponían. A finales de los años setenta se dio un intento de reforma financiera, pero la crisis económica detuvo el proceso, sin que hubieran producido cambios importantes. Hacia mediados de la década de los años ochenta se reinició el proceso de reforma financiera, con una nueva perspectiva. En un principio, segunda parte de la década de los años ochenta, el énfasis se puso en la reducción de los subsidios vía tasas de interés, en el establecimiento de tasas de interés positivas en términos reales, en la reducción del crédito al sector público y en el manejo de los instrumentos de política crediticia. Posteriormente, sobre todo en la primera parte de los años noventa, se enfatizó el aumento de la eficiencia de los bancos públicos para reducir el diferencial entre las tasas de interés activas y pasivas, se fomentó la participación del sector privado, se fortaleció la función reguladora del Estado y el manejo de los instrumentos de política monetaria, especialmente los encajes legales, y se ampliaron las posibilidades de participación de los intermediarios financieros privados. Un hecho significativo en el proceso de reforma se dio en 1995, cuando se rompió el monopolio estatal de las cuentas corrientes, permitiéndose a los bancos privados captar depósitos de este tipo a partir de 1996. No obstante los avances logrados, la reforma financiera es un proceso en marcha, a la cual le falta definición en muchos aspectos, como los que se discuten actualmente sobre regulación/supervisión, mercado de valores y otros.

b) Reforma del Estado

Desde inicios de la década de los años cincuenta, el Estado costarricense comienza a asumir gradualmente nuevas funciones en materia económica, social y ambiental, situación que se refleja en un aumento de su

participación en la producción nacional y en la absorción de empleo. A pesar del impacto positivo de la ejecución de algunas políticas, especialmente las de carácter social, algunos desaciertos y el impacto de los permanentes problemas presupuestarios propios de su accionar, llevaron a plantear un proceso de reforma. En un primer momento (década de los años ochenta) el énfasis del mismo se puso en evitar el crecimiento del sector público (congelando la creación de nuevas plazas) y en el mejoramiento de la administración pública, aspecto este último íntimamente relacionado con la reforma financiera (reduciendo el financiamiento al sector público, incluyendo las pérdidas por la comercialización de granos básicos, y eliminando las tasas de interés preferenciales, principalmente), pero que también incluyó el ajuste de las tarifas de los servicios públicos y la eliminación de otros subsidios, y el aumento de la participación privada, especialmente mediante la promoción de la clausura y venta de empresas públicas, entre otras.¹⁴ Posteriormente, durante la primera mitad de los años noventa, el énfasis se puso en la parte fiscal, buscando la reducción del tamaño del sector público, vía contención del gasto público, incluyendo la reducción en el empleo público. Se continuó con la venta de algunas empresas, hacia mediados de la presente década se cerraron otras; y actualmente sigue la discusión sobre la privatización de empresas y la apertura de monopolios en manos del Estado.

Los logros obtenidos en la materia durante el período no son muy claros, con la única excepción de que se redujo el ritmo de crecimiento del empleo público y consecuentemente su participación dentro del empleo total (de 16,3% en 1987 a 14,2% en 1998), así como la participación directa del sector público en la producción. En este último caso, la participación del valor agregado por el sector público dentro del PIB real se redujo entre 1987 y 1996 de 23,6% a 22,2%, mientras que la participación del valor agregado por el gobierno general, o sea, excluyendo las empresas públicas (financieras y no financieras), pasó de 9,3% a 7,4% del PIB.¹⁵

14. El marco de las acciones en esta primera etapa lo constituyen la Ley de Equilibrio Financiero del Sector Público, aprobada en 1984, que estableció limitaciones al crecimiento del gasto y el empleo público y estableció las condiciones legales para vender o cerrar ciertas empresas estatales; y los compromisos adquiridos como parte de la condicionalidad de los Préstamos para el Ajuste Estructural I y II (firmados con el Banco Mundial en 1985 y 1988 respectivamente).

15. Vale destacar que el gasto total del gobierno general respecto al PIB no se reduce en el período, sino que inclusive muestra algún aumento, debido a que los pagos por concepto de intereses de la deuda interna, Certificados de Abono Tributario, pensiones y otros que no forman parte del valor agregado, se ajustan automáticamente y crecientemente. No obstante, excluyendo estos gastos, sí hay una reducción respecto al PIB.

1.3. Dinámica macroeconómica

En términos generales, la situación macroeconómica durante el período de estudio se caracteriza por la alternabilidad entre breves períodos expansivos y recesivos, con un resultado relativamente satisfactorio cuando se considera la tendencia de largo plazo (cuadro 1). A modo de ejemplo, la tasa de crecimiento anual del producto para el período 1985-1998 fue de 4% como promedio, pero con fluctuaciones en un rango entre 7,7% y 6,2% en 1992 y 1998, hasta -0,6% y 0,7% en 1996 y 1985 respectivamente.

Tanto la tendencia de largo plazo como las fluctuaciones de corto plazo han estado determinadas por una combinación de múltiples factores internos y externos, incluyendo lógicamente el impacto de los procesos de reforma señalados. Sin embargo, en el caso de las fluctuaciones coyunturales (y por lo tanto, de la tendencia de largo plazo), el principal determinante parecen ser los recurrentes problemas fiscales del gobierno central, que muestran un comportamiento cíclico acorde a los períodos electorales. Con excepción de 1998, en que parece haber una ruptura del ciclo, los años preelectorales y electorales (1986, 1990 y 1994), muestran déficit fiscales mayores a los prevaletientes en los años inmediatos previos y posteriores, y crecientes en el sentido de que aumentan cuando se comparan entre ellos (3,3% del PIB en 1986, 4,4% en 1990 y 6,9% en 1994). Este manejo fiscal ha obligado a cada uno de los gobiernos que iniciaron en esos años a realizar importantes esfuerzos estabilizadores durante los dos primeros años de su gestión, pero luego, una vez lograda esa estabilización, han utilizado el gasto público para incrementar la demanda agregada, heredando un problema similar a la siguiente administración. No obstante, el déficit fiscal tiene otras vertientes causales además del ciclo político electoral. Por una parte, al haber acompañado el proceso de apertura comercial tanto con incentivos a las exportaciones como con una importante reducción arancelaria, se impuso un peso fiscal que no encontró compensación adecuada en nuevos ingresos, ya que los sectores más dinámicos fueron precisamente los que se estimularon fiscalmente. También, el problema fiscal se agudizó con el crecimiento explosivo de las pensiones con cargo al presupuesto público, resultado de dadivosos ajustes a los regímenes realizados en los años previos.

Por otra parte, durante la década de los años ochenta, pero especialmente en la segunda mitad, el país recibió importantes flujos de transferencias (donaciones) internacionales, principalmente motivadas por el conflicto bélico que envolvía a la región centroamericana, las cuales restaron prioridad a los recursos externos obtenidos mediante préstamos como fuente de financiamiento del déficit fiscal. Permitieron también

renegociar parte importante de la deuda externa y reducir significativamente su magnitud a partir de 1990 (cuadro 1). Sin embargo, al cesar las transferencias como resultado de la pacificación regional y la redefinición de prioridades por parte de los organismos internacionales, el país recurrió al endeudamiento interno para solucionar los problemas fiscales. Se produce entonces, durante la década de los años noventa, un crecimiento vertiginoso de la deuda interna (cuadro 1), captada en condiciones muy onerosas, pues el gobierno debió ofrecer intereses muy atractivos para colocar la gran cantidad de títulos de deuda requerida (con el consecuente impacto negativo sobre la inversión y la producción del aumento en las tasas de interés), imponiendo entonces un servicio de la misma igualmente oneroso, y que casualmente es actualmente uno de los principales determinantes del déficit fiscal.

La solución del problema fiscal ha motivado acciones tanto por el lado de los ingresos como de los gastos. En el caso de los ingresos, se han realizado en el período algunas reformas tributarias, que si bien han aumentado la carga tributaria (cuadro 1), no han sido suficientes para cerrar el déficit. También se eliminaron algunas exoneraciones fiscales, y se han reducido o eliminado incentivos (como por ejemplo los otorgados mediante Certificados de Abono Tributario). Por el lado de los gastos, además de los señalados anteriormente en el marco de la reforma del Estado, se han modificado los regímenes de pensiones con cargo al presupuesto nacional, se ha reducido el crecimiento de la masa salarial de los empleados públicos por encima de la inflación, y se busca la reducción de la deuda interna y su servicio, para lo cual se ha propuesto la venta de empresas públicas y la apertura de monopolios en manos del Estado, asunto que, como se ha señalado, sigue en discusión.

La evolución de las variables relacionadas con la liberalización de la balanza de pagos permite definir dos subperíodos: el primero, de 1985 a 1991, considerado como el inicio de la profundización de la apertura comercial ya existente; y el segundo, de 1992 a 1998, en que la combinación de varios aspectos marca una nueva etapa de mayor apertura comercial y financiera: la eliminación de restricciones a los movimientos de capital, una situación sostenida de estabilidad del tipo de cambio real, el inicio de una nueva etapa en el proceso de desgravación arancelaria, y el cambio en algunas reglas sobre incentivos a las exportaciones y a atracción de inversión extranjera directa. Como lo reflejan las cifras contenidas en el cuadro 1, respecto al primero, el segundo subperíodo se caracteriza por un mayor ritmo de crecimiento promedio de la producción, menores

tasas de inflación y de desempleo abierto, un mayor nivel de salarios mínimos reales, menores tasas de interés nominales (mayores en términos reales), una menor tasa de devaluación nominal y una mayor estabilidad del tipo de cambio real, un mayor nivel de inversión, una reducción importante en el nivel de deuda externa, pero mayores niveles de déficit fiscal y de deuda interna.

Es posible afirmar entonces que el manejo de la política económica a partir de mediados de los años ochenta se ha centrado en la definición e implementación de un modelo de desarrollo que permita un crecimiento sostenido en el largo plazo, pero que en algunos momentos, la búsqueda de equilibrios de corto plazo a raíz de los efectos negativos de los recurrentes aumentos en el déficit fiscal, ha llevado a la toma de decisiones antagónicas con ese objetivo de largo plazo. Sin embargo, las reformas ejecutadas parecen rendir sus frutos, especialmente a partir de 1992, con cambios menos violentos o mayor estabilidad en el comportamiento de algunas variables. No obstante, el logro del objetivo de largo plazo requiere una solución definitiva del problema del déficit fiscal, que incluye la ruptura definitiva del ciclo político electoral y la reducción de la deuda interna y su servicio.

1.3.1. Evolución de la balanza de pagos

Como resultado de las medidas de liberalización comercial, la apertura comercial, definida como la suma de las exportaciones¹⁶ e importaciones de bienes sobre el PIB, pasó de 52,9% en 1985 a 77,8% en 1998. Sin embargo, las importaciones han superado a las exportaciones a lo largo del período, generando un déficit comercial cuya magnitud, como promedio para el período 1985-1997, ha representado casi el 6% del PIB.

Desde el punto de vista de la balanza de pagos, este déficit comercial ha sido parcialmente compensado dentro de la misma cuenta de "bienes, servicios y factores" de dos formas. Primero, con el ingreso de transferencias o donaciones oficiales durante la segunda mitad de la década de los años ochenta (en que llegaron a representar hasta un 4,7% del PIB, en 1988); y luego, durante los años noventa, con los ingresos por concepto de turismo, que, en términos netos, han representado en los últimos años alrededor de un 4% del PIB. Como resultado, a partir de 1990 el saldo de la cuenta de bienes, servicios y factores ha sido menos deficitario que el saldo comercial.

16. Incluyendo el valor agregado en exportaciones de zonas francas y maquila.

Cuadro 1: Costa Rica: principales indicadores económicos. 1985-1998

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	promedios		
															1985-98	1985-91	1992-98
Crecimiento PIB	0,7	5,5	4,8	3,4	5,7	3,6	2,3	7,7	6,3	4,5	2,4	-0,6	3,7	6,2	4,0	3,7	4,3
Inflación ¹	10,9	15,4	16,4	25,3	9,9	27,3	25,3	17,0	9,1	19,9	22,6	13,9	11,2	12,4	16,9	18,6	15,2
Desempleo ²	6,8	6,2	5,6	5,5	3,8	4,6	5,5	4,1	4,1	4,2	5,2	6,2	5,7	5,6	5,2	5,4	5,0
Salario mín. real ³	101,6	103,9	100,0	95,1	97,3	98,5	95,5	97,1	101,2	103,9	101,7	103,6	107,5	111,2	101,3	98,8	103,7
Tipo de cambio																	
Dev. nominal (%) ⁴	10,0	22,9	16,9	15,8	5,9	22,2	31,7	1,3	9,9	8,9	17,9	12,9	11,1	11,0	14,2	17,9	10,4
ITCER ⁵	74,0	82,2	91,8	99,3	94,4	95,1	103,6	100,0	99,8	100,2	97,9	98,9	98,7	98,6	95,3	91,5	99,2
Tasa interés																	
nominal ⁶	18,0	19,7	20,5	23,3	23,2	27,0	31,9	19,2	20,7	24,4	31,3	24,0	20,7	20,4	23,2	23,4	23,0
real ⁷	7,1	4,3	4,1	-2,0	13,2	-0,3	6,6	2,2	11,7	4,5	8,7	10,1	9,5	8,0	6,3	4,7	7,8
Inversión/PIB	20,8	25,8	25,5	22,9	23,1	24,0	20,5	26,8	28,2	26,2	23,5	19,7	21,2	24,5	23,8	23,2	24,3
Finanzas públicas ⁸																	
Impuestos/PIB	14,4	13,5	13,9	13,5	13,6	13,3	13,8	14,8	14,9	13,9	14,8	15,3	15,5	15,8	14,4	13,7	15,0
Gasto total/PIB ⁹	17,8	18,0	17,2	16,8	18,3	17,7	18,0	17,5	17,8	21,2	20,9	20,9	19,7	19,8	18,7	17,7	19,7
Déficit fiscal/PIB	1,8	3,3	2,0	2,5	4,1	4,4	3,1	1,9	1,9	6,9	4,4	5,2	3,9	3,3	3,5	3,0	3,9
Deuda pública/PIB ¹⁰																	
Interna ¹¹	103,7	97,0	104,3	106,3	97,2	78,8	79,8	68,6	63,9	66,0	67,9	65,2	64,8	64,0	80,5	95,3	65,8
Externa	17,1	17,8	21,2	23,1	24,4	23,0	22,0	19,9	21,8	26,8	31,8	34,0	37,7	36,6	25,5	21,2	29,8
	86,6	79,2	83,1	83,2	72,8	55,9	57,8	48,7	42,1	39,1	36,1	31,2	27,1	27,4	55,0	74,1	36,0

1. Medida con el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Variación diciembre-diciembre.
2. Tasa de desempleo abierto.
3. Índice de salario mínimo deflatado con el Índice de Precios al Consumidor. 1987=100%.
4. Tasa de devaluación nominal diciembre-diciembre.
5. Índice de tipo de cambio efectivo real multilateral. Promedio anual. 1992=100%.
6. Tasa básica de interés calculada por el Banco Central de Costa Rica. Promedio enero-diciembre.
7. Tasa de interés nominal (promedio enero-diciembre) menos la tasa de inflación (diciembre-diciembre).
8. Gobierno central.
9. La cifra de 1994 incluye las pérdidas generadas por la quiebra del Banco Anglo Costarricense (banco estatal), cercanas a 2,1% del PIB.
10. Deuda de la totalidad del sector público. Saldos a diciembre de cada año.
11. Deuda bonificada del sector público.

Fuente: elaboración propia con información del Banco Central de Costa Rica, la Dirección General de Estadística y Censos y el Ministerio de Hacienda.

Por el lado de los movimientos de capital, la inversión extranjera directa (neta), como se ha señalado, muestra un incremento sostenido a lo largo de todo el período, llegando a representar un 5% del PIB en 1998. Hubo también una renegociación de la deuda pública externa (Club de París, Plan Brady, etc.), que se tradujo en una fuerte reducción de su saldo y servicio (cuadro 1). En estas circunstancias, los ingresos por concepto de inversión extranjera directa, principalmente en la década de los años noventa y en el marco de la evolución comercial y el turismo, han dado holgura para cubrir el déficit en la cuenta corriente, pagar el servicio de la deuda, y mantener adecuados niveles de reservas monetarias internacionales.

Por último, la fuerte devaluación del colón (nominal y real) que se dio desde inicios de 1990 hasta mediados de 1991, acompañada de altas tasas de interés en moneda nacional, y en el marco internacional de un importante flujo de capitales hacia las denominadas economías emergentes, provocó un incremento en el ingreso de capital privado de corto plazo ("capital golondrina"), cuya magnitud, en términos netos superó ampliamente el 1% del PIB.¹⁷ Sin embargo, éste fue un hecho circunstancial, que no se ha repetido.

1.3.2. Evolución de la producción y el empleo

A pesar del fuerte incremento en las exportaciones, el sector productor de bienes exportables o transables (que incluye las actividades agropecuaria, industrial y minería)¹⁸ no fue el más dinámico en el período de estudio, ni en términos de valor agregado ni de absorción de empleo (cuadro 2), posición que correspondió al sector productor de no transables. Dos aspectos deben ser considerados: en primer lugar que, no obstante ese resultado global, dentro del sector transables se debe esperar un mayor dinamismo en lo que corresponde a la producción para exportación no tradicional (agropecuaria e industrial), pero la información disponible no permite desagregaciones a ese nivel; y en segundo lugar, que dentro del sector de no transables, el mayor dinamismo se dio en las actividades de servicios directamente relacionadas con el proceso de apertura comercial y financiera: comercio, transporte y almacenamiento y

17. Estos flujos se muestran en la balanza de pagos en el renglón de "depósitos", en términos netos, lo cual no deja de constituir una limitación para conocer la verdadera magnitud de los flujos de entrada y posterior salida.

18. Actividad poco importante en el país.

servicios financieros (cuadro 2). En el caso del comercio (que incluye restaurantes y hoteles) y el transporte, se refleja también el impacto del turismo, actividad fuertemente incentivada a partir de 1985 (aprobación de la Ley de Incentivos para el Desarrollo Turístico)¹⁹ y que ha tenido un fuerte incremento.²⁰

Profundizando en el análisis del sector transables, la actividad agropecuaria redujo su participación relativa tanto dentro de la producción nacional como, especialmente, dentro del empleo total (cuadro 2). Si bien la tasa de crecimiento anual promedio de la producción agropecuaria fue de 3,5% entre 1987 y 1998,²¹ la del empleo fue prácticamente nula. Este congelamiento en el empleo agropecuario, además de reflejar cambios tecnológicos y, como se verá más adelante, aumentos en la productividad, está relacionada con un menor dinamismo de la actividad, consecuencia tanto de los cambios en la situación internacional (precios y comercialización) en el caso de los productos tradicionales de exportación (café y banano principalmente), como de la situación nacional en el caso de los granos básicos (retiro del Estado de su comercialización hacia finales de los años ochenta, reducción de aranceles a los productos importados y liberalización de la importación y comercialización en algunos casos). Los productos no tradicionales se muestran como dinamizadores del sector, en buena medida gracias a los incentivos otorgados, aunque su participación dentro del mismo no es elevada.²²

La actividad industrial, por su parte, muestra pequeñas reducciones en su participación relativa dentro de la producción y el empleo total, a pesar de las tasas de crecimiento positivas en ambas dimensiones, pero inferiores al promedio, reflejando un menor dinamismo. Varios elementos inciden en esa situación, muchos de los cuales son resultado directo del proceso de liberalización, y que en términos generales se reflejan en un cambio en la composición de la producción industrial y del empleo contratado. Conviene destacar la ya mencionada reducción de la maquila textil, el aumento

19. Entre los incentivos destacan los fiscales, como la exoneración de tributos y sobretasas a la importación de artículos para el funcionamiento de nuevas empresas de ese tipo.

20. Datos oficiales muestran que entre 1986 y 1997 el número de turistas extranjeros más que se triplicó, además de que han aumentado la duración de su estadía.

21. Se considera el período a partir de 1987 porque, como se ha señalado, en ese año se inicia una nueva serie de encuestas de hogares, que continúa hasta hoy día, y cuyos datos son perfectamente comparables.

22. Ni las cuentas nacionales ni las encuestas de hogares permiten desagregar adecuadamente el sector. En el caso de la producción, estimaciones preliminares reflejan que las actividades no tradicionales no superan el 25% de la producción total del sector.

en la producción de bienes de alta tecnología, el cierre o transformación de empresas industriales de cara a la reducción de aranceles, pero también el aumento en la producción no tradicional amparada a los incentivos.

Como resultado de las diferentes tasas de crecimiento, al final del período de estudio, de cada tres ocupados, prácticamente uno lo estaba en el sector de transables, otro en el de no transables directamente relacionado con el proceso de apertura, y el otro en no transables no relacionado. En cambio, no se dieron modificaciones importantes en la producción, pues el valor agregado por el sector transables siguió representando prácticamente un 40% del producto total.

Por sector institucional, el privado se muestra como el más dinámico en el período de estudio, mientras que el público, como se ha señalado, redujo su participación relativa dentro de la producción y el empleo (a pesar de tasas de crecimiento positivas en ambos casos).

Finalmente, por subperíodos las tasas de crecimiento anual promedio de la producción y del empleo fueron, en términos generales, mayores en el segundo subperíodo respecto del primero.

1.3.3. Análisis de las fuentes efectivas de crecimiento de la demanda agregada

Para estudiar el impacto del proceso de liberalización de la balanza de pagos sobre la situación económica del país, se realizó un ejercicio de corte keynesiano sobre la forma como los diferentes componentes de la demanda agregada han afectado el crecimiento del producto. Si bien es cierto que los aquí considerados no son los únicos determinantes de ese crecimiento, la metodología seguida aproxima el protagonismo de los diferentes agentes macroeconómicos durante el período, aportando elementos importantes a la investigación.

El punto de partida del análisis es que los componentes autónomos: inversión (I), gasto público (G) y exportaciones (E), multiplicados respectivamente por el inverso de las propensiones medias a ahorrar (1/s), a tributar (1/t) e importar (1/m), reflejan el efecto multiplicador directo y "propio" de cada uno de ellos sobre el producto (oferta agregada).²³

23. Según Taylor (1998):

(1) La oferta agregada total = PIB + M = demanda agregada total = X.

(2) $X = C + I + G + E = Y + T + M$; donde: C es el consumo privado, I es la inversión privada, G es el gasto público, E son las exportaciones, Y es el ingreso del sector privado (familias y empresas), T son los impuestos netos, y M las importaciones.

Cuadro 2: Costa Rica. Estructura relativa del PIB real y de la ocupación por sectores, 1987 y 1998, y tasas de crecimiento anual promedio, 1987-1998 (porcentajes)

Sectores y actividades	PIB real					Ocupados				
	1987	1998	tca ¹			1987	1998	tca ¹		
			87/98	87/91	92/98			87/98	87/91	92/98
Total	100,0	100,0	4,1	3,7	4,3	100,0	100,0	3,2	2,2	3,8
Transables ²	41,4	39,6	3,7	3,8	3,6	46,0	36,2	1,0	1,5	0,6
No transables	58,6	60,4	4,4	3,7	4,8	54,0	63,8	4,8	2,8	5,9
relacionadas apertura ³	30,9	36,3	5,7	4,7	6,2	23,1	30,6	5,9	3,0	7,6
no relacionadas apertura ⁴	27,7	24,1	2,8	2,5	3,0	30,9	33,2	3,9	2,7	4,6
Primario (agropecuario)	19,0	17,9	3,5	5,2	2,6	28,4	20,3	0,1	-0,3	0,3
Secundario	26,6	25,4	3,7	2,3	4,5	23,6	22,2	2,7	4,3	1,8
industria y minas	22,4	21,7	3,8	2,6	4,6	17,6	15,9	2,3	4,4	1,2
construcción	4,2	3,7	3,0	0,7	4,4	6,0	6,3	4,2	4,0	4,4
Terciario (servicios)	54,4	56,8	4,5	3,9	4,9	48,0	57,5	4,9	2,7	6,2
electricidad y agua	3,1	3,5	5,3	4,6	5,7	1,2	1,0	2,2	0,4	3,3
comercio, hoteles y restauran.	17,0	16,9	4,1	2,9	4,8	15,9	19,5	5,2	2,0	7,1
transporte, almac. y comunic.	7,7	11,5	7,9	6,9	8,6	4,2	5,7	6,3	3,5	7,9
establecimientos financieros	6,2	7,9	6,4	6,8	6,3	3,0	5,4	9,3	7,9	10,1
otros servicios	20,4	17,0	2,4	2,6	2,3	23,7	25,9	4,0	2,5	4,8
gobierno general	9,3	7,1	1,6	1,6	1,5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
otros	11,1	9,9	3,0	3,4	2,8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Público	23,6	22,2 ^a	3,2 ^a	3,1	3,3 ^a	16,3	14,3	2,0	1,7	2,2
Privado	76,4	77,8 ^a	4,1 ^a	3,9	4,3 ^a	83,7	85,7	3,4	2,3	4,0

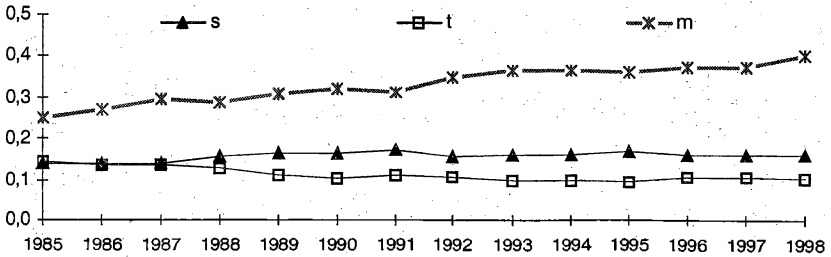
a. Los datos de 1998 corresponden a 1996, por lo que los períodos respectivos concluyen en ese año.

1. Tasa de crecimiento anual en promedio para el período respectivo.
2. Agropecuario, industria y minería.
3. Comercio (restaurantes y hoteles), transporte (almacenamiento y comunicaciones) y servicios financieros.
4. Las demás actividades.

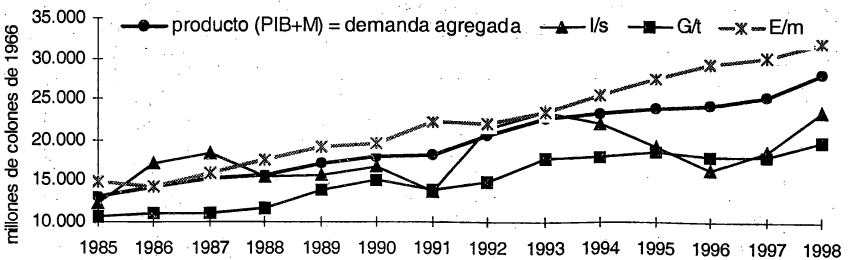
Fuente: Banco Central y encuestas de hogares (Dirección General de Estadística y Censos).

En el caso costarricense, durante el período 1985-1998, la propensión media a ahorrar ha sido baja, con un promedio de 0,16, y estable, aunque con una pequeña tendencia a aumentar, pues pasa de 0,14 en 1985 a 0,16 en 1998. Por su parte, la propensión media a tributar es igualmente baja, con un promedio de 0,11 para el período, y más bien muestra una tendencia a la reducción, pasando de 0,14 a 0,10 respectivamente. En cambio, la propensión media a importar, además de ser muy elevada, con un promedio de 0,33, muestra un importante incremento en el período, pasando de 0,25 en 1985, a 0,40 en 1998, resultado del proceso de liberalización comercial (gráfico 2).

Gráfico 2:
Costa Rica: propensiones medias a ahorrar (s), a tributar (t)
y a importar (m). 1985-1998



Costa Rica: efecto multiplicador "propio" de la inversión (I/s), del gasto del gobierno general (G/t) y de las exportaciones (E/m). 1985-1998



(3) reordenando (2): $I + G + E = (Y-C) + T + M = X$.

(4) Las propensiones medias a ahorrar (s), tributar (t), e importar (m), son iguales a:

$$s = (Y-C)/X \quad t = T/X \quad m = M/X$$

(5) entonces: $(I + G + E) * [1 / (s + t + m)] = X$;

(6) o lo que es lo mismo: $X = \{[s/(s+t+m)]*(I/s)\} + \{[t/(s+t+m)]*(G/t)\} + \{[m/(s+t+m)]*(E/m)\}$,

donde I/s, G/t, y E/m muestran el efecto directo multiplicador "propio" sobre el producto de cada una de las inyecciones (inversión, gasto público y exportaciones).

Los efectos multiplicadores de las variables autónomas muestran claramente como el sector externo (E/m) es el principal impulsor del crecimiento de la demanda agregada a partir de 1988 (gráfico 2). El efecto multiplicador del comercio internacional es el más importante, pues no sólo es expansivo, sino que además, en los últimos años, compensa la caída en el dinamismo de las variables internas.

Por su parte, el efecto multiplicador del sector público (G/t) no juega un papel clave en el impulso de la demanda agregada a lo largo del período, con excepción de los años electorales o los inmediatamente anteriores, en clara concordancia con el manejo fiscal según el ciclo político electoral al que se ha hecho mención. En cambio, el efecto multiplicador de la inversión privada (I/s), por su parte, muestra un comportamiento acorde con los cambios en el crecimiento económico, con marcadas reducciones en 1991 y 1996, años en que la economía se comportó recesivamente, poniendo en evidencia cómo el sector privado reacciona según la situación macroeconómica global (y, por ende, la situación fiscal), y que incrementos en esta inversión requieren períodos de estabilidad y crecimiento económico. Merece ser destacado también el papel de las tasas de interés, especialmente en los últimos años, que siguen siendo muy elevadas en términos reales (cuadro 1), impidiendo un mayor impulso de esta variable.

Para ampliar el detalle en el análisis, las exportaciones fueron desagregadas en tradicionales, no tradicionales, turismo y otras, y las importaciones en bienes de consumo final y otras, y se realizaron ajustes a la forma de cálculo.²⁴ En el cuadro 3 se presentan los resultados de esa descomposición, los cuales muestran claramente la importancia del sector externo principal motor del desarrollo nacional a lo largo del período. Dentro del sector externo, se confirma que los principales impulsos fueron generados por las exportaciones no tradicionales y en menor grado el

24. El desarrollo metodológico fue realizado por Ocampo, Tovar y Sánchez (1999), quienes a partir de la ecuación (5) del planteamiento de Taylor, descomponen el crecimiento de la demanda agregada de la siguiente manera:

$$X^* = \Delta X/X_0 = -\Delta s (A_0/\gamma X_0) - \Delta t (A_0/\gamma X_0) - \Delta m (A_0/\gamma X_0) + \Delta l (\alpha_0/\gamma X_0) + \Delta G (\alpha_0/\gamma X_0) + \Delta E (\alpha_0/\gamma X_0)$$

donde: $A_0 = I_0 + G_0 + E_0$; $\alpha_0 = s_0 + t_0 + m_0$; y $\gamma = \alpha_0 (s_0 + t_0 + m_0)$.

De esta forma, los tres primeros términos muestran el crecimiento de la demanda agregada originado en cada uno de los componentes del multiplicador del gasto, y los tres últimos, por el contrario, recogen el crecimiento de la demanda originado por el cambio en cada uno de los componentes del gasto.

Posteriormente, siguiendo la misma metodología, para efectos del presente fueron desagregadas las exportaciones y las importaciones.

turismo. No sucede lo mismo con las exportaciones tradicionales, que inclusive muestran signos negativos en algunos años. En el caso del turismo, fuertes impulsos se dieron en 1990 y 1992-1993 y en 1998, por incrementos en el ingreso de turistas.

En las importaciones, llama la atención que las de bienes de consumo no provocaron las principales filtraciones, sino que lo hicieron otro tipo de importaciones. Esto se debe a que aunque la apertura comercial ha aumentado la participación de las primeras dentro de las importaciones totales de bienes, las importaciones de materias primas y bienes de capital, así como de algunos servicios, siguen siendo las más importantes.

En el caso del sector público, los principales impulsos a la demanda agregada se dieron en 1989 y 1993, años preelectorales, por los aspectos ya explicados. Por su parte, las principales filtraciones o impactos que contraen la demanda agregada se produjeron en 1991 y 1996, años en que aumentó, con carácter temporal, la tasa impositiva del impuesto de ventas. Sin embargo, con excepción de esos dos últimos años y 1997, los impuestos muestran signo positivo, reflejando cómo la caída en la presión tributaria ha impulsado el crecimiento de la demanda agregada.

La inversión privada tuvo importantes impactos sobre la demanda agregada en 1986, 1992 y en menor grado en 1998, mientras que el ahorro privado, en general, muestra filtraciones, debido a los pequeños aumentos en la propensión media a ahorrar. En los períodos posrecesivos (1992-1993 y 1997-1998) es cuando el sector privado ha generado mayores impulsos en la demanda agregada.

Entre 1985 y 1998 la demanda agregada total (igual al PIB más las importaciones) creció en un 114,6%, y cuando se realiza la descomposición de las fuentes efectivas de demanda entre el primero y el último año, el resultado es que un 71,8% de ese incremento lo originó el sector externo, un 17,9% el sector privado, y el 10,3% restante el sector público. Desagregando todavía más, un 41,7% del incremento lo generaron las exportaciones no tradicionales, y un 16,5% el turismo, mientras que las exportaciones tradicionales no aportaron nada.

Separando ese aumento total en la demanda agregada en dos subperíodos, entre 1985 y 1992 el mismo fue de 57,9%, y entre 1992 y 1998 de 35,9%, con un fuerte aumento en la importancia del sector externo, pues mientras en el primer subperíodo explicó un 58% del incremento, en el segundo explicó un 82,5%. La participación del sector público no varió entre subperíodos, correspondiendo el aumento en el sector externo con una caída en la importancia del ahorro y la inversión privada. Dentro del sector externo, el rol relevante lo llevaron las exportaciones no tradicionales, que pasaron de explicar un 40% del aumento, a un 70%.

Cuadro 3: Costa Rica, descomposición de las fuentes efectivas de crecimiento de la demanda agregada total, 1985-1998*

	total	sector privado ¹			sector público ²			sector externo								
		total	inversión	ahorro	total	gasto ³	impuestos	total	exportaciones				importaciones			
									total	bienes tradic.	bienes no tradic.	turismo	otros	total consumo	bienes	otros
1986/85	8,55	9,49	9,58	-0,10	0,98	-0,33	1,31	-1,91	1,89	1,32	0,58	0,09	-0,10	-3,81	-1,23	-2,58
1987/86	8,24	2,09	1,67	0,42	0,19	-0,19	0,38	5,96	10,09	2,04	5,04	1,18	1,85	-4,13	-0,48	-3,65
1988/87	2,15	-4,59	-1,64	-2,96	1,22	-0,17	1,39	5,53	3,97	-0,93	2,03	1,53	1,35	1,56	-0,35	1,91
1989/88	8,88	0,30	1,87	-1,57	3,19	0,72	2,47	5,39	8,86	0,65	5,54	1,40	1,27	-3,47	-0,68	-2,79
1990/89	5,67	1,83	2,11	-0,28	1,76	-0,01	1,77	2,08	4,60	-0,17	1,05	2,55	1,16	-2,52	-0,94	-1,58
1991/90	0,46	-4,89	-3,86	-1,03	-1,74	0,07	-1,81	7,09	5,23	1,83	1,10	1,55	0,76	1,86	0,31	1,55
1992/91	13,86	11,37	8,82	2,55	1,16	0,44	0,71	1,33	7,88	0,13	4,48	2,69	0,58	-6,55	-2,27	-4,28
1993/92	9,31	2,62	3,02	-0,40	2,61	1,22	1,39	4,08	6,67	0,88	1,55	3,46	0,77	-2,59	-1,70	-0,89
1994/93	3,46	-1,71	-1,54	-0,17	0,22	0,05	0,17	4,95	4,63	0,35	2,30	0,37	1,61	0,32	-0,43	0,75
1995/94	2,23	-3,27	-1,73	-1,54	0,52	0,13	0,40	4,98	4,41	2,36	2,04	-0,53	0,54	0,57	1,82	-1,25
1996/95	1,34	-2,70	-4,17	1,47	-0,84	0,75	-1,60	4,88	6,61	-0,93	5,44	0,91	1,19	-1,72	-1,24	-0,48
1997/96	4,60	2,25	2,47	-0,22	0,05	0,19	-0,14	2,29	2,84	-1,49	2,78	0,49	1,06	-0,55	0,60	-1,15
1998/97	10,85	4,52	4,48	0,04	1,25	0,52	0,73	5,08	8,88	-3,45	8,05	2,21	2,07	-3,79	-0,83	-2,96
1998/85	114,6	20,5	23,7	-3,2	11,8	5,6	6,3	82,3	104,9	-0,2	60,9	24,1	20,0	-22,6	-6,7	-15,9
1991/85	57,9	17,7	20,3	-2,6	6,6	0,8	5,8	33,6	49,9	5,4	23,1	13,5	7,9	-16,2	-5,4	-10,8
1998/92	35,9	2,3	3,1	-0,7	3,9	3,0	0,9	29,6	37,2	-3,2	25,1	7,3	8,0	-7,6	-1,7	-5,9

* Inversión privada, gasto público y exportaciones (y su desagregación) reflejan el efecto propio de la variable de demanda.

Ahorro privado, impuestos e importaciones (y su desagregación) reflejan el efecto del coeficiente específico sobre el multiplicador total de la demanda agregada.

1. Incluye empresas públicas.
2. Gobierno general.
3. Incluye gasto corriente y de inversión.

Fuente: estimación propia a partir de datos del Banco Central de Costa Rica.

Desde la perspectiva del presente estos resultados son muy importantes, pues confirman que el sector externo, directamente afectado por las políticas de liberalización de la balanza de pagos, ha jugado un papel protagónico en la dinámica económica del país durante el período de estudio.

2. Empleo, ingresos laborales y productividad

Entre 1987 y 1998, como resultado del proceso de transición demográfica, las fuertes inmigraciones internacionales²⁵ y la coyuntura económica, la tasa bruta de participación (activos/población total) se incrementó de 37,5% en 1987 a 41,2% en 1998, y la tasa neta (activos/población en edad de trabajar)²⁶ de 53,8% a 55,3% respectivamente.²⁷ En términos absolutos, la población económicamente activa, o sea, la oferta de trabajo, se incrementó en 36.000 personas por año como promedio para el período.

Dos aspectos son especialmente importantes en esa situación: el aumento en la participación de las mujeres y el aumento en la oferta de trabajo calificado. En el caso de las mujeres, su tasa específica de participación (neta) pasó de 29,4% en 1987 a 35,6% en 1998, resultado de la incorporación al mercado de trabajo, como promedio para el período, de 16.000 de ellas al año. De esta forma, pasaron de representar un 27,6% de la población económicamente activa en 1987, a un 32,6% en 1998.

En el caso del nivel educativo, que aproxima la calificación laboral, se clasificó la población en tres grupos: sin educación formal o con primaria incompleta (sin calificación), con primaria completa o secundaria incompleta (semicalificados), y con secundaria completa o más (calificados). Entre 1987 y 1998 el número absoluto de personas económicamente activas sin calificación prácticamente se mantuvo constante, mientras que la de calificados más que se duplicó (se incrementó en un 140%), y la de semicalificados aumentó en un 43%. Se produjo entonces un cambio

25. Hay un importante flujo de entrada y salida de inmigrantes extranjeros, principalmente nicaragüenses, que ingresan al país, realizan trabajos temporales y luego vuelven a salir, con diferencias en el tiempo de permanencia, pero se estima que el acervo en cada momento del tiempo es de unas 300 mil personas entre niños y adultos, o sea, equivalente a un 10% de la población nacional, de las cuales un elevado porcentaje se incorpora en el mercado de trabajo.

26. Población de 12 años y más.

27. En este caso el promedio fue 53,2%, debido a que los valores en los años extremos fueron superiores a los de años intermedios.

importante en la composición de la oferta de trabajo, ya que se redujo la participación relativa del trabajo no calificado (de 27,6% a 19,8% respectivamente) y aumentó la del calificado (de 10,1% a 17,2%), mientras que se mantuvo la del trabajo semicalificado (62,3% y 63%). Estos cambios son resultado del proceso demográfico y de la amplia cobertura del sistema educativo costarricense a nivel de educación primaria,²⁸ así como la expansión de la educación universitaria privada en los últimos años.

2.1. Empleo

Entre 1987 y 1998 la ocupación creció a un ritmo promedio anual de 3,2% (cuadro 2), superior al 2,3% de la población, mientras que la tasa de desempleo abierto promedió un 5%. Por subperíodos, entre 1992 y 1998 los niveles promedio de crecimiento del empleo y de la tasa bruta de participación fueron mayores que entre 1987 y 1991;²⁹ mientras que el crecimiento poblacional se redujo,³⁰ y la tasa de desempleo abierto fue igual en ambos subperíodos. Dado el aumento en la tasa de participación de la población, estas magnitudes globales reflejan la gran capacidad de absorción de empleo de la economía nacional durante el período, y ponen en evidencia una faceta exitosa del proceso económico en marcha, lógicamente desde una perspectiva de largo plazo, o sea, más allá de las fluctuaciones coyunturales.

Además de ese resultado global, varias particularidades de la evolución del empleo tienen especial importancia para el presente estudio. En primer lugar, que la tasa de crecimiento del empleo femenino fue bastante mayor que la del masculino (cuadro 4), resultando en un importante aumento en la participación femenina dentro del empleo total entre el inicio y el final del período.³¹

28. Se estima que al menos un 70% de los niños costarricenses culminan exitosamente su educación escolar (primaria); aunque el porcentaje es bastante menor cuando se considera la culminación de la secundaria.

29. La tasa bruta de participación pasó de un promedio de 37,6% en 1987-1991 a 38,9% en 1992-1998, mientras que la tasa de crecimiento del empleo pasó de 2,2% a 3,8% respectivamente (cuadro 2).

30. Fue de 2,4% en promedio para 1987-1991 y 2,2% para 1992-1998; sin embargo, dado que el marco muestral de la encuesta corresponde al censo de población de 1984, y que no se han realizado actualizaciones de los segmentos censales (especialmente en lo que corresponde a nuevos asentamientos poblacionales), es de esperar que la estimación de la encuesta subestime el incremento poblacional debido a la inmigración.

31. Un 86% del incremento en el empleo femenino entre 1987 y 1998 fue absorbido por el sector no transables no relacionados, mientras que el sector transables lo hizo con menos de

Cuadro 4: Costa Rica. Tasa de crecimiento anual promedio y estructura relativa de la ocupación según diferentes categorías, 1987-1997

	crecimiento anual promedio (%)			estructura relativa	
	87-98	87-91	92-98	1987	1998
Todos los ocupados	3,2	2,2	3,8	100,0	100,0
Hombres	2,5	1,4	3,2	73,1	68,3
Mujeres	4,8	4,4	5,0	26,9	31,7
Categoría ocupacional					
Cuenta propia y patronos	3,9	4,3	3,7	24,0	25,8
Asalariados	3,3	1,9	4,0	70,4	70,9
sin servicio doméstico	3,1	1,7	3,9	66,7	66,1
servicio doméstico	5,9	6,1	5,8	3,7	4,8
Trabajadores no remunerados	-1,1	-3,6	0,2	5,7	3,3
Calificación/Educación					
No calificados ¹	0,2	-0,1	0,4	27,7	19,8
Semicalificados ²	3,5	2,9	3,8	48,2	49,7
Calificados ³	5,5	3,3	6,7	24,2	30,5
Segmentación mercado trabajo⁴					
Formal (urbano y rural)	4,5	3,4	5,1	44,8	51,2
Informal (urbano y rural)	3,8	2,9	4,4	27,1	28,7
sin servicio doméstico	3,5	2,4	4,2	23,4	24,0
servicio doméstico	5,9	6,1	5,8	3,7	4,7
Agropecuaria	0,1	-0,3	0,3	28,1	20,1

1. Ninguna educación formal o primaria incompleta (de 0 a 5 años de educación formal).
2. Primaria completa o secundaria incompleta (de 6 a 10 años de educación formal).
3. Secundaria completa o algún año de universitaria (11 o más años de educación formal).
4. El segmento informal incluye a los trabajadores no agropecuarios (urbanos y rurales) sin educación universitaria: por cuenta propia, asalariados en establecimientos de 5 empleados o menos (excluyendo los empleados públicos), el servicio doméstico y los trabajadores no remunerados; y el formal a todos los demás trabajadores no agropecuarios (urbanos y rurales).

Fuente: estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

En segundo lugar, aunque en el período 1987-1998 el crecimiento de los cuentapropistas y patronos fue mayor que el de los asalariados (especialmente en el subperíodo 1987-1991), estos últimos seguían representando al final del mismo el 70% de los ocupados (cuadro 4). Este aspecto está íntimamente relacionado con otro sumamente importante

un 5%, aunque vale destacar que el incremento en el número de mujeres empleadas por este último sector entre esos dos años fue mayor que en el sector no transables relacionados (46% y 28% respectivamente), pero inferior a los no relacionados (80%).

para la comprensión del impacto del proceso económico en marcha, y es que, a diferencia de lo ocurrido en otros países de la región, se ha incrementado la formalidad.³² El segmento formal (urbano y rural, excluyendo actividades agropecuarias), absorbía al final del período a la mitad de los ocupados (cuadro 4), y mostraba una tasa de crecimiento ligeramente superior a la del segmento informal,³³ que absorbía a casi un 30% de los ocupados; mientras que en el sector agropecuario, como se ha señalado, prácticamente no aumentó el empleo a lo largo del período. Como resultado, la razón entre el empleo formal y el informal y agropecuario en conjunto muestra un aumento a lo largo del período (gráfico 3), pasando de 0,8 al inicio del período de estudio, a 1,0 en los últimos años del mismo.³⁴

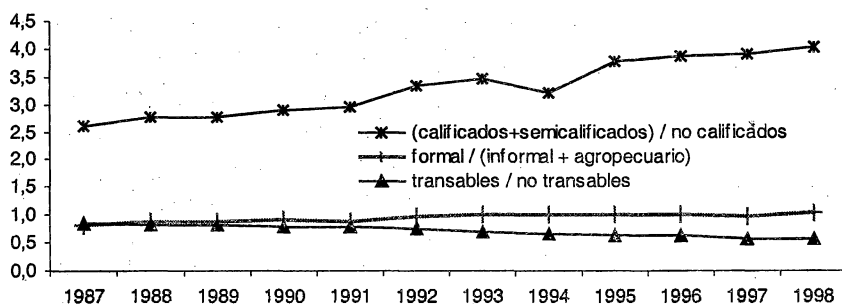
Adicionalmente, como se ha destacado, las actividades de producción de bienes no transables mostraron un mayor crecimiento en la tasa de ocupación, con el consecuente aumento en su participación relativa dentro del empleo total (como se refleja en el gráfico 3, hay una reducción sostenida de la razón entre el empleo en transables y no transables, que pasa de 0,8 en los primeros años del período de estudio a 0,6 en los últimos). Dentro de las actividades no transables, las directamente relacionadas con la apertura comercial y financiera mostraron un mayor dinamismo.

32. Según el Panorama Laboral 1997 de la OIT, a partir de cifras de un grupo amplio de países latinoamericanos y del Caribe: "(en la década de los años noventa) en el conjunto de países aumenta la informalización y alrededor del 85% de los nuevos empleos se concentra en actividades informales" (OIT, 1997: 13).

33. Este segmento informal incluye a los trabajadores por cuenta propia, los asalariados en establecimientos de 5 empleados o menos (excluyendo los empleados públicos y los que tienen educación universitaria), el servicio doméstico y los trabajadores no remunerados.

34. Aunque no se considera explícitamente la desagregación urbano-rural, vale destacar que la zona rural costarricense muestra una elevada tasa de crecimiento de la ocupación, situación directamente relacionada con la expansión de los servicios en ella, y en menor grado con la expansión industrial (incluyendo zonas francas y empresas maquiladoras). Excluyendo la actividad agropecuaria, entre 1997 y 1987 la ocupación en esta zona se incrementó en un 63%. Por sectores, se duplicó el número de ocupados en servicios financieros y transporte, y aumentó en un 70% la ocupación en electricidad y agua y comercio; mientras que la ocupación en actividades industriales apenas aumentó en un 53%.

Gráfico 3: Costa Rica: razones de empleo. 1987-1998



Fuente: Encuestas Nacionales de Hogares.

Por calificación/educación, la tasa de crecimiento de la ocupación de los no calificados fue casi nula, representando cada vez una proporción menor del total de ocupados; mientras que aumenta la participación de los trabajadores semicalificados y calificados. La razón entre los empleados semicalificados y calificados en conjunto respecto a los no calificados aumentó a lo largo del período (gráfico 3), pasando de 2,6 en 1987 a 4 en 1998. Esto se explica principalmente por el aumento en la oferta y contratación de trabajo semicalificado y calificado (por los aspectos ya señalados), y en menor medida por una reducción en la contratación de los no calificados, como lo refleja su tasa específica de desempleo abierto, que apenas aumentó de 5,6% a 5,9% en el mismo período.

Finalmente, cuando se considera conjuntamente la calificación de los trabajadores y su sector de ocupación, el resultado es una reducción en la ocupación de trabajadores no calificados en transables (-0,8% anual en promedio para todo el período), y un elevado aumento en la contratación de trabajadores semicalificados y, especialmente, calificados en no transables (mayormente en los servicios relacionados). O sea, los ajustes de empleo en los sectores transables (agropecuario e industrial) se realizaron reduciendo la contratación de empleados no calificados, mientras que la expansión de los sectores no transables, en conjunto, se logró principalmente con la contratación de empleo semicalificado y calificado.

2.2. Los ingresos laborales

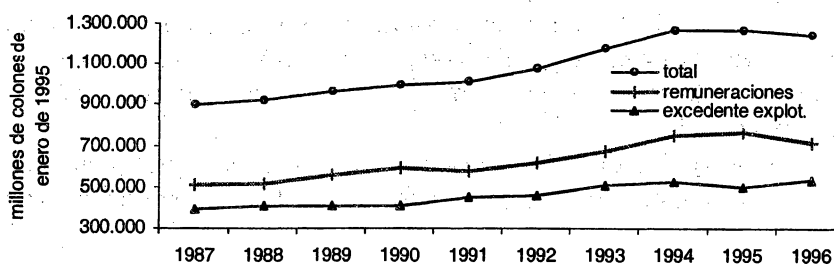
En Costa Rica existen dos estimaciones sobre la renta primaria o ingresos laborales (salarios de los empleados más ganancias o renta empresarial de los patronos y cuenta propia): la de Cuentas Nacionales

(Banco Central de Costa Rica), y la que se obtiene de las encuestas de hogares (Dirección General de Estadística y Censos). Entre ambas hay diferencias metodológicas de cálculo, e inclusive diferencias en lo que miden,³⁵ que se traducen en una subestimación por parte de las encuestas de hogares respecto a cuentas nacionales. Como promedio para el período 1987-1996, último año para el que se dispone información de cuentas nacionales, la subestimación en la renta primaria total por parte de las encuestas de hogares ha sido cercana al 30%, menor en las remuneraciones a los empleados y mayor en la renta empresarial, caso este último en que supera el 40% (Sauma y Trejos, 1999). No obstante esas diferencias, ambas fuentes aportan elementos importantes al tema de estudio.

2.2.1. La distribución funcional de la renta primaria

Las cifras del Banco Central de Costa Rica (BCCR) muestran que la renta primaria total en términos reales se incrementó a un promedio de 3,8% por año en el período 1987-1996; 4,1% las remuneraciones a los empleados y 3,6% el excedente de explotación. La participación de las remuneraciones a los empleados como promedio para el período fue de 57,7%, respecto a 42,3% del excedente de explotación, con una pequeña tendencia al incremento de la participación relativa de las remuneraciones a empleados. En períodos de relativa estabilidad económica la participación de las remuneraciones de los empleados mostró tendencias al aumento, pero en los períodos recesivos se incrementó la participación del excedente de explotación (1991 y 1996, gráfico 4).

Gráfico 4: Costa Rica: evolución de la renta primaria total real.* 1987-1996



* Deflatada con el IPC.

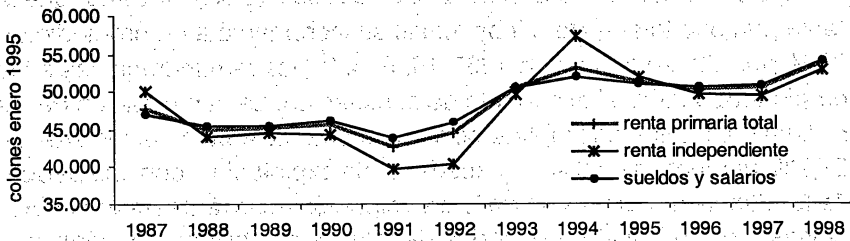
Fuente: Elaboración propia con datos del BCCR.

35. Por ejemplo, las cuentas nacionales estiman el excedente bruto de explotación, mientras que las encuestas de hogares miden la renta independiente percibida.

2.2.2. Evolución de los ingresos laborales según las encuestas de hogares

Según las encuestas de hogares, la renta primaria o ingreso laboral promedio por ocupado (salarios más ganancias de los patronos y cuenta propia) creció en términos reales entre 1987 y 1998 a un ritmo de 1,2% anual, con un aumento mayor en los salarios que en las rentas por trabajo independiente (1,3% y 1% respectivamente, gráfico 5 y cuadro 5),³⁶ aunque se presume que las encuestas de hogares no captan adecuadamente la información de ingresos de los patronos, especialmente los más ricos, lo cual podría estar subestimando la magnitud del cambio en esta última.

Gráfico 5: Costa Rica: evolución de la renta primaria real* promedio por ocupado: 1987-1998



* Deflatada con el IPC promedio de cada año.

Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

Por subperíodos, entre 1987 y 1991 se dio una caída sostenida de la renta primaria y su desagregación (-2,7% la total, -5,4% la independiente y -1,8% los salarios), pero luego, entre 1992 y 1998, se produjo una fuerte recuperación (3,4%, 4,6% y 3,1% respectivamente). En general, la renta independiente promedio ha sido menor que el salario promedio (un 2,4% en el período).³⁷

Por categorías, todas las consideradas en el cuadro 5 muestran tasas de crecimiento positivas de la renta primaria real y sus componentes en

36. Vale resaltar que se trata aquí de la renta primaria promedio por ocupado, mientras que en acápite anterior las tasas de crecimiento correspondían a la renta primaria total.

37. Cuando se excluye el servicio doméstico la renta independiente es 6,7% menor que los salarios en promedio para el período.

el período, con dos excepciones: los trabajadores no calificados y los informales. En cambio, los empleados públicos han tenido el mayor incremento en la renta promedio.

La renta independiente muestra elevados niveles de crecimiento en el sector productor de bienes y servicios no transables directamente relacionados con la apertura, mientras que en el caso de los salarios los niveles más elevados de crecimiento se dieron en el sector público, y, con menor magnitud, para los trabajadores altamente calificados (un porcentaje elevado de los cuales trabaja también en el sector público), y en general, los ocupados en el segmento formal.

Cuadro 5: Costa Rica: Tasa de crecimiento anual promedio de la renta primaria real¹ según diferentes categorías: 1987-1998

	renta primaria	ganancia	salarios
Todos los ocupados	1,2	1,0	1,3
Sector productivo			
Transables	0,8	0,3	1,2
No transables	1,1	0,9	1,1
Relacionados con apertura	1,0	1,3	0,9
No relacionados	1,1	1,0	1,3
Sector institucional			
Público	2,4	n.a.	2,4
Privado	1,1	1,0	1,2
Calificación/Educación			
No calificados	-0,7	-1,0	-0,4
Semicalificados	0,7	1,1	0,5
Calificados	1,5	0,8	1,7
Segmentación			
Formal (urbano y rural)	1,5	0,6	1,4
Informal (urbano y rural)	-0,5	-0,7	-0,2
Agropecuario	0,8	0,3	1,1

1. Deflatada con el IPC promedio anual (enero 1995=100%).

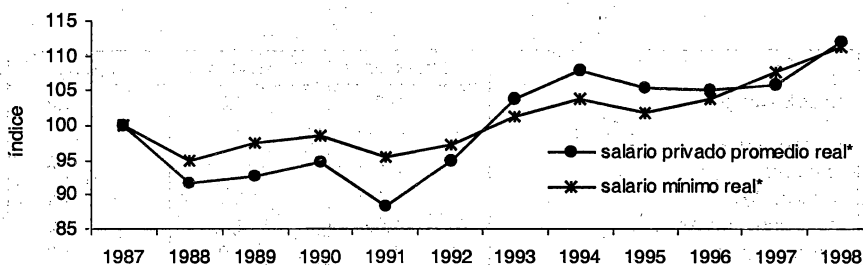
Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

Los salarios tienen una incidencia mayor que la renta independiente sobre la renta primaria, pues según las encuestas de hogares, en promedio para el período 1987-1998, representaron un 74% de la renta primaria total. En el caso específico de los salarios, el mayor crecimiento de los salarios públicos, con una tasa promedio en el período de 2,4%, respecto

a 1,2% del privado, amplió aún más la brecha entre los salarios promedio de ambos sectores.³⁸

En el caso del sector privado, los salarios se determinan libremente entre el patrono y el trabajador, aunque respetando los salarios mínimos fijados tripartitamente.³⁹ Es importante resaltar la alta correlación entre los cambios en los salarios mínimos y los promedios (gráfico 6),⁴⁰ ya que los patronos generalmente toman el porcentaje de aumento en el salario mínimo como referencia para el ajuste salarial a todos los empleados, incluyendo los que ganan más del mínimo. En general, ha habido en el período una tendencia a proteger los salarios privados nominales de la inflación, e inclusive a aumentarlos en términos reales.⁴¹

Gráfico 6: Costa Rica: evolución de los índices (1987 = 100%) de salario mínimo real* y salario privado promedio real.* 1987-1998



* Deflacionados con el IPC promedio de cada año.

Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares y BCCR.

38. La relación entre el salario promedio del sector público y el privado pasó de 1,7 en 1987, a 2 en 1998. El salario promedio del sector público es mayor que el del privado, tanto porque en el sector público trabaja un mayor porcentaje de personal profesional que en el privado, como a fijaciones de salarios por encima de los privados para algunas categorías, especialmente las de menor calificación, resultado de presiones gremiales.

39. Empleados, patronos y gobierno conforman el Consejo Nacional de Salarios, que determina los salarios mínimos generalmente dos veces al año (los que rigen a partir del 1° de enero y una revisión a mitad de año).

40. El ejercicio de regresión lineal de los datos del gráfico (5) arroja como resultado la siguiente ecuación, con un $R^2=0,85$, y coeficientes estadísticamente significativos a un nivel de significación del 5%:

$IWP = -42,3 + 1,41 IWM$, donde IWP es el índice de salario real promedio (1987=100%), y IWM el índice de salario mínimo real (1987=100%).

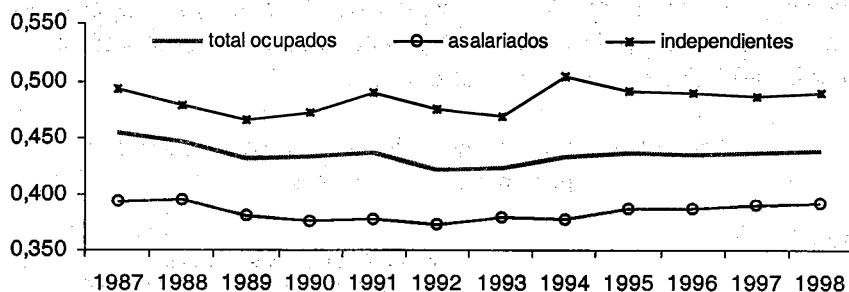
41. La relativa estabilidad durante los primeros años del período considerado está relacionada con la ejecución de una política salarial más cautelosa en aras de la reactivación productiva, que se logró al sustituir, en forma concertada con las organizaciones laborales, la política de salarios reales crecientes por una de salarios reales constantes, con lo que los trabajadores renunciaban a recuperar plenamente el poder adquisitivo que sus salarios tenían antes de la crisis económica de principios de los años ochenta.

Además de la evolución de la renta primaria por categorías, resulta imprescindible, desde la óptica del presente, analizar los cambios en la desigualdad en los ingresos laborales por ocupado, tanto entre la totalidad de los ocupados, "dentro" y "entre" las categorías consideradas, para lo cual se utilizan diferentes mediciones.

En el caso de la totalidad de los ocupados se realizaron dos estimaciones. La primera, el coeficiente de Gini, mide la desigualdad en la distribución de la renta primaria por ocupado. Como se refleja en el gráfico 7, entre el inicio y el final del período (1987-1998) se dio una pequeña reducción en la desigualdad, la cual fue resultado de una fuerte reducción entre 1987 y 1992, y posteriormente un aumento y estabilidad en los años siguientes.

Cuando se consideran solamente los trabajadores independientes las fluctuaciones en la desigualdad son más acentuadas; mientras que en el caso de los asalariados no es tan marcada la reducción entre los años iniciales y finales del período, pero en el intermedio hay una reducción y aumento.

Gráfico 7: Coeficiente Gini de distribución de la renta primaria por ocupado.* 1987-1998

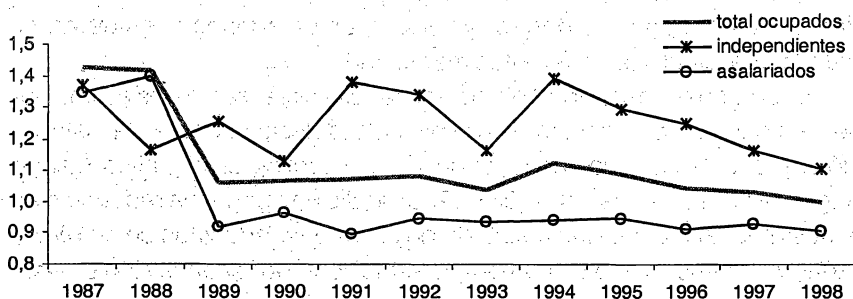


* Excluyendo ocupados con renta primaria ignorada. Calculado por deciles de ocupados.

Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

El coeficiente de variación de las rentas promedio es el segundo de los indicadores de desigualdad utilizados, y muestra una fuerte reducción entre 1987 y 1989 y luego bastante estabilidad en la renta primaria total y los salarios (gráfico 8). La renta independiente, a pesar de las fuertes fluctuaciones, también se reduce al final del período respecto al inicio. La situación inicial hace suponer que en los primeros años del período prevalecían desigualdades generadas durante la crisis económica, las cuales no necesariamente respondían a situaciones de mercado.

Gráfico 8: Coeficiente de variación de la renta primaria promedio por ocupado.* 1987-1998

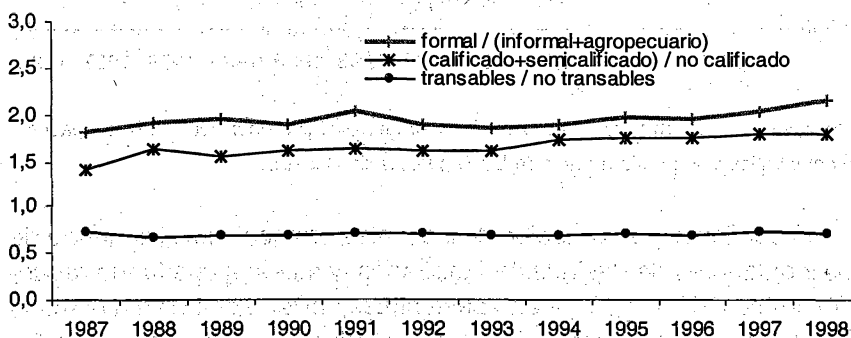


* Excluyendo ocupados con renta primaria ignorada.

Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

Por otra parte, para el análisis de la dispersión en la renta primaria "entre" categorías se utiliza la relación entre las rentas promedio por ocupado (gráfico 9), que refleja aumentos en las brechas de renta primaria entre trabajadores calificados (y semicalificados) respecto a los no calificados, y entre los trabajadores formales y los informales y agropecuarios. No hubo cambio en la brecha entre transables y no transables en su globalidad (relacionados y no relacionados).

Gráfico 9: Costa Rica: razones de renta primaria promedio por ocupado. 1987-1998



Fuente: Encuestas de Hogares.

En el caso específico de los salarios (cuadro 6), la dispersión "entre" categorías es muy similar a la que refleja el análisis de la renta primaria

total, con aumentos de las brechas salariales entre los trabajadores calificados y los no calificados, entre los formales y los informales (especialmente) y agropecuarios, y entre los públicos y los privados.

Cuadro 6: Costa Rica, dispersión salarial según diferentes categorías 1987 y 1998

	coef. variación		promedio=100% ¹	
	1987	1998	1987	1998
Todos los ocupados	1,3	0,9	100,0	100,0
Sector productivo				
Transables	1,2	0,8	80,1	78,8
No transables	1,4	0,9	114,3	111,3
Relacionados con apertura	1,1	0,9	115,2	109,2
No relacionados	1,5	0,9	113,8	112,8
Sector institucional				
Público	0,7	0,7	148,5	167,5
Privado	1,6	0,9	85,8	83,8
Calificación/Educación				
No calificados	2,2	0,7	73,3	59,6
Semicalificados	1,4	0,6	82,2	75,0
Calificados	0,8	0,8	154,7	161,0
Segmentación				
Formal (urbano y rural)	1,1	0,8	128,1	129,5
Informal (urbano y rural)	2,6	0,7	64,7	53,1
Agropecuario	0,8	0,7	61,2	59,8

1. El salario promedio total es igual a 100%.

Fuente: Elaboración propia a partir de las Encuestas de Hogares.

Por último, para el caso de los salarios, se estimó la dispersión al interior ("dentro") de las categorías utilizando el coeficiente de variación (cuadro 6), con el resultado de una reducción en la dispersión en casi todas, con excepción del sector público y los trabajadores calificados. Los trabajadores informales mostraron la mayor reducción, seguidos de los no calificados.

Es evidente entonces que el aumento en el nivel de empleo a lo largo del período generó un aumento en los ingresos laborales promedio de los ocupados (con excepción de los trabajadores no calificados y los informales). En términos generales, las cifras disponibles reflejan pequeñas reducciones en la desigualdad en la distribución de la renta primaria por

ocupado a lo largo del período, pero con diferencias por subperíodos, pues mientras entre 1987 y 1991 se reduce la desigualdad, entre 1992 y 1998 aumenta. Debe considerarse también la posibilidad de que se esté subestimando la renta independiente de los más ricos, con lo cual se estaría subestimando también el aumento en la desigualdad. No obstante esa tendencia global a la reducción a lo largo del período, se presentan aumentos en la desigualdad tanto "entre" como "dentro" de las diferentes categorías consideradas (principalmente entre los calificados y los no calificados, y entre los formales y los informales y agropecuarios), los cuales responden en buena medida a la dinámica propia del mercado de trabajo (oferta y demanda), que a su vez se ha visto afectada por la dinámica macroeconómica. Por último, debe ser resaltado el importante papel que han jugado las fijaciones de salarios mínimos, manteniendo los mismos en términos reales, e inclusive incrementándolos.

2.3. El empleo y la productividad: efectos sectoriales

Se descompone aquí el crecimiento de la participación del empleo como cambios ponderados de la diferencia del crecimiento del producto per cápita y de la productividad laboral del empleo en cada sector. En el cuadro 7 se muestran los resultados como promedios para el período 1987-1998, y los respectivos subperíodos.

Como se ha señalado, la tasa de crecimiento anual promedio de la ocupación fue de 3,2% durante el período 1987-1998, bastante mayor que la tasa de crecimiento poblacional (2,3%), con el consecuente aumento en la tasa bruta de participación del empleo (ocupados/población total), que pasó de 35,4% en 1987 a 38,9% en 1998, para un aumento anual promedio de 0,9%. Por subperíodos, esta tasa de participación del empleo decayó levemente entre 1987 y 1991, pero luego mostró un fuerte incremento (cuadro 7). El PIB per cápita creció a un promedio de 1,8% anual (1,3% en 1987-1991 y 2,1% en el subperíodo siguiente), mientras que la productividad (producto promedio por ocupado) lo hizo a una tasa del 0,9%, con una reducción en el ritmo de crecimiento en el segundo subperíodo respecto al primero. Sin embargo, no todos los sectores contribuyeron de igual forma en esos casos.

En el crecimiento del producto per cápita, influyeron en mayor grado los sectores de transporte y establecimientos financieros, y en menor grado electricidad y agua; de manera que el sector de no transables mostró una tasa bastante mayor que el de transables, y dentro de él, las actividades directamente relacionadas con la apertura comercial y financiera (de hecho las no relacionadas muestran una tasa muy baja).

En cambio, en el crecimiento de la productividad, los sectores que más contribuyeron fueron electricidad y agua y el sector agropecuario, y en menor grado transporte e industria, mientras que los demás sectores más bien mostraron tasas negativas de crecimiento de la productividad.⁴² El sector transables presentó una tasa positiva y elevada (especialmente entre 1992 y 1998), mientras que el de no transables una tasa negativa (principalmente por los servicios no directamente relacionados con la apertura).

Por rama de actividad, con excepción de transporte, los sectores que mostraron mayores tasas de crecimiento del empleo fueron, precisamente, los que mostraron tasas negativas de variación de la productividad laboral, o sea, que el aumento en el empleo en esos sectores no fue compensado con aumentos similares en la producción.

En el sector de no transables en su conjunto se dio una situación similar a la anterior, aunque al desagregarlo, las actividades directamente relacionadas con la apertura, que más crecieron en términos de empleo, muestran solamente una pequeña reducción en la productividad. Lo contrario sucedió con el sector transables, ya que los menores niveles de crecimiento del empleo corresponden con aumentos en la productividad laboral, con el consecuente impacto sobre el producto.

Restando a la tasa de crecimiento del producto per cápita la tasa de crecimiento de la productividad, se obtiene el aporte de cada sector al aumento en la participación del empleo. En este caso, los sectores que más aportaron fueron los de comercio y otros servicios, y juntos explican más del 50% del incremento en la tasa de participación. Establecimientos financieros, transporte y construcción también aportaron a ese crecimiento, aunque de manera menos significativa que los dos anteriores; el sector industrial no aportó nada, y el agropecuario más bien tuvo un aporte negativo. En el caso del sector de no transables su aporte fue muy elevado, pero principalmente por las actividades no directamente relacionadas con la apertura. El sector de transables tuvo un aporte negativo.

En conclusión, los sectores más dinámicos en cuanto a crecimiento de la producción, lo fueron más por aumentos en el empleo que en la productividad. Las actividades no transables fueron las que más contribuyeron a aumentar la tasa de participación del empleo, pero lo hicieron gracias a una reducción en la productividad. Por su parte, las actividades

42. Vale destacar que uno de los temas en discusión en el país en momentos en que este estudio se realizaba, es el tema de la subestimación del PIB, especialmente en las actividades de mayor desarrollo reciente, como las financieras; situación que podría estar incidiendo en los resultados aquí obtenidos.

Cuadro 7: Costa Rica: Tasas de crecimiento anual promedio del empleo, el producto per cápita, la productividad laboral y la participación del empleo, y participación promedio del empleo, por sectores, 1987-1998

sector	tasas anuales de crecimiento									participación del empleo ³					
	empleo			producto per cápita ¹			productividad laboral ²			promedio			tasa de crecimiento ^{4,5}		
	87-98	87-91	92-98	87-98	87-91	92-98	87-98	87-91	92-98	87-98	87-91	92-98	87-98	87-91	92-98
total	3,2	2,2	3,8	1,8	1,3	2,1	0,9	1,5	0,6	36,5	35,7	36,9	0,9	-0,3	1,6
agropecuario	0,1	-0,3	0,3	1,2	2,7	0,4	3,5	5,6	2,3	8,5	9,4	8,0	-0,6	-0,8	-0,4
industria y minería	2,3	4,4	1,2	1,5	0,1	2,3	1,7	-1,3	3,4	6,4	6,5	6,3	0,0	0,3	-0,2
electricidad y agua	2,2	0,4	3,3	2,9	2,1	3,4	4,9	5,1	4,8	0,4	0,4	0,4	0,0	0,0	0,0
construcción	4,2	4,0	4,4	0,7	-1,7	2,1	-0,5	-3,2	1,0	2,3	2,2	2,3	0,1	0,1	0,1
comercio, rest. y hote.	5,2	2,0	7,1	1,8	0,5	2,5	-1,0	1,0	-2,1	6,4	5,6	6,9	0,5	-0,1	0,8
transp. alm. y comunic.	6,3	3,5	7,9	5,5	4,3	6,2	2,0	3,9	0,9	1,7	1,4	1,9	0,2	0,0	0,3
establec. financieros	9,3	7,9	10,1	4,1	4,2	4,0	-2,1	-0,7	-2,9	1,5	1,2	1,7	0,3	0,2	0,3
otros servicios	4,0	2,5	4,8	0,1	0,1	0,1	-1,4	0,2	-2,4	9,2	9,0	9,4	0,4	0,0	0,6
transables	1,0	1,5	0,6	1,4	1,3	1,4	2,7	2,3	3,0	14,9	15,9	14,3	-0,6	-0,4	-0,6
no transables	4,8	2,8	5,9	2,1	1,2	2,6	-0,3	0,9	-1,0	21,6	19,8	22,6	1,4	0,2	2,2
relac. con apertura	5,9	3,0	7,6	3,3	2,2	3,9	-0,2	1,7	-1,3	9,6	8,2	10,4	1,0	0,1	1,4
no relacionados	3,9	2,7	4,6	0,5	0,1	0,8	-0,9	-0,1	-1,4	12,0	11,6	12,1	0,5	0,1	0,7

1. PIB/población = x.

2. PIB/ocupados = p.

3. Ocupados/población = λ .

4. Según la metodología propuesta (Taylor, 1998), si: $b_i = L_i/X_i$ (relación empleo/producto sectorial);

$l_i = L_i/población$ (participación del empleo sectorial), y $p_i = X_i/L_i$ (productividad laboral sectorial),

entonces, diferenciando b_i y p_i , se obtiene que: $p_i^* = -b_i^*$, (para $X^* = \Delta X/X_0$)

luego, $\lambda = \sum (L_i/X_i)^* (X_i/población) = \sum b_i x_i$

llegando posteriormente a que: $\lambda^* = 1/\lambda \sum \lambda_i (x_i^* - p_i^*)$.

5. Como la metodología original se planteó en términos continuos, la elaboración a partir de cambios discretos generó algunas pequeñas diferencias en los resultados.

Fuente: Estimación propia a partir de las encuestas de hogares y datos del Banco Central de Costa Rica.

transables en conjunto mostraron fuertes aumentos de productividad, especialmente entre 1992 y 1998.

3. La distribución del ingreso familiar y la pobreza

Una vez analizadas las medidas de liberalización de la balanza de pagos en Costa Rica, su incidencia en la dinámica macroeconómica, y la forma como la misma ha afectado el mercado de trabajo, en el cual se determinan los niveles de empleo e ingresos laborales, el paso siguiente consiste en estudiar la forma como esos cambios en el mercado de trabajo, a su vez, han impactado los ingresos de las familias, en términos de su distribución y de la incidencia de la pobreza. Como se señaló al inicio del presente, no todos los cambios ocurridos en el mercado de trabajo son resultado del proceso de liberalización en marcha, así como tampoco se pueden achacar al mercado de trabajo todos los cambios en la distribución del ingreso familiar y la pobreza; sin embargo, los resultados precedentes muestran una importante vinculación entre ese proceso de liberalización y el mercado de trabajo y, como se demostrará más adelante, también es muy importante la vinculación entre ese mercado y las variables familiares.

3.1. Evolución del ingreso familiar

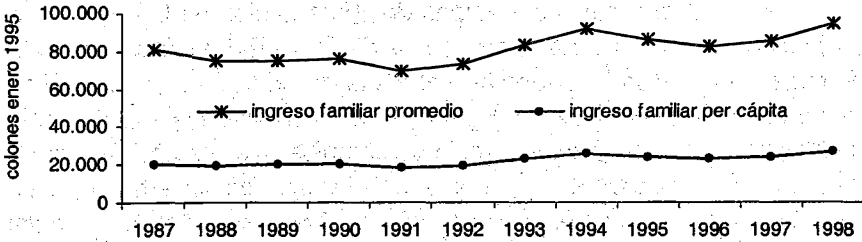
Las encuestas de hogares miden el ingreso familiar, conformado por los ingresos laborales (renta primaria) más las transferencias y los ingresos de capital.⁴³ Los ingresos laborales son el principal componente del ingreso familiar, representando un 90% de ellos en promedio para el período 1987-1998; aunque con una creciente importancia de las transferencias e ingresos de capital, que pasaron de constituir un 7,7% del ingreso familiar en 1987, a un 13,2% en 1998.

Excluyendo las familias con ingreso cero o ignorado, el ingreso familiar promedio (por familia) creció en términos reales a un ritmo de 1,7% anual en la totalidad del período (gráfico 10), pero con diferencias por subperíodos, pues mientras entre 1987 y 1991 decreció (-3,4%), entre

43. Las transferencias incluyen principalmente pensiones y jubilaciones, pero también becas, subsidios y otras transferencias. Los ingresos de capital, cuya medición se incorporó a partir de 1991, incluyen intereses, alquileres, dividendos y otros ingresos de la propiedad.

1992 y 1998 creció fuertemente (4,5%). El ingreso familiar per cápita, por su parte, también creció en el período, en un 2,9%, con diferencias entre subperíodos (-2,2% y 5,8% respectivamente).

Gráfico 10: Costa Rica: evolución del ingreso familiar promedio y per cápita.* 1987-1998



* Deflatado con el IPC promedio de cada año.

Fuente: Estimación a partir de las Encuestas de Hogares.

La renta primaria promedio por familia (excluyendo las familias con renta primaria cero o ignorada) muestra tasas de crecimiento inferiores a las del ingreso familiar total, de 1,4% en el caso de la renta primaria promedio y de 2,5% en la per cápita (1987-1998), diferencia que se explica por el ya mencionado aumento de los ingresos no laborales.

Dado que, como se ha señalado, no todos los cambios en el ingreso familiar están relacionados con el mercado de trabajo, para una mejor comprensión del origen de esos cambios en el período, siguiendo la propuesta metodológica de Taylor (1998), los cambios en el ingreso familiar per cápita se desagregaron como efecto de: i) las variaciones en los ingresos laborales por ocupado; ii) las variaciones en la participación y el empleo de los miembros del hogar; y iii) las variaciones en los ingresos no laborales (más un efecto residual global).⁴⁴

44. El ingreso familiar per cápita ($YFpc$), que es igual al ingreso familiar promedio (YF) dividido entre el número de miembros del hogar (n), se descompuso de la siguiente forma:

$$YFpc = YF/n = YL/n + YNL/n = [(YL/oc) * (oc/pet) * (pet/ac) * (ac/dep) * (dep/n)] + [YNL/n]$$

dónde, además de la nomenclatura ya especificada: YL son los ingresos laborales o renta primaria; oc son los ocupados; pet los miembros en edad de trabajar; ac los miembros del hogar económicamente activos; dep son los inactivos o dependientes y YNL son los ingresos no laborales. El término (YL/oc) corresponde entonces a la renta primaria por ocupado, (oc/pet) a la tasa de ocupación de la población en edad de trabajar, (pet/ac) es el inverso de la

En el cuadro 8 se muestran los resultados de esa descomposición para el cambio en el ingreso familiar per cápita en 1987 y 1998, y desagregados para dos estratos de población: el 30% de las familias de menores ingresos según su ingreso familiar per cápita, y el 70% restante de las familias. Cuando se consideran la totalidad de las familias, las cifras del cuadro 8 claramente reflejan que en el aumento en el ingreso familiar per cápita entre 1987 y 1998 (que fue de 32,4%) ha jugado un papel muy importante el incremento de los ingresos laborales por ocupado, pues explican prácticamente un 40% del mismo, aunque también son significativos los aportes de los ingresos no laborales y de la participación y el empleo, pues cada uno de ellos explica, independientemente, casi un 30% del cambio en ese ingreso per cápita entre esos dos años.

tasa neta de participación, (ac/dep) es el inverso de la relación de dependencia económica (miembros dependientes por cada activo) y (dep/n) corresponde a la proporción de dependientes o inactivos respecto a la población total (tasa bruta de inactividad).

Con los ingresos en términos reales, el cambio en el ingreso familiar per cápita ($dYFpc$) se desagregó en tres efectos (más un efecto residual global):

$$dYFpc = [d(YL/oc)] * [(oc/pet) * (pet/ac) * (ac/dep) * (dep/n)] \\ + [YL/oc] * \{ [d(oc/pet)*(pet/ac)*(ac/dep)*(dep/n)] + [(oc/pet)*d(pet/ac)*(ac/dep)*(dep/n)] + [(oc/pet)*(pet/ac)*d(ac/dep)*(dep/n)] + [(oc/pet)*(pet/ac)*(ac/dep)*d(dep/n)] \} \\ + [d(YNL/n)] \\ + residuo$$

el primero de los cuales corresponde al efecto de variaciones en la renta primaria por ocupado, el segundo al efecto de cambios en la participación y el empleo, y el tercero al efecto de variaciones en los ingresos no laborales.

Cuadro 8: Costa Rica: Descomposición de la variación en el ingreso familiar per cápita. Todas las familias, 30% más pobres y 70% siguiente.
1998-1987

	Todas las familias	30% más pobre ¹	70% siguiente ¹
Cambio en el ingreso familiar per cápita (%)	32,4	41,2	31,6
descomposición del cambio (%)	100,0	100,0	100,0
efecto renta primaria por ocupado	38,9	55,9	34,6
efecto participación y empleo	31,6	14,1	37,8
tasa ocupación poblac. edad trabajar	8,0	-9,7	11,6
inverso tasa neta de participación	-7,7	6,0	-10,4
inverso relación dependencia económica	48,4	24,1	59,6
tasa bruta de inactividad	-17,1	-6,3	-22,9
efecto ingresos no laborales per cápita	30,6	30,7	30,6
efecto residual	-1,2	-0,7	-3,1
Cambios porcentuales en:			
ingresos laborales por ocupado (YL/oc)	13,4	24,4	11,6
tasa ocupación poblac. edad trabajar (oc/pet)	2,8	-4,2	3,9
tasa neta de participación (ac/pet) ²	2,7	-2,5	3,6
relación dependencia económica (dep/ac) ²	-14,3	-9,5	-16,7
tasa bruta de inactividad (dep/n)	-5,9	-2,7	-7,7
ingresos laborales per cápita (YL/n)	24,6	31,4	24,0
ingresos no laborales per cápita (YNL/n)	126,6	152,7	123,7

1. Según su ingreso familiar per cápita.

2. Nótese que se refiere al inverso de los términos utilizados en la estimación.

Fuente: Estimación propia a partir de las encuestas de hogares.

Sin embargo, cuando se desagrega el efecto participación y empleo, la reducción en la relación de dependencia económica (número de dependientes por cada activo) surge como el factor principal en la explicación del aumento en el ingreso familiar per cápita. Entre 1987 y 1998 el tamaño promedio de los hogares se redujo en 0,5 miembros (pasó de 4,6 a 4,1),⁴⁵ sin variaciones significativas en el número promedio de ocupados y activos por hogar, y con una reducción en el número promedio de dependientes por hogar de 0,5 (pasó de 2,9 a 2,4). La relación de dependencia económica (dependientes entre activos) se redujo entonces de 1,7 a 1,4, o sea, en un 14,3%.

45. Esta reducción en el tamaño promedio de los hogares la explican múltiples variables demográficas, entre las cuales podría jugar un papel importante la inmigración de nicaragüenses, en tanto muchos de ellos que ingresan a laborar a Costa Rica no vienen acompañados de la totalidad de su familia.

Los ingresos no laborales captados por las encuestas de hogares incluyen principalmente los ingresos por pensiones y jubilaciones, los cuales muestran fuertes incrementos en el período, como resultado tanto de aumentos en el número de personas que cada año se acogieron a la pensión (entre 1987 y 1997 más que se duplicó), como de aumentos en el monto de las pensiones, ambas situaciones influenciadas por dadas (e irresponsables) reformas a los regímenes de pensiones con cargo al presupuesto público, con el ya mencionado impacto sobre la situación fiscal del país. A lo largo del período esos ingresos no laborales más que se duplicaron en términos per cápita, aunque por su menor participación relativa dentro del ingreso familiar total solamente explican cerca de un 30% del aumento en el ingreso familiar per cápita.

Cuando se analiza la descomposición por estratos de ingreso familiar per cápita, varios aspectos merecen especial atención. En primer lugar, que el aumento en el ingreso (familiar) per cápita del 30% de las familias de menores ingresos fue, en promedio, mayor que el del 70% siguiente, lo cual, como se verá más adelante, se traduce en una fuerte reducción en la pobreza medida como insuficiencia de ingresos. En segundo lugar, que el aumento en los ingresos laborales por ocupado de las familias relativamente más pobres fue significativamente más importante que para las más ricas, explicando para las primeras casi un 60% del aumento en el ingreso per cápita, respecto a un 35% para las segundas. En tercer lugar, la reducción en la relación de dependencia económica fue menor entre las familias relativamente más pobres, y por lo tanto, explica mucho menos del aumento en el ingreso per cápita. Por último, que a pesar de que el aumento en los ingresos no laborales fue mucho mayor para las familias relativamente más pobres, explica lo mismo del aumento en el ingreso per cápita que para las familias más ricas.

3.2. La distribución del ingreso familiar

En el cuadro 9 se muestra la evolución de los principales indicadores de desigualdad de las distribuciones de ingreso familiar y renta primaria familiar ambos per cápita.⁴⁶ Con excepción de 1987, en que los valores

46. Para efectos de comparabilidad entre los diferentes países considerados en el estudio, el análisis de la distribución del ingreso se realiza a partir de los ingresos per cápita, que aproximan mejor el nivel de bienestar.

son atípicamente más elevados,⁴⁷ las diferentes medidas de desigualdad reflejan, en términos generales, una reducción en la concentración entre los primeros años del período y los intermedios (subperíodo 1987-1992), y luego un aumento entre esos años intermedios y los finales (1992-1998). Sin embargo, cuando se considera la totalidad del período, las variaciones entre los extremos son pequeñas, por lo que no es posible afirmar, de manera contundente, que a lo largo del mismo la distribución del ingreso haya mejorado o empeorado.

Cuadro 9: Costa Rica, medidas de desigualdad de la distribución del ingreso familiar per cápita¹ y de la renta primaria familiar per cápita.¹ 1987-1998

	Ingreso familiar per cápita ¹				renta primaria familiar per cápita ¹			
	coef. variac. ²	X/I decil ³	V/I quintil ⁴	coef. gini ⁵	coef. variac. ²	X/I decil ³	V/I quintil ⁴	coef. gini ⁵
1987	1,3	18,2	9,3	0,401	1,2	15,5	8,1	0,389
1988	1,1	18,2	8,7	0,387	1,1	15,4	7,8	0,377
1989	1,0	16,6	8,3	0,373	1,0	13,4	7,5	0,365
1990	1,0	17,4	8,2	0,374	1,0	14,1	7,3	0,363
1991	1,1	19,9	9,1	0,391	1,0	15,8	8,0	0,376
1992	1,0	17,0	8,1	0,378	1,0	13,0	7,0	0,363
1993	1,0	16,4	7,8	0,378	1,0	13,1	7,1	0,366
1994	1,0	17,0	8,5	0,387	1,0	14,7	7,5	0,374
1995	1,0	16,1	7,9	0,377	1,0	14,6	7,4	0,371
1996	1,0	18,6	8,8	0,393	1,0	15,2	7,9	0,378
1997	1,0	15,5	8,0	0,380	1,0	13,9	7,7	0,375
1998	1,0	16,5	8,5	0,389	0,9	14,6	7,7	0,375

1. Excluyendo las familias con el ingreso respectivo igual a cero o ignorado.
2. Coeficiente de variación del ingreso promedio de referencia a nivel de todas las familias.
3. Relación entre el ingreso promedio de las familias del décimo decil entre las del primero.
4. Relación entre el ingreso promedio de las familias del quinto quintil entre las del primero.
5. Coeficiente de Gini de la distribución respectiva, calculado por deciles.

Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

No obstante ese resultado para la totalidad del período de estudio, las diferencias por subperíodos son muy importantes para la presente investigación, pues reflejan que si bien durante el primero de ellos (1987-1992) se

47. Probablemente esto se explique por el hecho de que en 1987 se inició la aplicación de un nuevo cuestionario para la encuesta de hogares, que presentaba cambios conceptuales y metodológicos respecto al utilizado en los años anteriores.

(1987-1992) se redujo la desigualdad, en el segundo (1992-1998), correspondiente a la profundización del proceso de liberalización, el impacto fue concentrador.⁴⁸

La similitud en el comportamiento de las distribuciones del ingreso familiar per cápita y de la renta primaria familiar per cápita refleja que aunque los ingresos no laborales han crecido fuertemente a lo largo del período, no han llegado a producir cambios en la distribución del ingreso familiar diferentes a los originados en el mercado de trabajo. Si a lo anterior se añade el hecho de que el número promedio de ocupados por familia se mantuvo entre el inicio y el final del período, la principal explicación a la evolución de la distribución familiar del ingreso la proporciona la renta primaria por ocupado. Así, la reducción en la concentración de la distribución en el ingreso familiar entre 1987-1992 y el posterior aumento en la misma entre 1992-1998, corresponde con la evolución de la distribución de los ingresos laborales por ocupado.

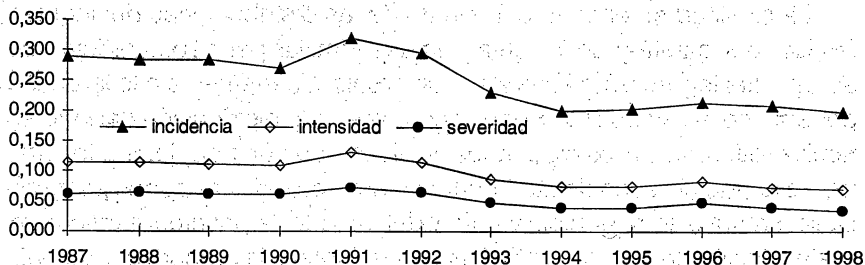
Se puede concluir entonces que durante el período de estudio, los cambios en la distribución del ingreso familiar han estado determinados principalmente por lo acontecido en el mercado de trabajo, que a su vez se ha visto fuertemente afectado por el proceso de liberalización de la balanza de pagos. Si bien es cierto que cuando se considera la totalidad del período de estudio no hay cambios significativos en la desigualdad, durante el subperíodo de profundización de esa liberalización (1992-98) hay una tendencia al aumento en la concentración.

3.3. Pobreza

El resultado más significativo en el período de estudio es la fuerte reducción en la incidencia de la pobreza absoluta, medida como insuficiencia de ingresos. Cuando se considera el ingreso familiar total, la incidencia pasó de 29% de los hogares en 1987 a 19,7% en 1998 (de 32,9% de la población a 22,5% respectivamente). Se redujeron también la intensidad y severidad del fenómeno (gráfico 11).

48. Sobre este último vale reiterar que muy probablemente, por falta de respuesta, las encuestas de hogares subestiman los ingresos empresariales más altos, especialmente los relacionados con los sectores económicos más dinámicos, así como de los ingresos de capital que perciben los más ricos, con lo cual se estaría también subestimando el aumento en la concentración en los últimos años.

Gráfico 11: Costa Rica: evolución de la incidencia, intensidad y severidad de la pobreza a nivel nacional (hogares): 1987-1998



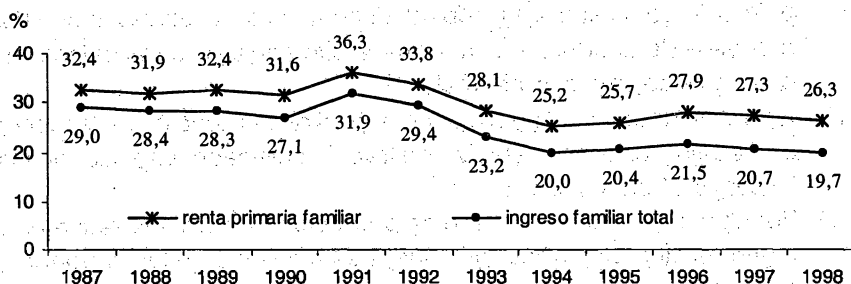
Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

Retomando los resultados del cuadro 8 para el 30% de las familias de menores ingresos (según su ingreso familiar per cápita), el aumento en los ingresos laborales por ocupado fue el factor que más influyó en la reducción de la pobreza; seguido, con bastante diferencia, por el aumento en los ingresos no laborales per cápita; y por último, en tercer lugar, por la reducción en la relación de dependencia económica.

Un análisis alternativo para determinar el impacto de los ingresos laborales y no laborales en la reducción de la pobreza, aislando el efecto de la relación de dependencia, se desprende del gráfico 12, en el cual se muestra la incidencia de la pobreza en cada uno de los años del período cuando se considera el ingreso familiar total y la renta primaria familiar, correspondiendo la diferencia entre ambas estimaciones al impacto de los ingresos no laborales. Como se refleja en el mismo, la importancia de los ingresos no familiares en la reducción de la pobreza es creciente, pues mientras hasta 1992 su inclusión redujo la incidencia de la pobreza en menos de 4,5 puntos porcentuales, a partir de 1993 aumenta su impacto, llegando en 1997-1998 a reducirla en 6,5 puntos.⁴⁹ Sin embargo, a pesar de esa creciente importancia de los ingresos no laborales, los laborales son los que más influyen en la reducción de la incidencia de la pobreza, explicando 2/3 partes de la reducción total entre 1987 y 1998, respecto a una tercera parte de los ingresos no laborales.

49. Debe recordarse que a partir de 1991 se inició en la encuesta de hogares la recopilación de información sobre los ingresos de capital; sin embargo, es de esperar que los mismos incidan poco sobre los niveles de pobreza.

Gráfico 12: Costa Rica: porcentaje de hogares bajo la línea de pobreza con el ingreso familiar total y la renta primaria familiar.* 1987-1998



* En ambos casos se excluyen los hogares con ingreso familiar cero o ignorado.

Fuente: Estimación propia a partir de las Encuestas de Hogares.

Es claro entonces que la reducción de la pobreza en el período se explica por lo acontecido en el mercado de trabajo (empleo e ingresos laborales), el cual a su vez se ha visto fuertemente afectado por el proceso de liberalización de la balanza de pagos y, en general, por el proceso de reformas económicas.

Del análisis realizado en la sección anterior sobre el comportamiento del empleo y de los ingresos laborales se desprenden los cuatro aspectos que más parecen haber incidido en la reducción de la incidencia de la pobreza (sin orden de prioridad).

- i) En primer lugar, porque la apertura comercial no ha causado fuertes reducciones en el empleo y los ingresos agropecuarios. La actividad agropecuaria, productora de bienes transables, puede ser considerada un "reservorio" de pobreza, en el sentido de que gran parte de los ocupados en ella (y sus dependientes) son pobres o apenas superan el umbral de pobreza,⁵⁰ de manera que impactos negativos en ella redundarían inmediatamente en aumentos de la pobreza.⁵¹
- ii) En segundo lugar, porque el proceso en marcha, más allá de los altibajos coyunturales en las principales variables económicas, ha

50. La relación entre pobreza y sector agropecuario ha sido comprobada en muchos estudios. Puede consultarse, por ejemplo, Sauma y Garnier (1998), en que se elaboran perfiles de pobreza.

51. Morley y Álvarez (1992) ya habían destacado la importancia de este sector en la explicación de la evolución de la pobreza ante los ajustes económicos durante la década de los años ochenta.

generado los empleos necesarios para mantener los niveles de desempleo relativamente bajos, a pesar de los aumentos en la tasa de participación.⁵² Además, estos empleos han sido generados principalmente por la economía formal, directamente relacionada con los procesos de apertura y de reforma, a diferencia de otros países, en que han sido empleos informales.⁵³

- iii) En tercer lugar, por el aumento en el nivel de calificación de la fuerza de trabajo y en la contratación de trabajo calificado, impulsando los ingresos laborales al alza.
- iv) Por último, porque el proceso ha producido un aumento real en los ingresos laborales (renta primaria) de la mayoría de los ocupados, explicado por la dinámica propia del mercado de trabajo (oferta-demanda), pero en el que también parecen haber jugado un papel muy importante las fijaciones de los salarios mínimos, que han tendido a protegerlos en términos reales e inclusive a incrementarlos.⁵⁴

3.4. Microsimulaciones

Con el objetivo de fortalecer y ampliar los resultados hasta ahora obtenidos, se realizan a continuación una serie de microsimulaciones sobre el impacto en la distribución del ingreso y la pobreza que provocan diferentes cambios en el mercado de trabajo.

Siguiendo la metodología propuesta por Barros (1999a), se utilizan las encuestas de hogares como instrumento de simulación, en este caso particular haciendo un ejercicio de tipo "antes y después", en el que se modifican los parámetros del mercado de trabajo en la encuesta de hogares del último año de estudio (1998)⁵⁵ para que reproduzcan los de uno de los años iniciales del proceso de liberalización (1988), en el entendido de que el proceso de liberalización ha determinado en buena medida los cambios en el mercado de trabajo.

Para el caso costarricense, la población en edad de trabajar (12 años o más) fue clasificada en cuatro grupos, según su sexo y nivel

52. Se puede considerar aquí el hecho de que el proceso de reforma del Estado no ha provocado despidos masivos de empleados públicos (Trejos, 1999).

53. Al igual que el sector agropecuario, el sector informal es también un "reservorio" de pobreza. Puede consultarse Sauma y Garnier (1998).

54. Este aspecto ha sido destacado previamente por Sauma y Garnier (1998).

55. Se seleccionó 1988 porque, como se destacó previamente, 1987 presenta algunas características atípicas al período desde el punto de vista de la distribución del ingreso.

educativo/calificación laboral (con 0 a 10 años de educación y con 11 años o más). Adicionalmente se consideraron tres agrupaciones de la rama de actividad económica o sector productivo: el sector productor de bienes exportables o transables (agropecuaria, industria y minería); el sector de no transables directamente relacionados con la apertura (comercio, transporte y almacenamiento, y servicios financieros), y el de no transables no relacionados (los demás).

Las alteraciones realizadas, en términos generales, fueron las siguientes:

- i) *tasa de participación*: las personas en edad de trabajar de cada grupo de sexo y edad de la encuesta de 1998 fueron aleatoriamente excluidas/incorporadas dentro de la población activa, de manera que para cada grupo se reprodujo la tasa de participación de 1988;
- ii) *tasa de desempleo*: las personas activas de cada grupo de sexo y edad de la encuesta de 1998 fueron aleatoriamente excluidas/incorporadas dentro de la población desocupada, de manera que para cada grupo se reprodujo la tasa de desempleo de 1988;
- iii) *sector de empleo*: las personas ocupadas de cada grupo de sexo y edad de la encuesta de 1998 fueron aleatoriamente cambiadas de sector de empleo; de manera que para cada grupo se reprodujeron las tasas de ocupación por sector de 1988;
- iv) *estructura y nivel de renta primaria*: la renta primaria de los ocupados en 1998 fue modificada de manera que reprodujo la estructura de 1988 por sector de ocupación, sexo y educación, así como el nivel de renta primaria real de ese mismo año.

Las alteraciones se realizaron de manera independiente y secuencial (pero siempre respetando el orden arriba señalado). Una vez aplicados los cambios, se analizó el impacto sobre la distribución del ingreso (ingreso familiar per cápita) y la pobreza (medida utilizando el mismo ingreso). Vale destacar que como las simulaciones involucran un efecto aleatorio, para generar intervalos de confianza las mismas fueron repetidas varias veces.⁵⁶

Como se ha señalado, en este ejercicio específico se aplican al mercado de trabajo en 1998 las relaciones prevalecientes en 1988, o sea, al inicio del proceso de liberalización de la balanza de pagos. Ahora bien, aunque hay una fuerte vinculación entre los cambios ocurridos en el mercado de trabajo con el proceso de liberalización, como demuestran los

56. Excepto la simulación de la estructura y nivel de la renta primaria, que no implica cambios aleatorios. En los demás casos las simulaciones se repitieron 35 veces, aproximando un nivel de confianza del 95%.

resultados obtenidos en las secciones precedentes, no es posible atribuir esos cambios única y exclusivamente a ese proceso. Sin embargo, eso no resta importancia al ejercicio, ya que la misma radica en la aproximación que se realiza de lo que habría sucedido si no se hubiesen dado cambios en el mercado de trabajo.

En el cuadro 10 se muestra la situación en cada uno de los años de las variables de interés. En primer lugar, entre esos dos años aumentó la tasa de participación, pues en términos globales pasó de 53,7% a 55,3%. Por sexo, hubo un fuerte aumento en la participación de las mujeres, tanto calificadas como no calificadas, mientras que en el caso de los hombres aumentó la participación de los calificados y se redujo la de los no calificados (para una reducción en la tasa de participación de los hombres en su totalidad).

Cuadro 10: Costa Rica. Tasas de participación y de desempleo abierto de la población de 12 años y más, estructura del empleo y de la renta primaria en la ocupación principal por sector de actividad según sexo y calificación.¹ 1988 y 1998

	1988					1998				
	total	HNC ²	HC ³	MNC ⁴	MC ⁵	total	HNC ²	HC ³	MNC ⁴	MC ⁵
Tasa de participación	53,7	76,0	82,9	24,2	54,3	55,3	72,8	85,1	28,3	58,9
Tasa desempleo abierto	5,5	4,7	3,3	9,2	6,0	5,6	4,8	3,1	9,5	5,7
Estructura ocupación										
total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Transables	44,8	57,1	24,9	38,8	16,3	35,9	49,9	19,4	30,5	11,2
No transables relac.	22,6	19,4	34,5	21,9	24,0	30,4	25,7	43,8	29,5	31,6
No transab. no relac.	32,6	23,5	40,6	39,3	59,7	33,7	24,4	36,8	40,0	57,1
Estruc. renta primaria ⁶										
total	100,0	83,3	187,0	55,7	137,6	100,0	81,3	181,3	49,9	135,9
Transables	74,0	67,9	155,0	50,8	102,5	75,7	67,5	161,6	52,0	109,6
No transables relac.	124,6	108,1	198,8	73,0	119,7	116,4	100,9	183,0	58,3	118,7
No transab. no relac.	118,7	100,4	196,7	51,1	154,4	111,1	88,7	189,7	42,1	150,6

1. No calificados con 0-10 años de educación formal y calificados con 11 años o más de educación formal.

2. HNC= hombres no calificados.

3. HC = hombres calificados.

4. MNC = mujeres no calificadas.

5. MC = mujeres calificadas.

6. Renta primaria promedio por ocupado en la ocupación principal. Promedio total=100%.

Fuente: Encuestas de hogares de 1988 y 1998 ajustadas según se describe en Sauma y Trejos (1999).

La tasa de desempleo abierto fue prácticamente la misma en esos dos años, y se presentan diferencias solamente por calificación, pues aumentó el desempleo de los trabajadores no calificados (de ambos sexos) y se redujo el de los calificados (de ambos sexos).

En lo que se refiere a la estructura sectorial del empleo, en 1998 la proporción de ocupados en el sector transables fue bastante menor que la de 1988, con un fuerte aumento en la proporción de ocupados en no transables relacionados y una proporción muy similar en no transables no relacionados. La reducción en la ocupación en el sector transables afectó principalmente a los trabajadores no calificados (especialmente hombres); mientras que el aumento en no transables relacionados lo fue con calificados.

En el caso de la estructura de remuneración (renta primaria en la ocupación principal),⁵⁷ comparando 1988 y 1998, la dispersión en la renta primaria entre sectores económicos se redujo, pero por categorías aumentó, en términos generales en contra de las mujeres y los trabajadores no calificados (cuadro 10). Además, la renta promedio por ocupado, en términos reales, fue un 21,7% mayor en 1998 que en 1988.

Para comparar los resultados de las simulaciones se utilizan el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar total (ingresos laborales o renta primaria más otros ingresos –de capital y transferencias–) ordenando las familias según su ingreso per cápita, y las estimaciones de pobreza por ingresos (incidencia, intensidad y severidad), calculadas con las líneas de pobreza oficiales. En el cuadro 11 se muestran los valores observados de esos indicadores en 1998. Cuando se comparan con los de 1988, reflejan una pequeña reducción en la concentración de la distribución del ingreso medida con el coeficiente de Gini (0,4023 en 1988),⁵⁸ y una fuerte reducción en la incidencia de la pobreza, de más de 9 puntos porcentuales (27,44% en 1988), situación consistente con la descrita en la sección anterior en cuanto a sentido, aunque no necesariamente en cuanto a magnitud.⁵⁹

57. Para el cálculo se utilizaron bases de datos de la encuesta de hogares con imputación de ingresos laborales a los ocupados con información ignorada sobre ingresos. El procedimiento detallado de la imputación se encuentra en Sauma y Trejos (1999), y para efectos del presente es muy importante, pues permite trabajar con toda la población ocupada.

58. La intensidad y la severidad en 1988 fueron de 12,38% y 8,17% respectivamente.

59. Estos valores difieren de los mostrados en la sección anterior porque para su cálculo se incluyen todas las familias, inclusive las que tienen ingreso cero. En el caso específico del coeficiente de Gini, una diferencia adicional se presenta porque para el cálculo aquí mostrado se consideraron todas las familias según su factor de expansión, mientras que en la sección anterior fueron agrupadas en deciles.

Cuadro 11: Costa Rica, resultados de las microsimulaciones: situación en 1998 con los parámetros de 1988

	Coeficiente de Gini ^{1,2}	Niveles de pobreza ¹		
		Incidencia	Intensidad	Severidad
sin simulación (valores observados en 1998)	0,3942	0,1823	0,0682	0,0388
cambios independientes				
tasa de participación ³	0,3956	0,1970	0,0783	0,0472
variación (%) ⁴	-0,4	-7,4	-12,9	-17,7
tasa de desempleo ³	0,3942	0,1910	0,0721	0,0408
variación (%) ⁴	...	-4,5	-5,4	-4,9
estructura sectorial empleo ³	0,3969	0,1977	0,0763	0,0438
variación (%) ⁴	-0,7	-7,8	-10,6	-11,5
estructura remuneración ³	0,3926	0,1768	0,0675	0,0385
variación (%) ⁴	0,4	3,1	1,0	0,8
nivel remuneración ³	0,3939	0,2424	0,0921	0,0509
variación (%) ⁴	0,1	-24,8	-26,0	-23,8
cambios secuenciales				
tasa de participación ³	0,3956	0,1970	0,0783	0,0472
variación (%) ⁴	-0,4	-7,4	-12,9	-17,7
t. part. + tasa de desempleo ³	0,3930	0,1927	0,0751	0,0443
variación (%) ⁴	0,3	-5,4	-9,2	-12,4
t. part. + t. des. + estruct. sectorial empleo ³	0,3957	0,1997	0,0796	0,0475
variación (%) ⁴	-0,4	-8,7	-14,3	-18,4
t. part. + t. des. + est. empleo + estruc. rem. ³	0,3944	0,1879	0,0758	0,0457
variación (%) ⁴	-0,1	-3,0	-10,0	-15,1
t. part. + t. des. + est. emp. + est. y niv. rem. ³	0,3937	0,2385	0,0947	0,0553
variación (%) ⁴	0,1	-23,6	-27,9	-29,9

1. Para el cálculo del coeficiente de Gini y de la pobreza se utilizó el ingreso familiar total, que incluye la renta primaria (o ingresos laborales: sueldos y salarios y la renta empresarial), los ingresos de capital (intereses, alquileres y otra renta de la propiedad) y las transferencias. En ambos casos se incluyeron la totalidad de las familias (inclusive las que tenían ingreso cero).

2. Coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar total ordenando las familias según su ingreso per cápita. El cálculo del coeficiente se realizó familia por familia, según su factor de expansión.

3. Los coeficientes de Gini y los niveles de pobreza corresponden al promedio de las 35 repeticiones de la simulación (con números aleatorios diferentes) realizadas para lograr un mayor nivel de confianza.

4. La variación porcentual corresponde al valor observado en 1998 respecto al simulado.

En el mismo cuadro 11 se presentan los resultados de las microsimulaciones, tanto cuando se realizaron independientemente, como secuencialmente. En términos generales, esos resultados muestran que los cambios en el mercado de trabajo entre 1988 y 1998, en buena medida

determinados por el proceso de liberalización de la balanza de pagos, han provocado una fuerte reducción en la incidencia de la pobreza y no han cambiado la concentración (o han tenido un muy pequeño impacto concentrador) en la distribución del ingreso, resultado consistente con los obtenidos previamente.

Cuando se considera la alteración secuencial total, o sea, la que aglutina todos los cambios en el mercado de trabajo, las simulaciones reflejan que si en 1988 la situación del mercado de trabajo fuese la de 1988, el coeficiente de Gini sería ligeramente menor, y los indicadores de pobreza mostrarían niveles mayores. Sin embargo, por haber sucedido lo que efectivamente sucedió (liberalización de la balanza de pagos), en lugar de prevalecer la situación de 1988, el coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar per cápita aumentó en 0,1%, y la incidencia de la pobreza se redujo en 23,6%, mientras que su intensidad en 27,9% y su severidad en 29,9%.

Estas microsimulaciones confirman el sentido de los cambios globales identificados en las secciones anteriores, pero también permiten conocer particularidades de cada uno de los cambios específicos. En el caso de la distribución del ingreso, cuando se analizan independientemente, los cambios efectivamente ocurridos en la estructura (principalmente) y en el nivel de remuneración han tenido un impacto concentrador, mientras que los cambios en la tasa de participación y, principalmente, en la estructura sectorial del empleo han actuado en sentido contrario.

En el caso de la pobreza, todos los cambios originados por la liberalización han actuado en el sentido de su reducción, con excepción del cambio en la estructura de remuneración. No obstante, el papel más importante en la reducción de la pobreza en todas sus dimensiones lo ha jugado el aumento en el nivel de remuneración del trabajo.

Un aspecto sobresaliente es la fuerte reducción en la intensidad y severidad de la pobreza que ha resultado del aumento en la tasa de participación femenina. En el mismo sentido, aunque con menor impacto, ha actuado el cambio en la estructura sectorial del empleo.

4. Análisis contrafactual: el impacto de una reducción en la liberalización

Con el objetivo de profundizar aún más el análisis de los impactos del proceso de liberalización de la balanza de pagos, se utiliza un modelo

econométrico para simular una reducción en esa liberalización (mediante un aumento en la recaudación por concepto de aranceles y/o una reducción del ingreso neto de inversión extranjera directa), y se identifica su impacto sobre la producción, el empleo y la renta primaria. Luego, se realizan microsimulaciones con la misma metodología utilizada en el acápite anterior, pero cambiando los parámetros de 1998 según la situación contrafactual derivada del modelo econométrico ante la reducción en la liberalización.

El modelo econométrico utilizado fue desarrollado por Sáenz y Vargas (1992), en adelante modelo MACRO,⁶⁰ tiene características neokeynesianas,⁶¹ se compone de ecuaciones estocásticas y determinísticas, opera de manera interrelacionada y se resuelve con un algoritmo que toma en cuenta su naturaleza simultánea.⁶² Para efectos del presente estudio se modificó, integrando una representación esquemática del mercado laboral y la especificación de uno de los posibles enlaces con el ingreso de los hogares, por lo que podría decirse que se aproxima un marco de equilibrio general computable con un instrumental econométrico. Se pueden observar entonces los efectos de cambios en el entorno externo sobre las principales variables macroeconómicas y las del mercado laboral, así como el acomodo implícito en las mismas por diferentes medidas de política económica interna.⁶³ El modelo modificado integra entonces los siguientes ámbitos de la realidad económica: 1) sector externo, 2) sector público, 3) demanda interna, 4) sector monetario, 5) mercado laboral, y 6) ahorro e inversión.⁶⁴

La adaptación de modelo MACRO requirió de un enlace entre el mundo macroeconómico de un solo bien (PIB) y el rico detalle de los modelos

60. La descripción completa del modelo se encuentra en Sáenz y Vargas (1992). Se hace referencia aquí solamente a sus principales características y, especialmente, a los aspectos relacionados con la ampliación del modelo.

61. Este modelo es poskeynesiano en espíritu, pero más correctamente poskleiniano (al respecto ver: Vargas, 1986; y Behrman, 1974).

62. La solución del modelo se obtiene partiendo de un conjunto arbitrario de valores iniciales para las variables exógenas, un vector de parámetros estimados en las regresiones y un sistema de ecuaciones endógenas. El método de estimación de las ecuaciones fue el de mínimos cuadrados al cual se le adicionaron, cuando fue razonable hacerlo, esquemas de pseudo máxima verosimilitud, polinomios de rezagos distribuidos o componentes principales. En la estimación de cada forma funcional se realizó un conjunto de pruebas de hipótesis: (a) ausencia de correlación serial, b) homoscedasticidad, y c) normalidad de los residuos.

63. Este modelo es semejante a uno de equilibrio general aplicado, excepto porque utiliza un único tipo de bien genérico y posee parámetros empíricamente estimados.

64. En la lógica del modelo, el ingreso llega a los hogares por la vía del empleo, y en el hogar se toman las decisiones intertemporales de ahorro e inversión.

de equilibrio general aplicado. Este puente se construyó a partir de dos pilares: la matriz H de Preston⁶⁵ y la conversión de las variables colineares utilizando la técnica de componentes principales.⁶⁶ La estructura conceptual, a su vez, empleó un buen número de regresiones sencillas semejantes a las que se habían utilizado en Vargas (1994) y que emulan la matriz H .⁶⁷ Una vez que se contó con el detalle de las cuasifunciones de producción para los tres sectores en que se descompuso la producción total, se procedió a derivar un número idéntico de demandas de empleo y renta primaria sectoriales (6 ecuaciones en total).⁶⁸

Como se ha señalado, la solución del modelo se obtiene partiendo de un conjunto arbitrario de valores iniciales para las variables exógenas, el vector de parámetros estimados en las regresiones y el sistema de ecuaciones endógenas. Para la simulación de un escenario, se modifica algún parámetro o valor de una o más variables exógenas y se resuelve el sistema de ecuaciones simultáneas. El modelo documenta entonces el comportamiento de los agentes y sus reglas de comportamiento si no hubiera acaecido lo que efectivamente ocurrió, aunque naturalmente hay implícito un marco de capacidades de reacción y realismo de los supuestos.

En este caso particular, las simulaciones buscan determinar el impacto de un aumento en las restricciones al comercio (vía aumento en los

65. Ver Preston (1975), Fischer (1965) y, sobre todo, la discusión sobre la validez del enfoque de Preston planteada por Menshikov (1975).

66. Ver White (1987).

67. Se utilizaron tres funciones de producción a la Cobb Douglas sectorializadas (i: sector de bienes transables (t); ii. sector de no transables directamente relacionados con la apertura (ntr); y iii. sector no transables no directamente relacionados con la apertura (ntrn); todos ellos tal como se han definido hasta el momento), de la forma general:

$$LY_{\text{sector}} = a + b \cdot LN_{\text{sector}} + c \cdot LKF + d \cdot LY_{\text{sector}_{(-1)}}$$

donde L significa logaritmo, Y producto, N empleo, y KF se refiere al acervo de capital en la economía. En el texto de Preston la matriz H sustituye las ecuaciones, pero como la matriz de insumo-producto de Costa Rica se calculó originalmente con datos de 1968, no era aconsejable utilizarla.

68. En el caso de la renta primaria real sectorial (WR_{sector}) se utilizaron las siguientes ecuaciones:

$$WR_t = a + b \cdot APER + c \cdot Y_t + d \cdot N_t + e \cdot WR_{t(-1)}$$

$$WR_{ntr} = a + b \cdot APER + c \cdot WR_{ntr_{(-1)}}$$

$$WR_{ntrn} = a + b \cdot APER + c \cdot Y_{ntrn} + d \cdot WR_{ntrn_{(-1)}}$$

donde, además de la nomenclatura previamente identificada, $APER$ describe apertura (definida como el cociente de la importaciones más las exportaciones respecto al PIB).

En el caso del empleo sectorial, tres ecuaciones sectoriales de la forma:

$$LN_{\text{sector}} = a + b \cdot APER + c \cdot Y_{\text{sector}} + d \cdot N_{\text{sector}_{(-1)}}$$

aranceles) y/o un aumento en las restricciones a la inversión extranjera directa, que se traducen en una reducción de su flujo hacia el país. Específicamente, se aumenta en un 15% la recaudación por concepto de aranceles y se reduce en un 15% la entrada neta de inversión directa extranjera. La desgravación arancelaria se realiza directamente, mediante la contribución del bloque de ecuaciones de ingresos tributarios, donde los parámetros derivados empíricamente reconocen la intensidad de la baja en los aranceles. En el caso de la inversión directa extranjera, aunque el modelo no especifica relaciones explícitas de comportamiento que expliquen los movimientos de capital de la balanza de pagos, la identidad contable la define como el inverso aditivo de la cuenta corriente.

Uno de los elementos básicos de la estrategia de liberalización de la balanza de pagos ha sido el tipo de cambio, y el modelo MACRO lo reconoce explícitamente, incorporándolo en las ecuaciones de importaciones, exportaciones e inflación, así como en la tasa de crecimiento, en la que aparece de manera indirecta por la vía de los términos de intercambio. Mediante esos canales de transmisión se garantiza que el vínculo entre en ámbito externo y el modelo de crecimiento se apoya de manera sólida en el fomento de las exportaciones, consistentemente con los resultados previamente obtenidos en la presente investigación. Por otra parte, la consistencia intertemporal de la política macroeconómica se reconoce mediante la participación explícita en la ecuación de la inflación y los tres componentes de la liberalización comercial.

Los resultados obtenidos son un reflejo de la complejidad del proceso de apertura y de las dificultades de emular mediante una representación simbólica y un algoritmo la riqueza de resultados que involucra la economía costarricense. Las cuestiones de economía política asociadas con el comportamiento de los agentes están ausentes, excepto en cuanto los parámetros del modelo los captan.

A continuación se presentan los resultados obtenidos de las simulaciones realizadas; sin embargo, antes de entrar en su detalle, es preciso destacar dos de sus particularidades. En primer lugar, respecto a la sectorialización seguida, podrían realizarse consideraciones sobre la homogeneidad de la producción y la sustituibilidad atinente, pero con los grados de libertad que se dispone por las encuestas de las que provienen los datos, poco más puede hacerse. En segundo lugar, que la especificación de una demanda derivada de empleo y sus remuneraciones debe tomar en cuenta, al menos, cinco consideraciones paradigmáticas: el papel de la apertura; las tendencias inerciales; la competitividad intra e intersectorial; los factores de mercado; y la importancia relativa de la

productividad de los factores. La dificultad, sobre todo, radica en las no linealidades de las funciones de remuneración (renta primaria) y del empleo.⁶⁹ De toda suerte, se incorporan resultados que orientan al menos respecto al sentido de la dirección de los cambios. En el caso del sector de bienes no transables no relacionados, la explicación de salarios y empleo de la mano de obra depende fundamentalmente de la apertura y los efectos inerciales. Fuerzas de mercado y encadenamientos no fueron validados por la evidencia empírica con la que se contaba. Sin embargo, esa limitación sí se supera en el caso de la demanda de mano de obra para los bienes no transables relacionados (que son modernos y competitivos en una economía abierta). Para los bienes transables, la especificación ofrece los resultados más generosos, pues permite también validar la contribución de las fuerzas sectoriales de mercado.⁷⁰ Este subsector fue integrado al modelo de manera que emulara algunas de las características de un esquema de equilibrio general aplicado.

El aumento en la recaudación de impuestos a las compras en el exterior, de un 15% en el período 1992-1998, naturalmente tuvo consecuencias sobre la participación que esos tributos registran en los ingresos tributarios totales, pero también sobre el monto de estos últimos. Para una economía pequeña y abierta al comercio como la costarricense, es de esperar que eso cause una caída en la producción.⁷¹ Ésta, al principio del experimento, es mayor que al final, lo que muestra una cierta capacidad de las decisiones de consumo e inversión de adecuarse (presumiblemente vía precios, aunque éstos sean muy agregados en el modelo).⁷² La caída en el empleo es pequeña, y afecta a los sectores

69. El empleo ocasional y su dinámica son eventos aleatorios (casi en sentido estricto) en un ambiente (contexto macroeconómico) susceptible de ser alterado por impulsos exógenos y políticas macroeconómicas, por lo que alcanzar una réplica biunívoca del comportamiento de los agentes y de los mercados (el laboral informal, sobre todo) es poco probable.

70. La varianza explicada en casi todos los casos supera el 90% y no hay evidencia de demasiados problemas de autocorrelación, raíces unitarias u otros detalles.

71. Naturalmente que la principal dificultad para el aparato productivo proviene del costo sensiblemente más elevado de los insumos importados y su consecuente impacto sobre la competitividad (externa y nacional) de la producción que se alcanzaría en ese nuevo contexto. Existen claramente limitadas elasticidades de sustitución de los insumos y bienes de capital foráneo. Igualmente, el 15% es adicional a cualquier otra barrera al comercio que existió en ese período y eso es inusitado por elevado, lo cual limita un poco la capacidad del aparato productivo de reaccionar a impactos de ese tamaño. No debe ignorarse que hay un efecto de signo algebraico opuesto que corresponde a las mayores ventas que se harían en el país, sobre todo de bienes de consumo en razón del incremento en los bienes importados. El modelo no considera las acciones que socios comerciales (v. g.: centroamericanos) o las entidades multinacionales pudieran ejercer sobre el país por dicho comportamiento.

72. La respuesta, naturalmente, es inelástica, con un valor de 0,13.

productores de bienes transables y no transables relacionados. Dos señalamientos son oportunos: por una parte, ese resultado es consecuencia de una reasignación de los factores productivos, donde la oferta externa es sustituida por la doméstica, pero por otra, no se opera el efecto propuesto por los mercantilistas de que los obstáculos al comercio dan lugar a mayor empleo nacional.

Por su parte, en el caso de la simulación con la inversión extranjera directa, hay dos características estructurales que la distinguen: ésta no empieza a actuar sino hasta el segundo año de la simulación (1993) y su impacto es menor que la respuesta del modelo a la imposición de restricciones al comercio vía aranceles, en un orden de magnitud cercano al uno a cinco. No obstante, merece destacarse que el impacto es creciente, como debe ser en la inversión, y para el final del experimento, el efecto (negativo) se ha incrementado. Los signos algebraicos de los resultados son los que era dable esperar. Naturalmente que los resultados caracterizan mejor al modelo que a la economía costarricense como tal. No obstante, las diferencias que se observan en las respuestas del sistema a los impulsos hacen justicia a dos propiedades distintas: una cierta capacidad del modelo de ir acumulando el valor de las respuestas y, lo que es más importante, la característica propia de cada uno de los siete años en que se realizó la simulación, lo cual afecta la sensibilidad.

El desempleo y los ingresos laborales reales son los ámbitos en los cuales se observan los resultados de mayor diversidad. Para el caso de la barrera tributaria al comercio, el desempleo empieza a aumentar cada vez menos (a partir de 1992, inicio de la simulación), pero ese proceso se interrumpe en 1996. En ese año, el impacto es aproximadamente el doble del impacto de 1995 (pese a que el impulso porcentual es idéntico en todos los períodos y simulaciones). Esto ilustra la observación hecha de previo, en el sentido de que las características de la economía terminan aflorando también en las simulaciones.

Por su parte, la simulación aditiva resume los efectos de la alteración conjunta en la inversión extranjera directa y en los aranceles. Dadas las no linealidades y ausencia de efectos de interacción en los relativos subsectores del modelo, los resultados son la suma algebraica de las otras dos simulaciones. Así, el impacto conjunto del aumento en las restricciones a la apertura de la balanza de pagos sería, según el modelo, en promedio para 1992-1998:

- una reducción en la tasa de crecimiento del producto de -1,7% anual (1,5% por el aumento en aranceles y 0,2% por la reducción en la inversión);

- una reducción en el empleo de -0,2% anual, originada casi en totalidad por el aumento en los aranceles (-0,3% del empleo en transables, -0,4% en no transables relacionados, y ninguna variación en no transables no relacionados);
- un aumento en el número de desempleados de 4,8% anual (4,3% por el aumento en aranceles y 0,5% por la reducción en la inversión), que se traduce en un incremento promedio en la tasa de desempleo abierto de 0,2 puntos porcentuales; y
- una caída en la renta primaria real de -1,9% anual (-2,4% en transables, -10,9% en no transables relacionados, y un aumento de 6,6% en no transables no relacionados).

4.1. Microsimulaciones

Los resultados previamente obtenidos con el modelo MACRO definen una situación contrafactual del mercado de trabajo, a partir de la cual se realizaron nuevas microsimulaciones tendientes a determinar el impacto sobre la distribución del ingreso y la pobreza de esa reducción en la apertura (por el aumento en un 15% en la recaudación por concepto de aranceles y la reducción de un 15% en la entrada neta de inversión directa extranjera).

En este caso se realizaron tres simulaciones: alterando la tasa de desempleo, la tasa de ocupación por sector económico, y la estructura y el nivel de renta primaria. A diferencia del caso anterior, no se realizó la alteración de la tasa de participación porque el modelo supone en las estimaciones que esa tasa se mantiene, de manera que no hay situación contrafactual. Aparte de eso, en términos generales las simulaciones siguen el mismo procedimiento señalado en el caso previo, pero no se diferencia ni por sexo, ni por nivel educativo o calificación, porque el modelo no lo permite, de manera que se aplican las relaciones globales.

En el cuadro 12 se muestran los resultados de las microsimulaciones realizadas. La magnitud de las variaciones en los coeficientes de Gini y en los indicadores de pobreza es pequeña, como lo son los cambios que resultan de la simulación con el modelo macroeconómico.

Cuadro 12: Costa Rica: Resultado de las micros simulaciones con una reducción de la apertura de la balanza de pagos según el modelo MACRO. 1998

	Coef. de Gini ^{1, 2}	Niveles de pobreza ¹		
		Incidencia	Intensidad	Severidad
Sin simulación (valores observados 1998)	0,3942	0,1823	0,0682	0,0388
Cambios independientes				
Tasa de desempleo ³	0,3928	0,1866	0,0698	0,0391
<i>variación (%)⁴</i>	0,4	-2,3	-2,2	-0,7
Estructura sectorial empleo ³	0,3951	0,1909	0,0719	0,0407
<i>variación (%)⁴</i>	-0,2	-4,5	-5,2	-4,6
Estructura y nivel remuneración ³	0,3954	0,1970	0,0743	0,0417
<i>variación (%)⁴</i>	-0,3	-7,5	-8,2	-7,0
Cambios secuenciales				
Tasa de desempleo ³	0,3928	0,1866	0,0698	0,0391
<i>variación (%)⁴</i>	0,4	-2,3	-2,2	-0,7
t. des. + estruct. sectorial empleo ³	0,3942	0,1864	0,0697	0,0391
<i>variación (%)⁴</i>	0,0	-2,2	-2,1	-0,7
t. des. + est. emp. + est. y niv. rem. ³	0,3958	0,1969	0,0743	0,0417
<i>variación (%)⁴</i>	-0,4	-7,4	-8,2	-7,0

1. Para el cálculo del coeficiente de Gini y de la pobreza se utilizó el ingreso familiar total, que incluye la renta primaria (o ingresos laborales: sueldos y salarios y la renta empresarial), los ingresos de capital (intereses, alquileres y otra renta de la propiedad) y las transferencias. En ambos casos se incluyeron la totalidad de las familias (inclusive las que tenían ingreso cero).
2. Coeficiente de Gini de la distribución del ingreso familiar total ordenando las familias según su ingreso per cápita. El cálculo del coeficiente se realizó familia por familia, según su factor de expansión.
3. Los coeficientes de Gini y los niveles de pobreza corresponden al promedio de las 35 repeticiones de la simulación (con números aleatorios diferentes) realizadas para lograr un mayor nivel de confianza.
4. La variación porcentual corresponde al valor observado (mayor apertura) respecto al simulado (menor apertura).

Concordantemente con lo esperado, la reducción en la entrada neta de inversión extranjera directa y el aumento en los aranceles provocarían un aumento de la pobreza (incidencia, intensidad y severidad), explicada tanto por el aumento en el desempleo, como por los cambios en la estructura sectorial del empleo y de las remuneraciones, y el nivel de estas últimas. Cuando se considera el cambio secuencial total, el aumento en la incidencia de la pobreza por esa menor apertura sería de 7,4% (8,2% en la intensidad y 7% en la severidad).

En cambio, en el caso de la distribución del ingreso, la reducción en la apertura aumentaría ligeramente la desigualdad, resultado contrario al esperado, que sería una disminución en la misma. Dos aspectos son

importantes aquí. En primer lugar, la explicación a esa aparente contradicción radica en que las simulaciones realizadas con el modelo MACRO no permitieron diferenciar entre trabajo calificado y no calificado, de manera que los cambios en la estructura sectorial del empleo y en la estructura y nivel de remuneraciones resultantes de la reducción en la apertura favorecieron al sector no transables no relacionados, en el cual se encuentra el mayor número de trabajadores calificados (con mayores remuneraciones), dando como resultado ese aumento en la desigualdad. En segundo lugar, se confirma que los cambios en la distribución del ingreso para el caso costarricense son muy pequeños, y más allá de ligeros aumentos o reducciones, no son lo suficientemente fuertes como para afirmar contundentemente sobre mejoría o empeoramiento en la desigualdad.

5. Conclusiones y recomendaciones

El proceso económico en marcha desde mediados de la década de los años ochenta se caracteriza por una ampliación de la apertura comercial y de la liberalización de la cuenta de capitales, reforma financiera e intentos de reforma del sector público. Enmarcado en la ortodoxia de los programas de ajuste estructural aplicados en el conjunto de países latinoamericanos, se le han impregnado características propias, especialmente en lo referente a la profundidad y gradualidad de los cambios, la generación de consensos sobre las medidas a ejecutar, y la búsqueda del menor costo social de su implementación, dando como resultado un modelo heterodoxo.

Las medidas de liberalización de la balanza de pagos y un adecuado manejo del tipo de cambio han dado como resultado un fuerte incremento del comercio exterior, que en el caso de las exportaciones, especialmente las no tradicionales, se han convertido en el motor de crecimiento del país. Si bien es cierto que los cíclicos y recurrentes problemas fiscales han constituido un freno para alcanzar un mayor crecimiento, los resultados de largo plazo son satisfactorios, especialmente a partir de 1992, cuando se logra mayor estabilidad en un conjunto de variables económicas, principalmente en el tipo de cambio real.

A pesar del fuerte incremento de las exportaciones los sectores productores de bienes transables (agropecuario e industrial) no son los más dinámicos del período, sino que son los directamente relacionados con ellos: el comercio (que incluye lo referente a turismo), las actividades

relacionadas con el aumento en el flujo de comercio y el turismo (transporte, almacenamiento y comunicaciones) y las actividades financieras. El aumento en el producto de los sectores transables se ha dado por aumentos en la productividad y no del empleo, mientras que en los sectores más dinámicos ha aumentado el empleo.

A nivel global, el empleo ha crecido significativamente a lo largo del período, y aunque la participación de la población en el mercado de trabajo ha aumentado (especialmente por la incorporación de mujeres), la tasa de desempleo abierto se ha mantenido relativamente baja (más allá de las fluctuaciones coyunturales), lo cual constituye uno de los aspectos más exitosos del proceso en marcha.

Además, el sector moderno o formal (urbano y rural), íntimamente relacionado con los procesos de liberalización comercial y reforma financiera, es precisamente el que más empleos ha generado en el período, de manera que sigue siendo el más importante en términos de absorción de empleo. La tasa de crecimiento del empleo en este sector es ligeramente superior a la del segmento informal, a diferencia de lo que sucede en otros países de la región. Si bien el sector agropecuario no muestra crecimiento del empleo a lo largo del período, la zona rural en su conjunto (formal e informal), muestra la mayor tasa de crecimiento promedio del empleo del período, resultado de la expansión de los servicios en ella.

Por su parte, los ingresos laborales, como resultado del aumento en el empleo (y la política de fijación de salarios mínimos), han crecido en términos reales para la mayoría de las categorías analizadas, y las caídas, en aquellas categorías que las muestran, no han sido de gran magnitud. Cuando se toman en cuenta todos los ocupados hay una reducción en la desigualdad de la distribución de la renta primaria por ocupado entre el inicio y el final del período (aunque por subperíodos hay una reducción entre 1987-1991 y un aumento entre 1992-1998). Sin embargo, cuando se consideran categorías de ocupados, hay un aumento en la brecha de renta primaria promedio por ocupado entre trabajadores calificados y no calificados, y entre formales e informales y agropecuarios conjuntamente.

En lo que se refiere a la distribución del ingreso familiar, no hay evidencias contundentes sobre cambios en la concentración a lo largo del período. Sin embargo, cuando se diferencia por subperíodos, mientras que en 1987-1991 la tendencia fue hacia la reducción en la desigualdad, entre 1992 y 1998, coincidente con el fortalecimiento del proceso de liberalización, la tendencia fue concentradora. Los cambios en la distribución del ingreso familiar (per cápita) están directamente relacionados con lo acontecido en el mercado de trabajo, especialmente con la distribución de los ingresos laborales por ocupado.

El resultado más importante del proceso en marcha es la significativa reducción en la pobreza absoluta, medida como insuficiencia de ingresos. Esta reducción está principalmente asociada con el aumento en los ingresos laborales del hogar en términos per cápita, y en menor grado con los ingresos no laborales per cápita (mayoritariamente transferencias) y con la reducción en la relación de dependencia económica en los hogares pobres.

Cinco aspectos son especialmente importantes en la explicación de la reducción de la pobreza (sin orden de importancia). En primer lugar, porque la apertura comercial no ha causado fuertes reducciones en el empleo y los ingresos agropecuarios, actividad a la que se dedican parte importante de los pobres. En segundo lugar, porque el proceso en marcha, más allá de los altibajos en las principales variables económicas, ha generado los empleos necesarios para mantener los niveles de desempleo relativamente bajos, a pesar de los aumentos en la tasa de participación; y también porque estos empleos han sido generados principalmente por la economía formal, directamente relacionada con los procesos de apertura y de reforma, a diferencia de otros países, en que han sido empleos informales, directamente asociados con el problema de la pobreza. En tercer lugar, por el aumento en el nivel de calificación de la fuerza de trabajo y en la contratación de trabajo calificado, impulsando los ingresos laborales al alza. En cuarto lugar, porque el proceso ha producido un aumento real en los ingresos laborales de la mayoría de los ocupados, explicado principalmente por la dinámica propia del mercado de trabajo (oferta-demanda), pero en el que también parecen haber jugado un papel muy importante las fijaciones de los salarios mínimos, que han tendido a protegerlos en términos reales e inclusive a incrementarlos. Finalmente, y no por ello menos importante, la reducción en la intensidad y severidad de la pobreza está íntimamente relacionada con el aumento en la participación femenina en el mercado de trabajo.

Se concluye entonces que, en términos generales, el balance del proceso de liberalización de la balanza de pagos para el caso costarricense es positivo, con una fuerte reducción en la pobreza sin aumentos en la desigualdad en la distribución del ingreso familiar.

A la luz de los resultados obtenidos, surgen varios aspectos como determinantes para que en el futuro el proceso siga siendo exitoso.

- 1) Es necesario eliminar las fluctuaciones coyunturales originadas por el problema fiscal, lo cual redundaría, por los canales de transmisión tradicionales aquí considerados (básicamente: aumento de la inversión, aumento de la producción, aumento del empleo, aumento de los

- ingresos laborales reales), en una mayor reducción de la pobreza. La solución al problema fiscal se encuentra principalmente en la reducción de la deuda interna y su servicio, pero sin obviar la eliminación del ciclo fiscal asociado a la política electoral.
- 2) Se debe continuar con el manejo cauto de la política de salarios mínimos, garantizando la estabilidad de los salarios mínimos en términos reales, pero sin que se constituya en un obstáculo al aumento en el empleo y la producción. En el corto plazo un aumento de los salarios mínimos en términos reales constituye una forma de reducir la pobreza, pero en un plazo más amplio la situación se puede revertir.
 - 3) Se debe mantener el tratamiento especial al sector agropecuario en materia de apertura, con aranceles relativamente mayores para los productos en los que el mayor volumen de producción lo realizan pequeños productores. El costo de una mayor apertura en este caso sería un aumento en la pobreza.
 - 4) El gobierno debe estimular la creación de empleo formal, mediante los canales tradicionales (acceso al crédito, simplificación de trámites, etc.), pero también debe ejercer la función de inspección que le corresponde, garantizando la formalidad de los empleos existentes (aseguramiento, jornadas laborales, etc.).
 - 5) Dada la importancia del aumento en el trabajo femenino para la reducción de la intensidad y severidad de la pobreza, debe avanzarse en la ejecución de programas tendientes a garantizar la mayor y mejor incorporación de las mujeres al mercado de trabajo; los cuales van desde la capacitación, hasta el cuidado y desarrollo de sus hijos mientras ellas trabajan (guarderías, escuelas, etc.).
 - 6) El aumento en la calificación de la oferta de trabajo es un elemento clave para la reducción de la pobreza (por la vía del incremento en los ingresos laborales de los trabajadores), pero que se torna especialmente importante en un momento en que la estrategia de atracción de inversión extranjera se concentra en empresas de alta tecnología y servicios especializados. El fortalecimiento del sistema educativo y el mejoramiento de la calidad de la educación, así como el aumento en la retención escolar (principalmente en secundaria), continúan siendo temas prioritarios en la agenda nacional del desarrollo.

Referencias bibliográficas

- Barros, Ricardo Paes de: (1998) *Abertura, integração comercial, pobreza e desigualdade no Brasil* (versión preliminar, outubro de 1998), Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), mimeo.
- (1999a) *Evaluando el impacto de cambios en la estructura salarial y de empleo sobre la distribución de la renta*. Elaborado para el proyecto "Balance of payments liberalization: effects on employment, distribution, poverty and growth" (UNDP, IDB, ECLAC), mimeo.
- Corseuil, Carlos Henrique y Phillipe G. Leite: (1999b) *O impacto da liberalização da balança de pagamentos sobre a distribuição de renda no Brasil*, Rio de Janeiro, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), mimeo.
- Behrman, J. R.: (1974) "Econometric modelling: in national income determination in Latin America", en: *Annals of Economic and Social Measurement*, vol. 4, Nº 4.
- Bourguignon, François; Fournier, Martin and Marc Gurgand: (1998) "Distribution, development and education: Taiwan, 1979-1992", Buenos Aires, LACEA/IADB/World Bank, Workshop Inequality and Poverty Network.
- Céspedes, Víctor Hugo y Ronulfo Jiménez: (1997) *Costa Rica: una economía en recesión. Informe sobre la economía en 1996*, San José, Academia de Centroamérica.
- Fisher, F. M. *et al.*: (1965) "Price and output aggregation in the Bookings Econometric Model", en: J. S. Duesenberry, G. Fromm y L. R. Klein, *The Bookings Quarterly Econometric Model of the United States*, Chicago, Rand McNally and Co.
- Ganuzá, Enrique; Taylor, Lance y Samuel Morley: (1998) *Políticas macroeconómicas y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Mundi-Prensa Libros S.A. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, CEPAL y Banco Interamericano de Desarrollo.
- Menshikov, S. M.: (1975) "On new uses of dynamic input-output macroeconomic models", en: G. Fromm y L. R. Klein, *The Bookings Model*, Amsterdam, North-Holland Publ. Co.
- Morley, Samuel y Carola Álvarez: (1992) *Poverty and adjustment in Costa Rica*, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo Nº 123.

- Ocampo, José Antonio; Tovar, Camilo y Fabio Sánchez: (1999) *Liberalización de la balanza de pagos, crecimiento y el mercado laboral en Colombia*, Río de Janeiro, Informe final preliminar presentado como parte del proyecto "Liberalización de la balanza de pagos: efectos en el empleo, la distribución del ingreso, la pobreza, y el crecimiento económico", mimeo.
- OIT: (1997) *Panorama laboral '97. América Latina y el Caribe*, Lima, Oficina Internacional del Trabajo, Oficina para América Latina y el Caribe.
- Preston, R. S.: (1975) "The input-output sector of the Wharton annual and industry forecasting model", en: G. Fromm y L. R. Klein, *The Bookings Model*, Amsterdam, North-Holland Pub. Co.
- Sáenz, O. y J. R. Vargas: (1992) "El modelo macro: un instrumento para la prospección económica", en: *Revista Ciencias Económicas*, vol. XII, Nº 2.
- Sauma, Pablo y Juan Diego Trejos: (1999) *Evolución de la pobreza en Costa Rica: una revisión de las estimaciones 1980-1998*, San José: por ser publicado por el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica.
- Sauma, Pablo y Leonardo Garnier: (1998) *Efecto de las políticas macroeconómicas y sociales sobre la pobreza en Costa Rica*, en: Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel Morley, *Políticas macroeconómicas y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Mundi-Prensa Libros S.A. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, CEPAL y Banco Interamericano de Desarrollo.
- Taylor, Lance: (1998) *Balance of payments liberalization: effects on employment, distribution, poverty and growth*, New York, UNDP, IDB, ECLAC, términos de referencia para el proyecto del mismo nombre, mimeo.
- Trejos, Juan Diego: (1999) *Reformas económicas y distribución del ingreso en Costa Rica*, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Serie Reformas Económicas Nº 37. Preparado para el proyecto regional "Crecimiento, empleo y equidad: América Latina y el Caribe en los noventa".
- Vargas, Juan Rafael: (1986) *Un modelo econométrico trimestral para Panamá*, México, CEMLA.
- (1994) *Un marco macroeconómico de análisis de la política energética de Costa Rica*, San José, Dirección Sectorial de Energía.
- Vos, Rob: (1999) *Notes for second phase*, elaborado para el proyecto "Balance of payments liberalization: effects on employment, distribution, poverty and growth" (UNDP, IDB, ECLAC), mimeo.

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, EMPLEO Y DESIGUALDAD EN CHILE

*José de Gregorio**

*Dante Contreras***

*David Bravo***

*Tomás Rau***

*Sergio Urzúa***

* Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile.

** Departamento de Economía, Universidad de Chile.

1. Introducción

La economía chilena ha experimentado significativas transformaciones durante las últimas tres décadas. Desde una estrategia de sustitución industrial de importaciones, la economía chilena desarrolló una política económica populista a comienzos de los setenta; para luego optar por un modelo de economía de libre mercado y abierta. Consecuentemente, el desempeño económico ha sido bastante irregular durante las últimas tres décadas. Por consiguiente, es interesante examinar los efectos de la apertura comercial sobre el crecimiento económico y la desigualdad. También es relevante analizar las transformaciones sectoriales y macroeconómicas que ocurrieron durante este período. Para este propósito, después de discutir brevemente las principales reformas y las políticas macroeconómicas, este artículo se divide en dos capítulos principales. El primero se ocupa de los efectos macroeconómicos de la apertura, el segundo estudia los efectos sobre el bienestar. Para ello se utilizan las metodologías propuestas por Taylor y Paes de Barros (1998).

La primera etapa se aborda a través de tres objetivos. El primero de ellos consiste en descomponer la demanda agregada para examinar los determinantes del mayor o menor crecimiento económico. Para este propósito es necesario construir una serie homogénea de producto desde los setenta y

descomponer el crecimiento de la demanda en inversión, consumo privado y fiscal. El segundo objetivo se ocupa de analizar los cambios en empleo y productividad del trabajo. Por último, el tercer objetivo de esta primera etapa, explora los efectos de la liberalización y estabilización sobre el crecimiento económico y desigualdad, desde una perspectiva macroeconómica.

La segunda sección contribuye con evidencia a nivel microeconómico acerca de los cambios producidos en el mercado laboral producto de la liberalización comercial. Para ello se compara la estructura de salarios, empleo, desempleo y participación antes y después de la apertura. A partir de estos cambios se identifica la fracción explicada por el impacto directo de la liberalización. Para ello se realizan ejercicios de simulación con escenarios contrafactuales. Es decir, ¿qué hubiese ocurrido con la desigualdad de los ingresos y la pobreza si es que no se hubiera aplicado la política de apertura?

El artículo se organiza como sigue. La sección 2 resume las políticas de reformas estructurales y de apertura llevadas a cabo en Chile durante las últimas décadas. La sección 3, presenta desde una perspectiva macroeconómica, el impacto de la liberalización comercial sobre el crecimiento, empleo, productividad y productividad total de factores. Por otra parte, la sección 4, se ocupa de investigar mediante un análisis microeconómico el impacto de la apertura sobre la pobreza y desigualdad, para ello se modelan los cambios en empleo, desempleo, participación y salarios. Finalmente, las conclusiones son presentadas en la sección 5.

2. Reformas económicas y liberalización comercial

Chile es comúnmente mencionado como el primer país en realizar reformas estructurales dentro del grupo de economías emergentes. El éxito económico exhibido por Chile durante los '90 suele atribuirse a dichas reformas. Sin embargo, tales reformas se iniciaron a mediados de los setenta y demandaron varios años antes de producir los efectos esperados. En este período hubo dos recesiones importantes, políticas de estabilización, dos períodos de privatizaciones y un amplio rango de reformas estructurales.¹ Este conjunto de medidas genera ciertas limitaciones al

1. Para una discusión adicional sobre las reformas véase Edwards y Cox-Edwards (1987); Bosworth, Dornbusch y Labán (1994). Esta sección sigue a Anríquez, Cowan y De Gregorio (1998) y De Gregorio (1999).

momento de aislar los efectos de ciertas políticas sobre el desempeño macroeconómico y sobre el bienestar. En efecto, los beneficios de la apertura se mezclan con los costos asociados a un conjunto amplio de políticas. Luego, resulta difícil identificar los distintos efectos de las políticas aplicadas. Aun cuando se hace un intento por aislar ciertos elementos, tales como la reducción de la inflación, muchos otros efectos no pueden ser correctamente identificados.

Antes de 1974, Chile había mantenido una larga tradición de control de precios. A partir de ese año, la primera reforma consistió en la liberación de todos los precios de la economía. Esta fue la primera señal de un sistema basado en el mercado como asignador de recursos. Adicionalmente, se implementaron políticas de estabilización y de reducción del déficit fiscal. En efecto, el déficit fiscal se redujo desde un 25% del PGB en 1973, hasta un 1% en 1975. Por otra parte, la inflación se redujo por debajo del 100% en 1977 (ver figura 1).

Durante el período 1960-1974, Chile fue ejemplo de un modelo de desarrollo hacia adentro basado en la sustitución de importaciones. El tipo de cambio se acomodaba a tal objetivo. En 1973 existían seis tipos de cambio oficiales, con una razón de 1:52 entre el máximo y mínimo. Al mismo tiempo, los aranceles promedios bordeaban el 100%. Después del golpe militar se devaluó en forma significativa para restablecer la competitividad. El sistema de tipo de cambio múltiple se redujo a sólo tres tipos de cambios, además se implementó un sistema de devaluación tipo *creeping peg* cada cuatro meses con el objeto de converger a una tasa única. En agosto de 1974 el tipo de cambio de exportaciones de cobre fue unificado, quedando sólo dos tipos de cambio, uno para el comercio real y otro para transacciones financieras. La unificación final del tipo de cambio se realizó un año después. Con esto se logró disciplina a nivel macroeconómico; sin embargo, la inflación permanecía alta a pesar de la significativa reducción del producto. En 1974, el tipo de cambio real alcanzó su máxima devaluación desde 1960.

Desde un comienzo, el régimen militar tuvo por objeto abrir la economía. Sin embargo, para compensar la reducción en la protección arancelaria, durante la primera fase de apertura las autoridades devaluaron el tipo de cambio. Para comenzar con la liberalización se eliminaron las restricciones para arancelarias. Con todo, los aranceles disminuyeron desde un 100% promedio en 1973 hasta una tasa única y pareja de 10% en 1979 para todos los bienes y servicios, con la excepción de automóviles y ciertos productos agrícolas.

La figura 2 muestra los aranceles promedios y un índice de liberalización comercial. Este índice es construido a partir de los aranceles y un

índice de restricciones cuantitativas. Este último índice se construye a partir de Ffrench-Davis (1973) y de la Cuadra y Hachette (1990), el cual fluctúa entre 0-20 puntos, donde 20 indica la ausencia de controles cuantitativos. Adicionalmente, de la Cuadra y Hachette (1990) construyen un índice de liberalización comercial que resume los indicadores previos, y con el objeto de alcanzar una medida de apertura y distorsiones en los mercados externos, agrega una medida de premio de mercado negro. Este índice resultante también fluctúa en el rango anteriormente señalado, donde 20 corresponde a un máximo nivel de apertura (ver figura 2).

La apertura comercial fue realizada en conjunto con otras políticas que buscaban reducir los costos de la transición de las reformas y lograr apoyo a las mismas.² Las políticas de mayor importancia fueron la significativa depreciación real y los procesos de privatización (ver Hachette y Luders, 1992). En 1975, sólo después de la significativa reducción del gasto del gobierno, políticas de estabilización monetarias y shocks negativos externos, la economía chilena comenzó a recuperarse y las reformas iniciales fueron validadas. Durante este período se implementó la apertura comercial.

Durante 1978, las autoridades económicas cambiaron la orientación de la política de tipo de cambio, desde una política cuyo objetivo era compensar la apertura, hacia una política orientada a reducir la inflación. Este proceso culminó con un tipo de cambio fijo en junio de 1979, el cual se extendió hasta junio de 1982. En esta fecha se produjo un colapso debido a la sobrevaluación del tipo de cambio, un creciente déficit comercial, un masivo endeudamiento del sector privado, crisis en el sector financiero y externo. Sólo en 1985, y después de una significativa depreciación del peso, la economía entró en una nueva fase de crecimiento.

Después de la crisis de la deuda, en un intento por compensar a los sectores más perjudicados y frenar el crecimiento de importaciones, los aranceles se incrementaron en un 35% y otros impuestos fueron introducidos. Posteriormente, los aranceles se redujeron en un 11% en 1992, mientras que en 1998 se aprobó una ley que reduce los aranceles en 6% parejo en 2003.

Durante los noventa la estrategia de liberalización unilateral ha sido complementada con acuerdos de libre comercio. El objetivo original consistía en alcanzar un acuerdo de libre comercio con EE.UU. e ingresar al NAFTA. Después de una serie de problemas este objetivo no se ha materializado. Sin embargo, durante este período Chile ha firmado una serie

2. Edwards y Lederman (1998) presentan una amplia discusión sobre la liberalización comercial.

de acuerdos comerciales, entre ellos con Canadá y México. Adicionalmente, Chile ha suscrito acuerdos comerciales con el Mercosur como miembro especial asociado.³

Principales reformas económicas: 1974-1985

- Un programa amplio de privatizaciones que redujo significativamente la participación del Estado en la producción y distribución de bienes y servicios.
- Reformas al mercado de trabajo, las cuales descentralizaron la negociación salarial e incrementaron la flexibilidad laboral, y modificaron la relación de poder entre firma y sindicato. Estas políticas fueron implementadas a comienzos de los ochenta dado que previamente los sindicatos fueron reprimidos.
- Reforma al sector financiero: después de la crisis financiera de los ochenta, causada por una amplia y desregulada liberalización, se estableció una regulación prudente.
- Implementación de un sistema de pensiones privado de cotización individual, el cual reemplazó el sistema tradicional de reparto.
- Reformas comerciales que sustituyeron aranceles diferenciados y altos por aranceles bajos y parejos. Estas medidas fueron acompañadas de políticas de fomento a las exportaciones con el objeto de situar a las exportaciones como motor del crecimiento.
- Reformas al sector público tendientes a aumentar la estabilidad macroeconómica y la eficiencia del sector público. De tal forma de asegurar estabilidad macroeconómica, el Banco Central fue independizado en 1989.

Este conjunto de reformas tuvo su mayor impacto durante los noventa.⁴ En efecto, durante el período 1987-1996 la economía creció a una tasa promedio de 7,1% real anual. Lo que significó un crecimiento del producto

3. Chile ha decidido no pertenecer completamente al Mercosur para evitar los problemas que generaría incrementar los aranceles a los niveles del mercado común.

4. La crisis asiática se manifestó en Chile a través del colapso del precio del cobre, este efecto junto a una política monetaria restrictiva causó una recesión en 1999. El PGB creció 3,4% en 1998 y -1.5% en 1999. Este período no es incluido en el análisis pues estos resultados se explican más por efectos del ciclo que a efectos de largo plazo de las reformas económicas.

per cápita de 5,4%. Este crecimiento muestra que el nivel de producto en 1996 es 70% superior al exhibido en 1986.⁵

Después de la crisis de la deuda (1982), el crecimiento económico en Chile fue principalmente explicado por la recuperación de empleo y el aumento en la utilización de la capacidad instalada. La tasa de desempleo superó el 10% cada año entre 1981-1987. Sin embargo, desde 1987 la productividad ha estado creciendo a tasas superiores al 4% y las tasas de inversión se han incrementado considerablemente, alcanzando un récord de 28% del PGB en 1997. Adicionalmente, la calidad de la inversión también ha aumentado. En 1996 alrededor de un 58% de la inversión fue en maquinarias y equipos, cifra superior al 47% exhibido durante la segunda mitad de los ochenta.

Las exportaciones crecieron a una tasa promedio de 9% liderando el crecimiento económico. Aun cuando el cobre continúa jugando un rol importante en la economía chilena, el crecimiento de las exportaciones ha sido explicado tanto por las exportaciones tradicionales como las no tradicionales. Desde 1990 las exportaciones, con exclusión del cobre, crecieron en términos reales un 11% promedio anual.

Por otra parte, el establecimiento de un Banco Central independiente en 1989, permitió una estructura institucional que facilita la estabilidad de precios. Desde entonces el Banco Central ha realizado una política monetaria contracíclica subiendo las tasas de interés cuando el crecimiento del PGB o el gasto excede el nivel consistente con una política decreciente de inflación. Desde 1991, la inflación ha mostrado una tendencia decreciente hasta alcanzar niveles de un dígito en los últimos años.

Como ya se mencionó hacia fines de los setenta la economía estaba abierta al flujo de capitales y exhibía un sistema financiero altamente desregulado. Después de la crisis de la deuda, los controles fueron restablecidos. Estos controles tenían por objeto prevenir salidas masivas de capitales y asegurar el financiamiento externo. Hacia fines de los ochenta y comienzo de los noventa con el creciente flujo de capitales hacia las economías emergentes, se abrió la cuenta de capitales y se flexibilizaron las restricciones. Por ejemplo, se flexibilizaron las restricciones a inversiones internacionales de los fondos de pensiones, fondos mutuos y otras instituciones de inversión. Sin embargo, se mantuvo como política la mantención de inversiones por un período de tiempo y adicionalmente un requerimiento de reservas no remuneradas fue

5. Sin embargo, la tasa de crecimiento no ha sido estable, fluctuando desde un máximo de 11% en 1992 a un 3,3% en 1990.

introducido: el encaje, el cual tuvo por objeto atenuar el ingreso masivo de capitales y evitar una apreciación real.⁶

3. Apertura comercial y efectos macroeconómicos

3.1. Crecimiento de la demanda

En esta sección se examina el impacto de la apertura comercial sobre la demanda agregada (DA). Se examinan los componentes de la DA, suponiendo que la DA determina el producto. En particular, se analizan los cambios en productividad y empleo. Finalmente, por el lado de la oferta se realizan descomposiciones de crecimiento. La oferta agregada de bienes se descompone como la suma del PGB e importaciones, en equilibrio:

$$(1) \quad X = GDP + M = Z + T + M = C + I + G + E$$

Donde X es la oferta agregada de bienes y servicios compuesta por el PGB más importaciones. Adicionalmente, el PGB se descompone en ingreso privado e ingresos netos del gobierno. Usando las identidades de cuentas nacionales, el PGB se desagrega en consumo, inversión, gasto del gobierno y exportaciones. A partir de este modelo se definen las siguientes propensiones:

$$Z - C = sX, M = mX, T = tX$$

Esta ecuación permite identificar varios efectos multiplicadores. El ahorro, importaciones e ingresos netos de impuestos crecen a una tasa s , m y t del producto respectivamente. Sustituyendo estas expresiones en la ecuación anterior tenemos:

6. El encaje ha variado en el tiempo, pero entre 1992 y 1998 básicamente consistió en la obligación de mantener en depósito del banco central un 30% de los flujos. Este depósito no gana ningún interés, con lo cual representa un costo para el inversionista. Este encaje opera como un costo fijo a la entrada. No es el objeto de este artículo examinar el impacto macroeconómico del encaje. Sin embargo, De Gregorio, Edwards y Valdés (1999), muestran que el impacto del encaje sobre tasa de interés, flujo de capitales y tipo de cambio es menor; sin embargo, ha extendido la madurez de la deuda externa.

$$(2) \quad X = \frac{s}{s+t+m} \frac{I}{s} + \frac{t}{s+t+m} \frac{G}{t} + \frac{m}{s+t+m} \frac{E}{m}$$

El multiplicador de un aumento autónomo del producto es $1/(s+t+m)$. Un aumento en la demanda genera un aumento en el ingreso, donde una parte va a un aumento del ahorro privado, ahorro público (impuestos) e importaciones (ahorro externo). En la ecuación (2) cada término de la demanda ha sido normalizado de tal forma de reflejar su propio efecto multiplicador. Por ejemplo, I/s representa el efecto total de un aumento en la inversión privada considerando sólo el aumento del ingreso privado, sin embargo dado que existen "efectos adicionales" explicados por el hecho que el ahorro público e importaciones también aumentan, el efecto multiplicador propio es aminorado por estos efectos.⁷

Para examinar la experiencia chilena de la apertura es necesario retroceder a principios de los 70. Sin embargo, no existen cuentas nacionales consistentes desde entonces, y lo mismo ocurre con las cuentas fiscales. Por lo tanto, es necesario ajustar las series de largo plazo. Gran parte de los problemas se encuentran en la información sobre ingresos netos del gobierno (impuestos menos transferencias). Basados en la fracción que representan los impuestos respecto al PGB durante los 70 (medido en dólares), extrapolamos de tal forma de construir series en pesos chilenos de 1986 consistentes con cuentas nacionales. Un ajuste similar fue realizado con gasto social y de vivienda. Finalmente, para 1970-1987 los ingresos netos del gobierno fueron construidos como los ingresos por concepto de impuestos menos el gasto social (excluyendo gasto en vivienda). Para el período 1988-1997 se utilizaron los ingresos de impuestos menos los gastos en seguridad social. Dado que la mayor parte del gasto social corresponde a transferencias, esta aproximación es razonable. Para el único año en que ambas series están disponibles, es decir en 1988, la diferencia entre ellas equivale a un 0,3%. Un resumen de la descomposición es presentado en la cuadro 1. El período 1970-1997 es dividido en cuatro subperíodos: 1970-1974; 1976-1981; 1985-1989 y 1990-1997. Las dos grandes recesiones a mediados de los 70 y en 1982 son excluidas para evitar problemas de interpretación.

Los resultados muestran que la importancia de las exportaciones ha sido creciente desde el período de estabilización y apertura comercial. En efecto, durante aquel período (mediados de los 70) las exportaciones

7. Esta descomposición no es causal. El producto puede ser enteramente determinado por otros factores. Sin embargo, esta descomposición permite que componentes de la DA se correlacionen con expansiones y contracciones del producto.

contribuyen significativamente al producto. En contraste, se aprecia una reducción en la importancia del gasto público explicado por los sucesivos ajustes fiscales. El período de liberalización muestra una reducción en la importancia de la inversión, la cual se vio revertida durante los '90.

La figura 3 presenta la evolución anual de los efectos multiplicadores propios. Esta figura confirma el aumento en la importancia de las exportaciones y la reducción en la importancia relativa del gasto público. Adicionalmente, dicha figura muestra la creciente importancia de la inversión. Este efecto no se observaba en el cuadro 1, dado que la importancia de la inversión es aminorada por la disminución del coeficiente $s/(s+m+t)$. Este coeficiente se ha reducido principalmente por el incremento en el grado de apertura de la economía chilena, la cual se refleja en m , como también por la disminución de s durante los 90.

La figura 4 muestra la evolución de los multiplicadores. Esta figura resalta el crecimiento del multiplicador de importaciones desde 1982, junto con un significativo aumento en la proporción de exportaciones. Por otra parte, se aprecia que el multiplicador del ahorro privado disminuye a partir de 1990. Sin embargo, la tasa de ahorro ha estado relativamente estable durante los 90, mientras que la proporción de importaciones como porcentaje del PGB ha crecido en forma significativa.

Para analizar los cambios en la demanda agregada resulta interesante examinar si los componentes han cambiado su participación relativa debido a cambios en el multiplicador propio o porque ha cambiado el "factor de pérdida" (*leakage factor*), debido a cambios en las propensiones. Calculando el porcentaje de cambio de la ecuación (2) obtenemos:

$$(3) \quad \frac{\Delta X}{X_{t-1}} = \alpha_1 \Delta I - \beta_1 \Delta s + \alpha_2 \Delta G - \beta_2 \Delta t + \alpha_3 \Delta E - \beta_3 \Delta m$$

Donde ∂ es el operador de primera diferencia y Δ 's y E 's son constantes positivas. Luego, la oferta de bienes puede crecer porque la demanda se vio incrementada o las propensiones disminuyeron. Por ejemplo, el producto puede crecer porque la inversión se expande o el coeficiente de ahorro disminuye, lo cual aumenta el efecto multiplicador del crecimiento de la inversión.

El cuadro 2 muestra esta descomposición. Es claro el creciente rol de las exportaciones, cuyo efecto ha sido compensado por el aumento de la participación de importaciones. Esto no debe sorprender, dado que la expansión comercial debe ser relativamente balanceada, por lo cual, el aumento de las exportaciones debe ir acompañando de un incremento en la participación de las importaciones. Es interesante notar que desde la

liberalización comercial en la segunda mitad de los 70, el efecto directo de la expansión de exportaciones (dividido por el coeficiente m) ha sido significativo. Sin embargo, desde la segunda mitad de los 70 hasta la crisis de 1982 este efecto fue compensado, desde un punto de vista de demanda, por una rápida expansión de la participación de las importaciones en el PGB (ver figura 4).

La inversión ha sido la fuente de expansión más importante de la demanda agregada del período examinado. Esto es explicado por la baja propensión a ahorrar, comparado por ejemplo, con la alta participación de importaciones, luego la propensión a invertir es muy significativa en la expansión de la demanda. El sector público ha jugado un rol menor. En particular, la propensión de ingresos fiscales ha permanecido relativamente estable y el gasto fiscal ha sido relativamente bajo como porcentaje de la demanda agregada. La única excepción ocurrió durante el gobierno de Allende, cuando la expansión de la DA fue principalmente explicada por el aumento del gasto público, en dicho período, la disminución de las exportaciones fue el principal efecto compensador.

3.2. Descomposiciones de empleo y productividad del trabajo

Esta sección examina los cambios en los patrones de empleo y productividad durante el período 1970-1997. Al igual que en la sección anterior se excluyen las dos recesiones. Sin embargo, para el promedio del período 1970-1997 todos los años son incluidos.

3.2.1. Descomposición de empleo

Con el objeto de descomponer la tasa de desempleo (o equivalentemente la razón de empleo) usamos la definición de fuerza de trabajo (L) como la suma de los ocupados (E) y desocupados (U). La tasa de desempleo u es igual a U/L . La tasa de participación corresponde a la fracción de individuos en condiciones de trabajar que pertenecen a la fuerza de trabajo, definidos como $p=L/P$, donde P es la población en edad de trabajar. Finalmente, la tasa de empleo (e) es la fracción de la población que se encuentra empleado, es decir $e=E/P$. La tasa de desempleo puede variar, producto de que hay más personas empleadas (U disminuye), o por que hay menos individuos buscando trabajo, lo que se traduce en una disminución en la tasa de participación (L disminuye). Usando la relación $1-u=e/p$, podemos diferenciar el logaritmo

de esta expresión y derivar la siguiente ecuación para la tasa de cambio del desempleo:

$$(4) \quad (1-u)(\hat{e}-\hat{p}) + u\hat{u} = 0$$

Donde ' $\hat{\cdot}$ ' indica cambio porcentual. La expresión anterior muestra qué cambios en empleo y desempleo deben ser iguales a cero. Sin embargo, surgen dos términos de interés. Primero, la expresión $(1-u)\hat{e}$ representa el porcentaje de reducción en la tasa de desempleo (aumento en la tasa de empleo) debido al aumento en la capacidad de la economía para crear nuevos empleos. Este efecto se denomina "efecto de absorción del trabajo". El siguiente término representa cambios en la oferta de trabajo. La tasa de desempleo puede disminuir debido a disminuciones en la tasa de participación. En otras palabras, para una población dada, una reducción en p implica que menos personas buscan trabajo. La tasa de desempleo disminuye a pesar de que el número de desempleados se mantiene constante, este efecto es llamado "efecto de la oferta de trabajo".⁸

Estos resultados se presentan en el cuadro 3. Para el período 1970-1997, el aumento en la tasa de desempleo fue menor, mientras que el efecto de absorción del trabajo compensó exactamente el efecto de oferta de trabajo. Durante 1970-1973 el desempleo disminuyó debido a factores de oferta más que a aumentos de absorción. Luego, durante la recesión de 1974-1975, el desempleo creció en forma significativa principalmente por la destrucción de puestos de trabajo, sin mayores cambios en la oferta.

Durante la primera fase de la apertura, a pesar de la caída en el desempleo, la tasa de desempleo se mantuvo alta para los estándares chilenos. Luego, el menor desempleo se explica por una recuperación del empleo a niveles normales más que a un efecto directo de la liberalización comercial sobre la creación de empleo. En la recesión de 1982 el desempleo aumentó debido a la destrucción de puestos de trabajo. El cuadro 3 muestra la significativa reducción en el desempleo durante la segunda mitad de los ochenta, la cual se explica mayoritariamente por el efecto de absorción laboral. En 1989, en el Gran Santiago la tasa de desempleo fue inferior a 10% cifra similar a la observada en 1974.

Al hacer una extrapolación a partir de la recesión de 1974-1975, son entendibles las predicciones pesimistas sobre el empleo después de la crisis de la deuda. Después de la primera recesión, la recuperación del

8. Este análisis se realiza con datos desde los 70 para el gran Santiago basados en Meller *et al.* (1999), e información de la Universidad de Chile. Dado que los cambios en las variables van en la misma dirección y las magnitudes relativas son similares, no debería haber problemas serios.

empleo fue lenta en comparación con la recuperación observada posterior a la crisis de 1982, aun cuando esta última fue de mayor magnitud. Existen tres explicaciones potenciales a este hallazgo. Primero, durante los 70 la economía sufrió una serie de cambios en precios relativos e incentivos sectoriales. La apertura comercial y financiera pudo haber frenado la creación de empleo. En contraste, durante la recuperación después de la crisis de 1982, hubo mayor estabilidad, lo que facilitó la creación de empleo. Segundo, desde fines de los 70 hasta 1981, hubo un proceso de apreciación del tipo de cambio, el cual fue inconsistente con el desarrollo del sector transable. Por el contrario, la recuperación de los 80 se llevó a cabo con una depreciación del tipo de cambio y un crecimiento fuerte de las exportaciones. Finalmente, a fines de los 70 no existían instituciones laborales y la negociación laboral fue centralizada. En cambio, en los ochenta el mercado de trabajo funcionaba en forma descentralizada.

3.2.2. Patrones sectoriales de productividad del trabajo

Es de esperar que las reformas estructurales y la apertura comercial tengan un efecto sobre la productividad del trabajo. Esta sección examina el crecimiento de la productividad a nivel sectorial, y cómo los cambios en productividad pueden ser explicados por crecimiento de la productividad en el interior de los sectores, o por una reasignación de factores entre sectores.

La importancia relativa de los sectores se presenta en el cuadro 4. Aun cuando se aprecian ciertos cambios en el producto y en el empleo, la reasignación no parece explicar mayoritariamente los cambios de la productividad. El empleo ha crecido en el sector no transable: comercio y servicios financieros, mientras que la agricultura es el sector con la mayor disminución en la participación del empleo. El sector servicios comunales y sociales ha reducido también su participación en el empleo total. Los patrones sectoriales de la participación han seguido un patrón similar, con la excepción de la agricultura cuya importancia relativa se ha mantenido estable. Como consecuencia de este efecto, la productividad en la agricultura ha aumentado en forma significativa en los últimos 30 años, en particular durante los 90.⁹

9. En agricultura se incluyen los sectores forestal y pesca; dichos sectores han mostrado una gran dinámica desde mediados de los ochenta y explican en gran medida el crecimiento de la productividad. Sin embargo, la agricultura tradicional también ha experimentado mejoras significativas en productividad.

El otro sector transable que muestra un crecimiento importante de la productividad es la minería. Algunos sectores menores como Electricidad y Transporte exhiben un crecimiento significativo en la productividad desde los 70. Servicios tradicionales y el sector no transable muestran en términos relativos un bajo crecimiento de la productividad con relación al sector transable.

Como fue mencionado anteriormente, el crecimiento de la productividad del trabajo puede ser dividida en crecimiento dentro de un sector y crecimiento producto de una asignación desde sectores de baja productividad a sectores de alta productividad. Si definimos Y_j la producción en el sector j , L_j empleo en sector j , y V_j productividad del trabajo, entonces la productividad total del trabajo es:

$$(5) \quad V = \frac{Y}{L} = \frac{\sum_j Y_j}{\sum_j L_j}$$

Diferenciando el logaritmo de la ecuación (5), la tasa de crecimiento de la productividad puede ser escrita como:

$$(6) \quad \hat{V} = \hat{Y} - \hat{L} = \sum_j \frac{Y_j}{Y} \hat{V}_j + \sum_j \left(\frac{Y_j}{Y} - \frac{L_j}{L} \right) \hat{L}_j$$

Esta expresión indica que, para cambios pequeños, el aumento en productividad es igual a la diferencia entre el crecimiento del producto y del empleo. El término de la derecha descompone el crecimiento en productividad en dos términos adicionales. El primero corresponde al promedio ponderado del crecimiento en la productividad sectorial (ponderado por la participación del producto)¹⁰, y se denomina efecto "productividad propio". El segundo término mide el cambio relativo de trabajo entre sectores. Si el trabajo se mueve desde sectores con baja productividad a sectores con alta productividad, a pesar que la productividad sectorial del trabajo sea la misma, observaremos un aumento de la productividad del trabajo debido al "efecto reasignación".

Los resultados de la descomposición se presentan en el cuadro 5. Como fue discutido anteriormente, la recuperación desde mediados de

10. Puede ser ponderado por la participación relativa del trabajo y la ecuación (6) sería:

$$(6') \quad \hat{V} = \hat{Y} - \hat{L} = \sum_j \frac{L_j}{L} \hat{V}_j + \sum_j \left(\frac{Y_j}{Y} - \frac{L_j}{L} \right) \hat{Y}_j$$

esta alternativa produce resultados similares.

los '70 se debió al crecimiento de la productividad, y no a la creación de empleo. En contraste, la recuperación de la crisis de 1982 fue muy intensiva en crecimiento del empleo con un bajo crecimiento en productividad. El cuadro también muestra un importante crecimiento de la productividad al interior de cada sector. En otras palabras, el efecto reasignación es relativamente pequeño. Sólo en la recuperación de la crisis de la deuda el crecimiento de la productividad sectorial fue compensado casi exactamente por la reasignación hacia sectores de baja productividad. En particular, hubo un significativo incremento del empleo en agricultura, sector de relativa baja productividad. Por el contrario un efecto inverso se aprecia en el sector de servicios financieros, con productividad estable y alta.¹¹

3.3. La evolución de la productividad total de factores (PTF)

Para evaluar el desempeño en crecimiento económico en el largo plazo, es necesario descomponer la acumulación y crecimiento de factores de producción, en relación al crecimiento de la eficiencia con la cual estos factores son utilizados: el crecimiento de la productividad total de factores. Esta sección presenta descomposiciones del crecimiento, las cuales son usadas para examinar el impacto de las políticas económicas, como la apertura comercial sobre el crecimiento de la productividad total de factores y la desigualdad salarial. Sea la siguiente función de producción:

$$(7) \quad Y_t = A_t F(K_t, L_t)$$

Donde Y es el PGB, A es un parámetro tecnológico o productividad total de factores, K es el stock de capital, y L es empleo. Más adelante se discutirá si el empleo es medido en unidades de trabajo o en unidades de capital humano. Bajo el supuesto de retornos constantes a la escala y competencia en el mercado de bienes y de trabajo, es posible descomponer la tasa de crecimiento del producto como:

$$(8) \quad \hat{Y}_t = \hat{A}_t + \alpha_t \hat{K}_t + (1 - \alpha_t) \hat{L}_t$$

Donde $\hat{\cdot}$ indica el porcentaje de cambio. Luego, el crecimiento del producto puede ser descompuesto en crecimiento de la productividad

11. Esto no necesariamente significa que no hubo reasignación, la cual pudo haber ocurrido en el interior de los sectores. Cahmi, Engel y Micco (1997), han demostrado una importante reasignación de trabajo entre firmas, que no aparecen en datos agregados.

total de factores, el crecimiento de factores, donde cada factor es ponderado por su participación en el ingreso: a para capital, y $1-a$ para trabajo. El coeficiente a es medido en dos formas alternativas. Un método consiste obtener el parámetro directamente de cuentas nacionales como la diferencia entre PGB y pago al factor trabajo.¹² Un método alternativo utiliza la estimación de funciones de producción. Los resultados generan estimaciones de la participación de factores y del parámetro de tecnología, A . Este método supone que la participación de factores es constante a través del tiempo, excepto el parámetro de productividad, lo que no es realista.

Este artículo utiliza un tercer método. Siguiendo a Sarel (1997), la participación de factores cambia en el tiempo y a través de países debido a cambios en la composición de producción entre sectores. Cada sector presenta participación de factores específicas a cada sector. El método supone que cada participación de factor tiene la misma función de producción entre países, excepto A , por lo cual puede ser estimado con información a través de países. De esta forma, estimamos una participación promedio del capital de 41,2% con una desviación estándar de 1,1%.¹³

La medida de capital se obtiene a mediados del período estudiado. Siguiendo a Nehru y Dareshwar (1993). En estado estacionario existe una relación directa entre crecimiento, capital, inversión y tasa de depreciación (δ):

$$(9) \quad K_t = \frac{I_t}{\hat{Y} + \delta}$$

Esta relación se utiliza para estimar K en un momento del tiempo.¹⁴ Para ello se requiere la variable I_t , la cual se obtiene de estimar una regresión de la inversión con respecto a una tendencia, la predicción de I para el promedio de la muestra (1978 en nuestro caso) es utilizada para obtener una serie de stock de capital (una tasa de depreciación de 5% es utilizada).

12. Este método está sujeto a problemas de contabilidad nacional. Adicionalmente, pequeños cambios en la contabilidad pueden generar cambios en la participación del factor suficientemente grandes para producir importantes variaciones en la medida de productividad total de factores. Finalmente, existen serios problemas de medida respecto al empleo informal. Si el empleo informal está incluido en el residuo y no en el ingreso del trabajo, y si el grado de informalidad cambia sistemáticamente con el grado de desarrollo, la participación del factor estará sesgada.

13. La relativa estabilidad a través del tiempo es consecuencia de la composición de la producción sectorial reportada en la sección 4. Estos resultados son similares a los obtenidos mediante el método de estimación de funciones de producción. Por ejemplo, Jadresic y Sanhueza (1992), encuentran valores de a entre 0,29 y 0,38. Rojas, López y Jiménez (1997), reportan un valor de 0,35, mientras que Roldos (1997), suponiendo retornos constantes a escala encuentra 0,44. Al utilizar cuentas nacionales la participación del capital es cercana a 0,5.

14. Esta idea fue originalmente propuesta por Arnold Harberger (1978).

No disponemos de información respecto a la utilización de capital, la cual varía en función al ciclo económico y podría inducir fluctuaciones adicionales en la productividad total de factores. Por ejemplo, en una recesión el desempleo aumenta (L disminuye), el producto cae y suponiendo la utilización de capital constante, el cambio en K sería menor que el cambio efectivo, incrementando la disminución en PTF para compensar la subestimación de la contribución de K . Es equivalente a usar la fuerza de trabajo en vez de empleo. La corrección de este problema se discute más adelante.

En relación al empleo hay dos posibilidades de medición. Primero, el empleo total a nivel nacional. Esta definición implica que al estimar A , dicha variable no sólo medirá mejoras tecnológicas, sino también mejoras en la calidad del trabajo (mejoras en capital humano) y capital. Para medir la calidad del trabajo usamos el promedio de años de educación de la fuerza de trabajo. La función de producción puede ser escrita entonces como:

$$(10) \quad Y_t = B_t F(K_t, S_t, L_t)$$

Donde S son los años de educación, y B es la PTF, excluyendo capital humano. Al descomponer producto encontramos la siguiente relación entre A y B :

$$(11) \quad \hat{A}_t = \hat{B}_t + (1 - \alpha_t) \hat{S}_t$$

Luego, la diferencia entre ellos corresponde a la contribución de la educación al crecimiento del producto per cápita.¹⁵ La expresión alternativa para la PTF no sólo mide mejoras tecnológicas sino también la reasignación de los recursos existentes en actividades de mayor productividad. Ciertas reformas económicas producen que el capital humano se mueva a actividades nuevas y más productivas, esto debe reflejarse en un aumento de la PTF y no en una contribución de capital humano. Sin embargo, como fue discutido en la sección III.4, la reasignación a través de distintos sectores de la actividad económica no explica cambios en la productividad. La desagregación debe realizarse a un nivel más detallado para capturar los efectos de la reasignación considerando flujos brutos en vez de flujos netos. Por lo tanto el parámetro tecnológico no sólo captura el estado de la tecnología, sino también la asignación de recursos. Por lo tanto, los movimientos de factores de producción hacia actividades más productivas, como resultado de la liberalización comercial, deben reflejarse en el crecimiento de la productividad total de factores.

15. La educación cambia lentamente a través del tiempo.

Otra corrección que debe ser considerada en la PTF es la calidad de los cambios del capital. Existen diversos tipos de capital, este estudio utiliza el estimado por Roldos (1997), el cual ha sido completado a partir de la información de Rojas, López y Jiménez (1997), el cual a su vez, se basa por una parte en la composición del capital entre maquinaria y equipos y construcción por la otra. En este caso se estima el parámetro tecnológico C de la siguiente función de producción:

$$(12) \quad Y_t = C_t F(Q_t, K_t, S_t, L_t)$$

Donde Q es el índice de calidad de capital físico. Por lo tanto tenemos tres medidas alternativas de la PTF: A , B y C . Finalmente, es necesario controlar por la utilización del capital. Dado que no existe esta información desde los '70, se supone que la utilización del capital es proporcional a la tasa de desempleo, con lo cual estimamos la siguiente regresión para cada una de las medidas de la PTF:

$$(13) \quad \log(TFP_t) = \phi_0 + \phi_1 U_t + \mu_t$$

El residuo de esta regresión es un componente ortogonal de la PTF al desempleo (U), el cual es utilizado como medida de utilización del capital, o más apropiadamente la PTF controlada por el ciclo económico. Dadas nuestras estimaciones de A , B y C , definimos A_u , B_u , y C_u , como PTF corregida por utilización de capacidad respectivamente.

En el cuadro 6 y figuras 6 y 7 se presentan los resultados de todas las estimaciones de productividad total de factores. Dado el interés de largo plazo, la información es presentada en décadas. De acuerdo a todas las definiciones, desde 1960 hasta 1980 el crecimiento de la PTF fue prácticamente nulo. Durante los años 1960, la PTF fue relativamente constante. Luego en 1970 la economía comenzó a mostrar una marcada disminución en la PTF para luego recuperarse a comienzos de 1980, desde entonces ha crecido sostenidamente. Sólo a partir de 1983 la PTF comenzó a aumentar sistemáticamente hasta alcanzar un promedio de 3,2% para la medida más tradicional (A) durante los años 1990. Estos resultados son relativamente consistentes con la evolución de la productividad del trabajo discutido en las secciones anteriores.

Es interesante notar que Chile presenta tres grandes reducciones en PTF las cuales revierten todas las ganancias obtenidas en años previos. Estos eventos ocurren en 1965, 1973-1975 y 1983-1986. Desde entonces, el sostenido crecimiento en PTF no tiene precedentes respecto a los 30 años previos. En general, al ajustar por calidad de factores, el promedio de crecimiento de la PTF disminuye. Un efecto similar se observa al controlar por capacidad de utilización, especialmente en 1980 y 1990.

3.4. Determinantes de largo plazo de crecimiento y desigualdad

Esta sección examina cómo las condiciones económicas han afectado el crecimiento de la PTF y de la desigualdad. Se estiman modelos de regresión para la primera diferencia (log) de la productividad total de factores y la contribución del capital al crecimiento. Con esto se evitan problemas de raíces unitarias. Para estudiar la desigualdad salarial, se examina su nivel a través del siguiente modelo:

$$(14) \quad Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_t + \mu_t$$

Donde X es un conjunto de regresores. Y corresponde a dos variables: el log de la diferencia en productividad total de factores y desigualdad. Entre las variables explicativas se incluyó el índice de liberalización comercial, el premio de mercado negro, el cual indica el nivel de control del tipo de cambio y control de capitales.¹⁶ Términos de intercambio, esta variable permite capturar las condiciones de la economía mundial;¹⁷ superávit fiscal y el porcentaje del gasto del gobierno respecto al PGB. También se incluyeron variables que finalmente no resultaron significativas: Inflación, Tasa de desempleo del Gran Santiago, Crédito/PGB, el cual corresponde al crédito del sistema bancario (excluyendo al Banco Central) y del sector privado no bancario. Esta variable mide la profundidad financiera.

Las figuras 8-10 muestran los cambios en la PTF, y la contribución del capital y el trabajo al crecimiento. La figura 11 muestra la evolución de dos medidas de desigualdad. La primera de ellas corresponde a la diferencia en el log del salario por hora del percentil 90 respecto al percentil 10.¹⁸ La segunda variable mide la varianza del logaritmo del salario por hora. Los dos indicadores muestran un comportamiento similar.

Se utilizan dos medidas de la variable PTF, A , la cual no considera ajustes por calidad o capacidad de utilización de factores, y C_v , la cual considera estos ajustes (ver figura 8). La contribución anual del capital es presentada en la figura 9. Como es de esperar, la medida de la PTF sin ajustes es más estable, la cual supone que el capital es permanentemente usado a capacidad completa. La contribución del trabajo y capital humano (trabajo ajustado por educación) es presentada en la figura 10.

16. Es un indicador de las distorsiones generales de la economía. Esta variable está incluida en el índice de liberalización, pero es incluida en forma adicional para capturar su impacto directo.

17. Tanto su nivel como su primera diferencia es usado en el modelo de regresión.

18. Considera sólo a trabajadores de tiempo completo (30 horas o más).

Gran parte de las fluctuaciones son en empleo más que en educación, ambas variables presentan un comportamiento similar.¹⁹

El período de estimación es clave para los resultados. En particular, el período 1972-1975 entrega resultados significativamente distintos. Este período se caracteriza por alta inflación, una significativa reducción en el producto y en la desigualdad. Por esta razón tres períodos son examinados. El período completo (1960-1996), el período 1972-1975, el cual es excluido en algunas regresiones, y finalmente el período 1976-1996. Aún cuando los resultados cambian, las conclusiones serán derivadas de aquellos resultados relativamente robustos.

Los resultados de la PTF son presentados en el cuadro 7. Las tres primeras columnas muestran los resultados sin ajustes de calidad y utilización de factores, mientras que las restantes consideran tales ajustes. Las regresiones, en función al período y variable utilizadas, arrojan un ajuste entre 28% y 41% de la varianza de PTF.²⁰

En la mayoría de las estimaciones de PTF el índice de liberalización comercial presenta signo positivo y significativo. Es decir, la apertura económica tuvo un efecto positivo en el crecimiento de la productividad. Cuando la PTF se ajusta por calidad y capacidad utilizada, el efecto de la apertura sigue siendo positivo pero es débil, excepto cuando el período examinado es 1976-1996. En este caso el parámetro no es estadísticamente distinto de cero. Estos resultados sugieren que el factor determinante en el crecimiento de la PTF es el pasar desde una economía cerrada a una abierta, más que el nivel arancelario existente. En efecto, el índice de liberalización cambia desde niveles 2-5 (economía cerrada, 60-73) a un nivel de 17-20 (economía abierta, 78-96). Luego es difícil identificar los efectos asociados a pequeños cambios en el grado de apertura. Sin embargo, podemos concluir que como resultado de la apertura se agiliza el progreso tecnológico e induce una mejor asignación de recursos.

Por otra parte, la inflación²¹ parece estar negativamente correlacionada con el crecimiento de la PTF, cuando no se ajusta por calidad y capacidad utilizada de factores. Este resultado varía a través de distintos períodos. Cuando el período 1972-1975 es excluido, la inflación parece no tener una relación significativa con el crecimiento de la PTF, aun cuando su parámetro

19. Se realizaron estimaciones para explicar los cambios en la contribución del trabajo y capital, lo que significa explicar desempleo e inversión. Los resultados no fueron estadísticamente significativos por lo cual no son reportados.

20. En algunos casos estos resultados son relativamente buenos para una ecuación en primeras diferencias. Sin embargo, una fracción significativa no es explicada por el modelo.

21. Los resultados son básicamente los mismos si medimos inflación en niveles o en logaritmos.

estimado es negativo. Cuando el período corresponde a 1976-1996, la inflación muestra un efecto negativo y débil sobre el crecimiento de la PTF. Sin embargo, en este último período puede haber un problema de causalidad, dado que el rápido crecimiento económico permitió mejorar los salarios sin incrementos de inflación; además el tipo de cambio disminuyó permitiendo una significativa reducción en la inflación. Este hecho es particularmente importante en los 90. Cuando la PTF es ajustada, no se observa relación entre inflación y PTF. La evidencia muestra cierta relación inversa entre inflación y crecimiento de la PTF la cual no es totalmente robusta.²²

El premio del mercado negro, no parece tener efecto sobre el crecimiento de la PTF; los términos de intercambio tienen un efecto marginal. En la mayoría de las regresiones, mejoras en los términos de intercambio impactan positivamente en el crecimiento de la PTF, pero dicho efecto no es significativo. Resulta interesante que la variable Crédito/PGB esté negativamente correlacionada con el crecimiento de la PTF. Esta evidencia de cierta forma contradice la relación entre desarrollo financiero y crecimiento. Sin embargo, estos resultados son consistentes con De Gregorio y Guidotti (1995), que indican que durante la crisis de la deuda en América Latina, se observó una fuerte expansión del crédito y una significativa caída en la actividad económica. Esta evidencia está más bien relacionada a crisis financieras en el contexto de mercados financieros mal regulados, que a los efectos positivos de este sector sobre el crecimiento.²³ En efecto, excluyendo el período de expansión y colapso del crédito (1979-1983) esta variable no es estadísticamente significativa.

Por otra parte, los determinantes de la desigualdad desde una perspectiva macro se presentan en el cuadro 8. Al considerar la muestra completa se aprecia que la inflación se correlaciona inversamente con desigualdad. Este es un resultado contraintuitivo, el cual ha sido previamente documentado por Marcel y Solimano (1994). Estos resultados dependen del período examinado. En efecto, si se excluye el período 1972-1975, la inflación no muestra un efecto estadísticamente significativo sobre la desigualdad.²⁴ El premio del

22. En estimaciones previas se incluyó desempleo como variable explicativa, la cual ya está incorporada en Cu. El propósito es capturar determinantes de largo plazo y asociados al ciclo económico. Adicionalmente, existe un problema de endogeneidad. Un bajo crecimiento de la PTF permite un menor crecimiento del empleo. Esto no ocurre en la desigualdad, donde el desempleo tiene importantes efectos sobre la desigualdad.

23. En Chile hubo una fuerte expansión del crédito, el cual alcanza su *peak* en 1982, luego disminuye y comienza a crecer nuevamente a partir de los 90.

24. Estos resultados se explican por el período, 1972-1975. Este período fue excluido de las regresiones (había planes de estabilización y la desigualdad había aumentado). Esto no puede ser justificado para la PTF y las ecuaciones de crecimiento...

mercado negro en la mayoría de las especificaciones afecta negativamente la desigualdad. El desempleo afecta negativamente la desigualdad salarial. En períodos de alto desempleo, la dispersión de salarios también aumenta. Éste no es un efecto asociado a que personas no empleadas no reciban ingresos, sino que la dispersión aumenta entre los ocupados. Dado que la productividad y desempleo se encuentran negativamente correlacionados, estos resultados pueden ser interpretados como un efecto de la productividad sobre la desigualdad. En la regresión [8.5] se incluyen ambas variables, con lo cual el desempleo deja de ser significativo. En general, estos resultados muestran que cuando el nivel de ingresos es alto, la desigualdad salarial disminuye.

Existe una amplia literatura que examina los efectos de la apertura sobre la desigualdad. La evidencia a nivel macroeconómico indica efectos negativos y significativos de la apertura sobre la desigualdad. Sin embargo, debe considerarse que la desigualdad es afectada por productividad y desempleo, variables que también son afectadas por el grado de apertura. Luego, es interesante examinar el efecto combinado de tales variables. Una forma simple de realizar esto es tomando una ecuación y excluyendo todas aquellas variables que son afectadas por la liberalización comercial, en particular el crecimiento de la PTF, y luego examinar el coeficiente de esta variable. Tomando la ecuación [8.1] y excluyendo el desempleo, el cual puede ser una proxy de la PTF y estar positivamente correlacionado con el índice de liberalización, obtenemos un coeficiente de 0,56 [$t=3.5$] para el período 1960-1996. Para el período que excluye 1972-1975 obtenemos un coeficiente de 0,75 [$t=3.5$], y un coeficiente de 1.1 [$t=0.9$] para el período 1976-1996. Por lo tanto, el efecto neto para el período completo es un aumento en la desigualdad como producto de la apertura. Sin embargo, lo que hace la diferencia, es el cambio experimentado en el período comprendido desde los 60 hasta mediados de los 70, en relación al cambio ocurrido desde mediados de los 70s a los 90. En efecto, hubo un gran salto en el índice de liberalización y una reducción promedio en la desigualdad salarial, esto puede ser resultado del conjunto de reformas implementadas y transformaciones ocurridas en los 70. Un análisis más detallado y a nivel microeconómico se presenta a continuación.

4. Apertura comercial y efectos microeconómicos

Esta sección examina los efectos de la apertura comercial sobre la estructura del mercado del trabajo. Este análisis permite identificar los

principales cambios en la participación, empleo, desempleo y estructura salarial y su impacto sobre indicadores de bienestar: desigualdad y pobreza. Los efectos asociados a la liberalización se realizan mediante ejercicios de simulación que permiten examinar el impacto de la apertura que fueron realizados para dos períodos. Primero, en base a las estimaciones de un índice de liberalización comercial (ver figura 2), se simula el efecto de la liberalización para el período 1974-1981. Un segundo conjunto de simulaciones se presentan para los años 1978 (antes de la apertura) y 1981 (después de la apertura). En esta segunda etapa, se estima el impacto de la liberalización utilizando la información de EOUCH correspondiente al período 1965-1990. En todos los ejercicios se simulan por separado los efectos asociados a los cambios en la participación laboral, empleo, desocupación y salarios. Adicionalmente se incluyen simulaciones de los efectos acumulados.

Esta sección utiliza como fuente de información los datos provenientes de la *Encuesta de ocupación y desocupación del Gran Santiago de la Universidad de Chile*. Los datos utilizados de esta encuesta son sólo los correspondientes a la Región Metropolitana, ya que para esta muestra se dispone de la información requerida para examinar el impacto de la liberalización.^{25, 26}

4.1. Pobreza y desigualdad: una mirada a largo plazo

La figura 12 ofrece una descripción de dos indicadores de pobreza: tasa y brecha de pobreza desde una perspectiva de largo plazo. Estos indicadores son construidos sobre la base del ingreso per cápita y la línea de pobreza oficial actualmente usada en el país. Como es de esperar, los indicadores de pobreza muestran un comportamiento contracíclico durante los últimos 40 años. Los niveles de pobreza aumentan significativamente durante los períodos de crisis económica (1973-1976 y 1982-1986), y disminuyen durante los períodos de expansión económica. Es especialmente notorio la significativa reducción observada durante

25. Otras fuentes de información a nivel nacional están disponibles para la década de los noventa. Período posterior a la liberalización comercial.

26. En términos metodológicos, dicha encuesta se construye a partir de cuartos rotatorios, cada uno de ellos representativo del Gran Santiago. Esta práctica se mantuvo inalterada durante el período de análisis, por lo que no se presentaría ningún problema muestral para efectos de este estudio. Adicionalmente, aun cuando la encuesta se realiza en forma trimestral, los datos utilizados son los del mes de junio, producto de la disponibilidad computacional de los mismos.

1987-1997. Por otra parte, la figura 13 muestra el comportamiento del coeficiente de Gini para igual período. Considerando los primeros años de los sesenta y los noventa se aprecia niveles de desigualdad relativamente "comparables", con un coeficiente de Gini superior a 0,5 e inferior a 0,55 respectivamente. Sin embargo, se aprecian significativas variaciones en los niveles de desigualdad durante el período examinado. En 1975 se observa la menor desigualdad de los ingresos del hogar per cápita, mientras que en 1988 la desigualdad alcanzó su máximo histórico, con un coeficiente de Gini del orden de 0,65. A partir de este año se observa una tendencia decreciente en la desigualdad "estabilizándose" en los noventa. Al comparar 1978 y 1981, años que serán utilizados para examinar el impacto de la apertura comercial vemos un aumento en los indicadores de desigualdad, y una baja en los de pobreza.

4.2. Metodología

Los ejercicios de simulación que explican los cambios en la desigualdad y pobreza se asocian a cambios en la estructura salarial y empleo. Por esta razón, a partir de la información disponible se definieron distintas categorías ocupacionales y de salarios en función a la educación de los trabajadores, género y sector económico de pertenencia. En primer lugar, se definieron 6 tipos de trabajadores, representados por la letra *i*, de acuerdo al Género y Educación,²⁷ la cual se divide en Primaria (hasta 8 años de escolaridad), Secundaria (de 9 a 12 años de escolaridad) y Superior²⁸ (de 13 en adelante). A partir de esta agrupación se definen las siguientes categorías ocupacionales: Hombre, Educación primaria; Hombre, Educación secundaria; Hombre, Educación universitaria; Mujer, Educación primaria; Mujer, Educación secundaria y Mujer, Educación universitaria.

Una vez clasificados los trabajadores se generaron los siguientes segmentos económicos: Industrias Manufactureras; Construcción, Servicios personales y del hogar, Servicios comunales y sociales; y Resto. La agrupación de los sectores económicos en dichas categorías se explica por tres razones. Primero, se requería un mínimo de observaciones en

27. Los ciclos educacionales en Chile se definen del mismo modo que el utilizado en esta definición.

28. La educación superior se define por el número de años de escolaridad y no por el tipo de ésta. Luego, en educación superior se incluye educación universitaria, institutos profesionales y centros de formación técnica.

cada categoría. Segundo, se definieron grupos de tal forma de aproximar sectores transables y no transables. Debido a la escasa información en este respecto, se optó por identificar a los sectores del grupo 1 como no transables. Debido a que la muestra se concentra en la Región Metropolitana, se optó por diferenciar industria como un grupo único; esto por ser el sector de mayor importancia en la RM. El tercer grupo captura el resto de los sectores. Finalmente, y producto de esta agrupación, se obtuvieron 18 celdas que definen la estructura de participación, desempleo, salarios y de empleo de la RM. Es decir, los 6 tipos de trabajadores para cada segmento económico.

4.3. Midiendo el impacto de la liberalización (Matriz C)

Para cuantificar el efecto de la liberalización desde un punto de vista paramétrico, se estimaron de acuerdo a las cuatro variables económicas antes mencionadas –salarios, empleo, desempleo y participación– cuatro distintos modelos. A continuación se presenta cada uno de ellos.²⁹ Estas especificaciones no provienen de ningún modelo de comportamiento o estructural. Deben, por tanto, ser interpretadas como modelos de correlaciones.

i. Ecuación de Salarios

$$\ln(w_{ijt}) = \alpha_1 + \alpha_2 \text{Edad}_{ijt} + \alpha_3 \text{Edad}_{ijt}^2 + \alpha_4 \text{Experiencia}_{ijt} + \alpha_5 \text{Dum_Lib} + \alpha_6 \text{Dum_82:84} + \mu_1$$

ii. Ecuación de Empleo

$$\text{Empleo}_{ijt} = \beta_1 + \beta_2 \text{Empleo}_{ijt-1} + \beta_3 \text{Edad}_{ijt} + \beta_4 \text{Edad}_{ijt}^2 + \beta_5 \text{Experiencia}_{ijt} + \beta_6 \text{Dum_Lib} + \beta_7 \text{Dum_82:84} + \mu_2$$

iii. Ecuación de Desempleo

$$\text{Desempleo}_{it} = \phi_1 + \phi_2 \text{Desempleo}_{it-1} + \phi_3 \text{Edad}_{it} + \phi_4 \text{Edad}_{it}^2 + \phi_5 \text{Experiencia}_{it} + \phi_6 \text{Dum_Lib} + \phi_7 \text{Dum_82:84} + \phi_8 \ln(w_{s1,t}) + \phi_9 \ln(w_{s2,t}) + \phi_{10} \ln(w_{s3,t}) + \phi_{11} \ln(w_{it}) + \mu_3$$

29. Una metodología alternativa también estudiada fue la construcción de estimaciones en series de tiempo del tipo VAR. El problema fundamental encontrado en ellas, fue la imposibilidad de obtener en un porcentaje mayor al 25% de procesos estacionarios (en el sentido débil), en la búsqueda de la mejor estimación para las distintas especificaciones utilizadas en los VAR.

iv. Ecuación de Participación

$$Partici_{it} = \lambda_1 + \lambda_2 Partici_{it-1} + \lambda_3 Edad_{it} + \lambda_4 Edad_{it}^2 + \lambda_5 Experiencia_{it} + \lambda_6 Dum_Lib + \lambda_7 Dum_82:84 + \lambda_8 Ln(w_{s1,t}) + \lambda_9 Ln(w_{s2,t}) + \lambda_{10} Ln(w_{s3,t}) + \lambda_{11} Ln(w_{it}) + \mu_4$$

La variable Dum_Lib representa una variable dummy que capturaré el efecto de la liberalización comercial. Basados en el índice de liberalización (ver figura 2), tal variable toma el valor 1 para el período comprendido entre 1974 y 1979. Por otra parte, la variable Dum_82:84 toma el valor 1 entre los años 1982 y 1984, tratando de esta forma de capturar el importante efecto que tuvo la crisis mundial de comienzos de los '80 sobre Chile.³⁰ En las especificaciones (iii) y (iv) aparecen las variables $Ln(w_{s1,t})$, $Ln(w_{s2,t})$, $Ln(w_{s3,t})$ y $Ln(w_{it})$. Las tres primeras representan el logaritmo natural del salario promedio para cada uno de los tres sectores económicos utilizados (manufactura, construcción y servicios y el resto), mientras que la cuarta representa el logaritmo natural del salario promedio por tipo de trabajador, variable construida a partir del cruce de género y tres categorías educacionales (educación básica, media y universitaria).

Se debe notar que los subíndices utilizados en las ecuaciones tienen la siguiente interpretación: la utilización de $j=1,2,3$ guarda relación con los distintos sectores económicos, $i=1,2,3,4,5$ y 6 corresponde a los 6 distintos tipos de trabajadores y $t=65,66, \dots,96$ corresponden a los distintos años utilizados. De esta forma obtenemos el efecto liberalización condicionado a los distintos sectores y/o tipos de trabajador, por lo que en el caso de las especificaciones (i) y (ii) se realizan 18 estimaciones econométricas, mientras que en los casos (iii) y (iv) sólo se realizan 6 estimaciones.

Producto del gran número de regresiones llevadas a cabo y que en cada una de ellas las distintas variables están condicionadas, ya sea, a tipo de trabajador y/o actividad económica, es de interés observar las características de la información utilizada en el proceso de estimación. El cuadro 9, entrega la estadística descriptiva de las variables utilizadas en las especificaciones (i) y (ii). El cuadro 10 muestra la descripción de las variables utilizadas en las especificaciones (iii) y (iv). Por último, el cuadro 11 entrega la información relativa a los salarios por sector, utilizado en cada una de las especificaciones (iii) y (iv).

30. En forma alternativa se realizaron estimaciones con el Índice de Liberalización. Sin embargo, dados los cambios discretos que muestra dicho índice, los resultados no fueron satisfactorios. Por ello, la estrategia finalmente utilizada considera el uso de variables dummy para identificar los cambios en el grado de apertura.

Una vez encontrado el efecto de la liberalización comercial,³¹ es posible corregir los vectores que describen nuestra economía, en términos de simular cuál hubiera sido el valor sobre los salarios del trabajo mensuales, la tasa de empleo, desempleo y participación, si es que no se hubiese producido el proceso de liberalización comercial. El cuadro 12 muestra los vectores originales, junto al escenario contrafactual considerado. En él se pueden observar las direcciones por sector y tipo de trabajador que toman las distintas variables enfrentadas al ejercicio de simulación antes planteado.

4.4. Ejercicios de simulación

Los ejercicios de simulación se realizaron caracterizando la muestra en seis grupos demográficos y tres segmentos económicos, explicados anteriormente. Para esto, se construyeron celdas sociodemográficas de modo de capturar diferencias de participación, desempleo, empleo y salarios entre distintos tipos de trabajadores. Esto permite caracterizar de forma más apropiada el mercado del trabajo. Luego, siguiendo a Paes de Barros (1999), se construyeron matrices y vectores que resumen las variables sometidas al proceso de simulación, matrices para salarios y empleo por tipo de trabajador y segmento económico,³² y vectores para tasa de desempleo y participación.³³ Una vez hecho esto para los dos años de estudio, se construyeron matrices y vectores alternativos para las mismas variables. Estos dan un escenario contrafactual que resume los valores de las variables en caso que no se hubiese realizado la liberalización comercial.

El proceso de simulación constó de cuatro etapas,³⁴ en cada una de las cuales se simuló los efectos en los indicadores de pobreza y desigualdad de un cambio en cada una de las variables observadas (vectores

31. Correspondiente al coeficiente que acompaña a la variable Dum_Li en cada una de las ecuaciones estimadas.

32. Una matriz $W = [w_{ij}]$, donde w_{ij} denota el salario promedio del trabajador tipo i en el segmento j del mercado de trabajo.

Una matriz $E = [e_{ij}]$, donde e_{ij} denota la proporción de todos los trabajadores del tipo i con oficio que se encuentran con empleo en el segmento j .

33. Un vector $U = [u_i]$, donde u_i denota la tasa de desempleo de trabajadores del tipo i .

Un vector $P = [p_i]$, donde p_i denota la tasa de participación en el mercado laboral de trabajadores del tipo i .

34. La cuarta etapa corresponde a cambios en la estructura salarial, la que a su vez se divide en dos etapas: cambios en la estructura de distribución de salarios y cambios en los niveles.

de desempleo o participación, o matrices de salarios o empleo) del año final v/s una especificación alternativa. Esta estructura alternativa tiene dos posibles orígenes: o se trata de la estructura observada en un punto anterior en el tiempo, posiblemente la estructura observada antes del inicio del proceso de apertura o se trata de una estimativa contrafactual de la cual sería la estructura presente en caso que la apertura no hubiera ocurrido. Los ejercicios se realizaron de forma separada (individual) y en forma acumulativa. Con el objeto de generar intervalos de confianza para los coeficientes de desigualdad y pobreza, se realizaron 100 iteraciones para cada simulación. Con ello, es posible evaluar si los cambios estimados producto de la liberalización son estadísticamente significativos.

Los resultados que se presentan a continuación examinan qué hubiese ocurrido con la desigualdad de los ingresos y pobreza si no hubiese habido apertura. O dicho de otro modo, esta sección identifica el impacto de la liberalización comercial sobre el bienestar, medido éste por pobreza y desigualdad.

Como fue mencionado anteriormente, para realizar la simulación se compara la situación inicial (1974 y 1978) que corresponde a una situación sin liberalización, respecto a una situación final, correspondiente a un año después de la liberalización. Como fue mencionado anteriormente, el año seleccionado fue 1981, esto debido a que dicho año corresponde a una situación posterior al proceso de liberalización y previa a la recesión de 1982 y 1983.

Las microsimulaciones son llevadas a cabo en dos formas alternativas. Primero, se realizan las simulaciones utilizando la estructura del mercado laboral observados en 1974 y 1978 respecto a la situación observada en 1981. Es decir, este escenario *supone* que todos los cambios observados entre estos años se deben al efecto de la apertura. En cada ejercicio se modelan las distintas fases (participación, empleo, desempleo y salarios) en forma separada y en forma acumulativa. Los resultados de estas simulaciones se presentan en los cuadros 13, 14, 15 y 16.

Segundo, se utiliza la metodología de regresión descrita en la sección IV.3 de tal modo de identificar el impacto de la liberalización.³⁵ El impacto estimado de la liberalización se "descuenta" de la situación observada en 1981, luego se realizan las mismas simulaciones descritas en el párrafo anterior. Estos resultados se presentan en los cuadros 17 y 18. En total se incluyen 6 ejercicios de simulación.

35. Se recuerda que en este caso el efecto de la liberalización comercial es cuantificado para el período 1974-1979.

Previo a reportar los resultados de estas microsimulaciones es necesario aclarar algunos procedimientos metodológicos. Las medidas de pobreza y de desigualdad se estiman utilizando el ingreso per cápita de los individuos pertenecientes a un hogar. En otras palabras, el ingreso total del hogar se divide por el número de miembros en el hogar, luego se asigna este ingreso per cápita a cada miembro de dicho hogar.³⁶

Los cuadros 13 y 14 presentan los resultados de las simulaciones entre 1978 y 1981, asignando todo el efecto observado en 1981 como si fuera íntegramente producto de la liberalización comercial. La primera columna presenta indicadores de pobreza y desigualdad. Entre los primeros se incluye la tasa de pobreza, brecha de pobreza y número de pobres (muestrales). Adicionalmente se incluyen dos medidas de desigualdad: el coeficiente de Gini y la razón de quintiles (Q5/Q1).

Las columnas segunda y tercera muestran los indicadores antes descritos utilizando el ingreso per cápita efectivo en 1978 (antes de la apertura) y 1981 (después de la apertura) respectivamente. A cada indicador se le estima su correspondiente intervalo de confianza sobre la base de 100 iteraciones.³⁷ Las columnas 4-8 presentan los resultados de las distintas fases de simulación. La columna 4 muestra los resultados de la simulación de la fase 1, esto es, cómo se ve afectada la desigualdad y la pobreza si se aplica la estructura de participación de 1978 en 1981. La quinta columna, muestra la simulación de la fase 2, esto es, el efecto sobre el bienestar de imponer la estructura de desempleo de 1978 en 1981. La sexta columna, fase 3, modela el impacto del empleo producto de la

36. Sin embargo, la estructura salarial definida anteriormente es calculada para aquellos miembros participando en el mercado laboral. Luego, hijos menores de edad, dueñas de casa, etc., no están contabilizados en los cuadros anteriores. Medir pobreza y desigualdad con una muestra de estas características no es correcto. Como solución a este problema, se procedió a identificar a cada miembro del hogar y todos sus ingresos. Luego los ingresos familiares se obtienen de la suma de los ingresos individuales de cada uno de los miembros que la componen. Este nos permite realizar los ejercicios de simulación sin caer en los problemas de medición antes descritos. Por ejemplo, si producto de los ejercicios de simulación una persona es desempleada aleatoriamente, sólo el ingreso de este individuo se hace cero y no el ingreso del hogar. Este efecto implica que se reduce el ingreso del hogar incrementando la pobreza. Similarmente, si producto de una simulación se "hace" participar a un miembro del hogar que no lo hacía este efecto se modela a través de un incremento de los ingresos laborales individuales y luego se mide su impacto en pobreza y desigualdad mediante el uso del nuevo ingreso per cápita del hogar.

37. La fase 4 no presenta intervalos de confianza debido a que no existe generación de números aleatorios cuando se simula por separado, puesto que sólo se imputa una estructura salarial.

liberalización.³⁸ Las dos últimas columnas muestran la simulación correspondiente a la fase 4^a; la que modela la situación que hubiera ocurrido al imponer la estructura salarial de 1978 en 1981. Esta fase se divide en dos etapas: modelar cambios en la distribución o estructura salarial (fase 4a) y en su nivel (fase 4b). Finalmente, cada fase de simulación modela "cerrar la economía". Por otra parte, el cuadro 14, muestra los mismos ejercicios de simulación en forma acumulativa.

El cuadro 13, muestra que entre 1978 y 1981 no hubo cambios estadísticamente significativos en la distribución de ingresos. En efecto, el coeficiente de Gini y la razón de quintiles permanecen relativamente estables entre estos dos años. Sin embargo, se aprecia una reducción significativa en el porcentaje de individuos clasificados como pobres. Al mismo tiempo, aquellos pobres en 1981 ven reducida su magnitud o brecha de pobreza con relación a su situación en 1978.

Por otra parte los ejercicios de simulación muestran interesantes resultados. La evidencia indica que el impacto en la estructura de participación laboral, desempleo y empleo no tuvieron un efecto significativo en los indicadores de desigualdad y pobreza. Sin embargo, los resultados de la fase 4b muestran que de no haberse liberado la economía, por efecto de los cambios en la estructura de salarios, hubiéramos observado niveles similares de desigualdad, pero no hubiéramos disfrutado de reducciones significativas en pobreza. En efecto, los indicadores de desigualdad no cambian estadísticamente, pero la pobreza sin liberalización no se hubiese reducido en la forma que efectivamente sucedió con liberalización. Esto sugiere un efecto importante de la apertura sobre el nivel de salarios reales y no sobre su distribución, puesto que la fase 4a asociada a la estructura misma arroja similares indicadores a los observados después de la liberalización.

El cuadro 14 presenta los resultados de la simulación entre 1978 y 1981, suponiendo que todo el efecto observado en 1981 es producto de la liberalización comercial. A diferencia de los ejercicios presentados en el cuadro 13, el presente cuadro resume los ejercicios de simulación en forma acumulada para sus distintas fases.

En general se aprecia que el coeficiente de Gini se mantiene relativamente estable; sólo a partir de los ejercicios de simulación acumulado en todas sus fases se identifica un cambio estadísticamente significativo.

38. Los movimientos intersectoriales de los trabajadores producto de las simulaciones de fase 1, 2 y 3 obedecen al *ranking* de sectores por ingreso promedio, así un trabajador se moverá a un sector inmediatamente adyacente según el *ranking* establecido.

En particular, se observa que la liberalización comercial redujo marginalmente los indicadores de desigualdad. Este efecto de menor desigualdad es más claro en la razón de quintiles. En efecto, los efectos acumulados indican que si la apertura no hubiera ocurrido la razón de quintiles hubiera sido 17 veces en 1981, cifra que contrasta con 15.8 que corresponde a la cifra efectiva después de la liberalización. Por otra parte, el impacto de la liberalización sobre la pobreza fue a atenuarla. Se observa que cada una de las fases por separado y en su conjunto tienden a mostrar un impacto significativo sobre los indicadores de pobreza. Esto es, en ausencia de la liberalización, los niveles y magnitud de pobreza en Chile hubieran sido superiores a los observados. En otras palabras, el efecto acumulado muestra que entre 1978 y 1981 (sin liberalización) la pobreza sólo se hubiera reducido desde un 63,3% en 1978 a un 57,7% en 1981. Este porcentaje contrasta en forma significativa con el 47,4% de pobreza efectivamente observada en 1981, después del proceso de liberalización.

Los cuadros 15 y 16 presentan la misma información que los cuadros anteriores, con la diferencia de simular los efectos de la apertura entre 1974 y 1981. Como se recordará, la figura 2 sugiere que el nivel de apertura era similar entre 1974 y 1978, luego resulta interesante examinar el impacto de la apertura suponiendo como año previo liberalización a 1974. Del mismo modo que los ejercicios anteriores, 1981 se considera para efectos del análisis, como un año donde todo el impacto de la liberalización es atribuido a este particular año.

Desde el cuadro 15, al examinar la situación efectiva entre 1974 y 1981 se aprecia un aumento en los niveles de desigualdad. En efecto, el coeficiente de Gini experimenta un incremento significativo desde un 0,46 en 1974, a un 0,54 en 1981. Por otra parte, en dicho período, la tasa de pobreza se reduce en treinta puntos porcentuales.

Los ejercicios de simulación asociados a cambios en la participación, empleo y desempleo no muestran cambios estadísticamente significativos en los indicadores de desigualdad y pobreza.³⁹ Sin embargo, la estructura y nivel salarial muestran cambios de mayor importancia. Entre 1974 y 1981, la liberalización incrementó en forma significativa los niveles de desigualdad. La fase 4a muestra que, en ausencia de apertura, el coeficiente de Gini y razón de quintiles hubieran sido de 0,5 y 12,8 respectivamente, cifras estadísticamente inferiores a las efectivas en 1981. La pobreza en tanto, hubiera alcanzado una tasa equivalente a 40% de la población, y la

39. Sólo algunos ejercicios muestran cambios marginales.

brecha alrededor de un 15%. Estos indicadores de pobreza son inferiores a los efectivos, los cuales corresponden a 47% y 19% respectivamente.

Por otra parte, la simulación 4b, muestra que la liberalización tuvo un mayor efecto en reducir los niveles de pobreza y aumentar los niveles de desigualdad. En efecto, mientras el coeficiente de Gini y la razón de quintiles se reduce al "cerrar" la economía, vemos que la tasa de pobreza y brecha de pobreza hubieran alcanzado niveles significativamente superiores a los observados posapertura.

El cuadro 16, muestra la simulación acumulada entre 1974-1981. Similarmente a los resultados anteriores, entre dichos años y producto de la liberalización, no es posible argumentar respecto a la ocurrencia de cambio alguno en la desigualdad. En otras palabras, la apertura comercial no tuvo efectos significativos sobre los niveles de desigualdad.

Por otra parte, se aprecian cambios significativos en los indicadores de pobreza producto de la liberalización comercial. Al examinar el efecto acumulado de las cuatro fases de simulación, se aprecia que si no hubiese ocurrido la liberalización, esto es, imponiendo la estructura de participación, desocupación, empleo y salarios de 1974 en 1981, hubiéramos observado tasas de pobreza de 70%, tasa significativamente superior al 48% observado en 1981. Similarmente la brecha de pobreza hubiera alcanzado un 38%. Se debe notar que esto sucede cuando imputamos niveles de ingresos (fase 4b) previos a la liberalización, sin embargo cuando imputamos estructura (fase 4a) los resultados cambian drásticamente.

A continuación se presentan los ejercicios de simulación estimando el impacto de la liberalización comercial, y no suponiendo que todo el cambio observado es explicado por la apertura. Como fue descrito en la sección IV.3, mediante técnicas econométricas se mide el impacto de la liberalización sobre la estructura económica de la Región Metropolitana. Dicho impacto se descuenta de la situación observada en 1981. De esta forma, obtenemos la Matriz C o matriz contrafactual estimada. Esta matriz de información permite medir los niveles de desigualdad y pobreza en una situación hipotética, por ej.: si la liberalización no hubiera ocurrido. Del mismo modo que en las secciones anteriores, se compara la situación en términos de indicadores de desigualdad y pobreza con y sin apertura comercial para cada una de las fases y en forma acumulada.

El cuadro 17 presenta las simulaciones al comparar el período 1974-1981. Como fue mencionado anteriormente, este ejercicio se realiza respecto a la Matriz C de información contrafactual.⁴⁰ Las fases 1 y 2 no

40. Los modelos estimados incorporan una variable *dummy* para 1975 que da cuenta del impacto de la recesión de dicho año.

muestran ningún impacto en pobreza y desigualdad producto de la apertura. La fase 3 muestra que la apertura tuvo un efecto menor en reducir los indicadores de desigualdad (razón de quintiles) y pobreza (brecha).

Las fases 4a y 4b, aquella que mide los cambios en la estructura salarial (estructura y nivel respectivamente), indica que en ausencia de la liberalización comercial la desigualdad hubiese sido superior a la observada, en especial la razón de quintiles entre el 20% más rico y 20% más pobre hubiera sido de 22 veces. La tasa de pobreza hubiera alcanzado al 57% de la población, cifra 10 puntos por sobre lo observado en 1981. La brecha de pobreza hubiera alcanzado un 28%, cifra que contrasta fuertemente con el 19% observado en 1981.

Por otra parte el cuadro 18, muestra los ejercicios antes descritos en forma acumulativa. Los resultados respecto al cuadro anterior se mantienen. La desigualdad y pobreza hubieran sido superiores en ausencia de apertura. En este caso, y producto de la acumulación de efectos, la magnitud de los mismos es mayor que aquellos efectos presentados en el cuadro 17.

Tres conclusiones surgen de este análisis. Primero, producto de la liberalización, se aprecia una disminución en los niveles de desigualdad. Los efectos acumulados generan cambios de mayor magnitud respecto a lo individuales. Adicionalmente, la fase 4 es la que resume los mayores efectos, los cuales varían en función a la fase examinada, ya sea fase 4a o fase 4b. Estos resultados sugieren que producto de la apertura el mercado laboral sufrió los mayores cambios en la estructura salarial, tanto en sus niveles, como en su distribución. Segundo, producto de la apertura comercial es posible predecir una reducción significativa en los indicadores de pobreza. Tanto al examinar las simulaciones individuales y las acumuladas, se aprecia que ambos, la tasa de pobreza y brecha de pobreza, se reducen, producto de la apertura comercial.

Finalmente, el mayor efecto de la apertura parece ser explicado por los cambios observados en la estructura salarial. En efecto, los cambios en desigualdad y pobreza se observan al comparar los modelos de simulación en forma aislada y en forma conjunta sólo al incluir la última fase. Es decir, en ausencia de los cambios salariales productos de la liberalización, no hubiéramos observado la mayor desigualdad y menor pobreza.

4.5. Impacto sobre el bienestar de la segunda apertura

A mediados de septiembre de 1984 la economía chilena sufrió un segundo proceso de apertura. En dicha ocasión se realizó una devaluación compensada. Es decir, se produjo una baja significativa en los

aranceles y un aumento proporcional en el tipo de cambio. Estas medidas tuvieron por objeto incentivar al sector exportador y aumentar la eficiencia y competitividad de la economía. Con ello, se buscaba expandir el ritmo de la actividad económica. Este proceso, en cierta medida, fue revertido en 1991, cuando se redujeron los aranceles. Este período es mencionado como la segunda apertura de la economía chilena.

Los cuadros 19 y 20 muestran la simulación entre 1984 y 1992. Del mismo modo que los ejercicios anteriores, se presentan resultados para cada fase por separado y de manera acumulada. Estos ejercicios se realizan sin identificar la "Matriz C" o matriz contrafactual.⁴¹ En este sentido, se supone que todos los cambios en la estructura económica observados entre 1984 y 1992 son producto de estas reformas económicas.

Durante este período se aprecia que la segunda etapa de apertura favoreció una reducción de la pobreza y desigualdad. En efecto, a excepción de fase 3, los ejercicios asociados a la simulación de los efectos de participación, desempleo y salarios muestran que los indicadores de desigualdad hubiesen sido mayores a los observados en 1992. En este último año, el coeficiente de Gini alcanza un 0,514, el cual hubiese incrementado a un 0,526 sin esta segunda etapa de apertura. Para el mismo período, la razón de quintiles alcanza a 14.2 y 16.1 respectivamente. Por otra parte, los niveles de pobreza se hubieran incrementado desde un 43% en 1992 a un 46% por efecto de cambios en la estructura de desempleo, se hubiera reducido a un 40% (fase 4a) y se hubiera incrementado a un 49% por cambios en salarios (fase 4b). En síntesis, el mayor efecto de la apertura se asocia con mejores salarios y menores indicadores de pobreza. Sin embargo, en esta segunda etapa de apertura la magnitud de los cambios es menor.

El cuadro 20 muestra los efectos acumulados. Los resultados refuerzan las conclusiones previas. En ausencia de la política de apertura, el coeficiente de GINI hubiera cambiado desde un 0,52 a un 0,54. Por otra parte, mientras la tasa y brecha de pobreza hubiesen crecido en 8 y 6 puntos porcentuales respecto a la tasa y brecha efectiva de 1992. Estos efectos muestran cambios significativos en el nivel de bienestar de la sociedad chilena producto del proceso de apertura. Sin embargo, dichos resultados deben ser leídos con cautela. Vale la pena recordar que los ejercicios anteriormente señalados suponen que todo los cambios observados entre 1984 y 1992 son producto del segundo proceso de apertura.

41. En esta ocasión es difícil estimar tal efecto.

5. Conclusiones

Este artículo analiza desde distintas perspectivas el impacto de la liberalización comercial sobre variables tales como crecimiento, empleo, productividad y bienestar. A partir de 1973, la economía chilena experimentó una serie de reformas estructurales, las cuales han favorecido cambios hacia una economía social de mercado y liberalización comercial. En particular, este artículo busca aislar los efectos económicos asociados a la apertura.

A través de ejercicios de descomposición de la demanda agregada, la evidencia muestra la disminución de la importancia relativa del gasto del gobierno en el crecimiento económico. Por el contrario, las exportaciones han tenido un efecto significativo en la recuperación de las dos recesiones de 1975 y 1982. En cambio, durante los 90, la inversión ha sido el principal motor de crecimiento. En efecto, el análisis de multiplicadores señala que la inversión ha sido el factor de mayor importancia en explicar las fluctuaciones de producto. Este impacto en crecimiento ha tenido un efecto claro en la reducción de la pobreza, por el contrario los efectos sobre la desigualdad son más bien difusos.

Después del shock de 1974, el desempleo aumentó rápidamente, se mantuvo a niveles elevados, y luego subió aún más en la crisis de 1982. Lo que fue una sorpresa, y aún no tiene una respuesta definitiva en términos de velocidad de ajuste, es la rápida reducción del desempleo en la segunda mitad de los 90. El significativo nivel de desempleo inicial, la flexibilidad del mercado del trabajo y el fuerte crecimiento económico explican este hecho. Durante los 90, la situación se normalizó con disminuciones moderadas en los índices de desempleo.

La productividad presenta dos períodos de rápido crecimiento, en 1976-1981, el período de apertura y en los 90. Al examinar el crecimiento de la productividad a nivel sectorial, se aprecia que la mayor parte del crecimiento es explicado por el crecimiento de la productividad general más que por la reasignación entre sectores. Sin embargo, la reasignación del trabajo dentro de los sectores no debe ser excluido. Es posible que la productividad crezca por la reasignación al interior de cada sector, más que a un crecimiento balanceado dentro de los sectores. Esta hipótesis no puede ser evaluada dada la información disponible.

Este artículo también examina el desempeño de la economía chilena en términos del crecimiento de la productividad total de factores y desigualdad salarial, mediante el análisis de sus determinantes macroeconómicos. La evidencia indica que la inflación tiene efectos negativos sobre el crecimiento de la productividad total de factores. La

liberalización comercial muestra una correlación positiva sobre el crecimiento de la productividad. Por otra parte, sólo se aprecian efectos menores sobre el crecimiento de la productividad de los términos de intercambio, premio de mercado negro y desarrollo financiero.

Desde mediados de los 70 la desigualdad salarial ha aumentado, lo cual no sólo puede ser producto de la apertura comercial, sino también del conjunto de reformas y transformaciones experimentadas por la economía chilena. Los resultados muestran que la inflación reduce los indicadores de desigualdad, sin embargo, este resultado depende del período examinado, en particular de la situación de principios de los 70 con alta inflación y niveles de desigualdad decrecientes. Hacia mediados de los 90, los niveles de desigualdad son comparables a los exhibidos durante los 60. Un alto nivel de ingreso, explicado por los niveles de productividad total de factores o bajo desempleo, reduce desigualdad, mientras que un alto premio de mercado negro está asociado a crecientes niveles de desigualdad salarial.

En la segunda parte de este artículo se examina con mayor detalle y a nivel microeconómico, el impacto de la apertura comercial sobre el bienestar en Chile. Para ello, se analizan los efectos del proceso de apertura sobre el mercado del trabajo. A partir de dichas estimaciones, se realizan ejercicios contrafactuales respecto a los cambios que hubiesen ocurrido en la desigualdad y pobreza si la liberalización comercial no hubiera ocurrido.

La evidencia empírica se basa en un conjunto de simulaciones para dos períodos de tiempo. El primer proceso de apertura, en el cual se examinan dos períodos: 1974-1981 y 1978-1981. En el primer caso, se presentan dos simulaciones, una que supone que todo el cambio observado se explica por la liberalización, y el segundo que estima tal efecto (Matriz C). Para ello, se utilizaron técnicas econométricas. El segundo proceso de apertura, 1984-1992, donde se reducen los aranceles e incrementa el tipo de cambio. Sin embargo, en este segundo proceso de apertura, se supone que todo el efecto observado entre años es explicado por la liberalización comercial.

La evidencia empírica sugiere que la liberalización comercial redujo la desigualdad de los ingresos durante el primer proceso de liberalización, si consideramos el período 1978-1981. Esta evidencia es más notoria al examinar los efectos acumulados. Adicionalmente, estos efectos son explicados mayoritariamente por los cambios ocurridos en la estructura y nivel salarial. Además, esta asociación inversa entre liberalización y desigualdad se presenta en mayor medida en el indicador razón de quintiles, lo que indica que los cambios de mayor significancia ocurrieron en los extremos de la distribución. Por otra parte, si consideramos el período

1974-1981 los resultados sugieren que la liberalización aumentó la desigualdad, puesto que si la estructura en 1981 hubiese sido la de 1974 encontraríamos menores niveles de desigualdad que los efectivamente observados en 1981. Con respecto al segundo proceso de apertura, la evidencia indica que en ausencia de estas políticas los niveles de desigualdad se hubieran incrementado respecto a los observados en 1992. En conclusión los efectos sobre la desigualdad son ambiguos y sensibles al período elegido.

Por otra parte, el impacto de la liberalización sobre la pobreza es en cierto modo más robusto. En efecto, gran parte de las simulaciones indican que el efecto de la apertura redujo los indicadores de pobreza en forma significativa. Se utilizan dos medidas de pobreza, tasa y brecha de pobreza; ambos indicadores muestran mejoras significativas en el nivel de bienestar producto de la liberalización comercial.

Finalmente, de los efectos asociados al mercado laboral que fueron examinados, esto es participación, desempleo, empleo y salarios, es este último efecto el que incide en forma más importante en los efectos antes mencionados.

Referencias bibliográficas

- Almeida dos Reis, J. G. and R. Paes de Barros: (1991) "Wage inequality and the distribution of education: A study of the Evolution of Regional differences in Inequality in metropolitan Brazil", *Journal of Development Economics*, 36, pp. 117-143.
- Anríquez, G.; Cowan, K. y J. De Gregorio: (1998) "Pobreza y políticas macroeconómicas: Chile. 1987-1994", en E. Ganuza, L. Taylor y S. Morley (eds.), *Políticas macroeconómicas y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Mundi-Prensa, editado por UNDP.
- Atkinson, A. B.: (1987) "On the Measurement of Poverty", *Econometría*.
- Banco Mundial: (1996) *World Development Report '96*, Banco Mundial.
- Basch M. and R. Paredes: (1996) "Are there dual markets in Chile?: empirical evidence", *Journal of Development Economics*.
- Bravo, D.; Contreras, D. y T. Rau: (1999) "Wage inequality in Chile: A non parametric approach", Documento de Trabajo N° 163, Universidad de Chile.

- Becker, G.: (1981) "A Treatise on the Family", Cambridge, Harvard University Press.
- Bidani, B. and M. Ravallion: (1992) "A new regional poverty profile for Indonesia", Poverty and Human Resources Division, World Bank, Washington DC.
- Bosworth B.; Dornbusch, R. and R. Labán (eds.): (1994) *The Chilean Economy. Policy Lessons and Challenges*, Washington DC: Brookings Institution.
- Bourguignon, F.; Fournier, M. y M. Gurgard: (1998) "Distribution, development and education: Taiwan, 1979-1992".
- Camhi, A.; Engel, E. y A. Micco: (1997) "Dinámica de empleo y productividad en manufactura: evidencia micro y consecuencias macro", en Morandé y Vergara (eds.), *Análisis empírico del crecimiento en Chile*, CEP-ILADES.
- Contreras, D.: (1996) "Pobreza y Desigualdad en Chile: 1987-1992. Discurso, Metodología y Evidencia Empírica", Centro de Estudios Públicos, N° 64, primavera.
- (1998) "Explaining wage inequality in Chile. Does education really matter?", Working paper N° 159, Universidad de Chile.
- (1999) "Distribución del ingreso en Chile: nueve hechos y algunos mitos", *Perspectivas*, N° 2, vol. 2.
- y A. Ruiz Tagle: (1997) "Cómo medir la distribución de ingresos en Chile", Centro de Estudios Públicos, N° 65, verano.
- and O. Larrañaga: (1997) "Chile, Poverty and Income Distribution in a High-Growth Economy: 1987-1995", World Bank, chapter 3.
- "Los pobres y sus activos", *El Trimestre Económico*.
- De Gregorio, J.: (1992) "Economic Growth in Latin America", *Journal of Development Economics*, 39, pp. 59-84.
- De Gregorio, J.: (1999) "Exchange Rate Policy in Chile since 1960: Political Economy and The Choice of Regime", Centro de Economía Aplicada, Universidad de Chile, mimeo.
- y Edwards, S. y R. Valdés: (1998) "Capital Controls in Chile: An Assessment", Universidad de Chile, UCLA, Banco Central de Chile, mimeo.
- y P. Guidotti: (1995) "Financial Development and Economic Growth", *World Development*, 23, pp. 433-448.

- Deáton, A.: (1997) "The Analysis of Household Survey: Microeconomic Approach to Development Policy", Johns Hopkins University Press.
- Sergio de la Cuadrá, S. y D. Hachette: (1990) *Apertura comercial: experiencia chilena*, Universidad de Chile.
- Dornbusch, R. and S. Edwards: (1994) "Exchange Rate Policy and Trade Strategy", en B. Bosworth, R. Dornbusch y R. Labán (eds.), *The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges*, Washington DC, Brookings Institution.
- Edwards, S., Cox, A. and A. Edwards: (1987) *Monetarism and Liberalization: The Chilean Experience*, Cambridge, Mass., Ballinger.
- Edwards, S. y D. Lederman: (1998) "The Political Economy of Unilateral Trade Liberalization: The Case of Chile", NBER Working Paper Nº 6510.
- Efron, B. y Gail Gong: (1983) "A leisurely look at the bootstrap, the jackknife and cross-validation", *American Statistician* 37.
- Efron, B.: (1982) "The Jackknife, The Bootstrap, and other resampling plans", *Society for Industrial and Applied Mathematics monograph*, Nº 38.
- Ffrench-Davis, R.: (1973) *Políticas Económicas en Chile: 1952-1970*, Santiago, Chile, Nueva Universidad.
- Fields, G. S.: (1994) "Data for measuring poverty and inequality in the developing countries", *Journal of Development Economics*.
- (1992) "Changing poverty and inequality in Latin America", Public Finance.
- Foster, Greer y Thorbecke: (1984) "A class of decomposable poverty measures", *Econométrica*.
- Hachette, D. y R. Luders: (1992) *La privatización en Chile*, San Francisco, Centro Internacional para el Desarrollo Económico.
- Harberger, A.: (1978) "Perspectives on capital and Technology in Less developed Countries", in M. J. Artis and A. R. Nobay (eds.), *Contemporary Economic Analysis*, London, Croom Helm.
- Jadresic, E. y G. Sanhueza: (1992) "Producto y Crecimiento Potencial en la Economía Chilena", Banco Central de Chile, mimeo.
- Marcel, M. y A. Solimano: (1994) "Developmentalism, Socialism, and free Market Reform: Three Decades of Income Distribution in Chile", in Bostworth, Dornbusch y Laban (eds.), *The Chilean Economy: Policy Lessons and Challenges*, Washington DC, Brookings Institution.

- Meller, P.; Nravo, C.; Contreras, G. y L. Luna: (1999) "Proyección de Empleo en el Futuro: Chile 2010-2025", Universidad de Chile, mimeo.
- Nehru, V. y A. Dhreshwar: (1993) "A New Database on Physical capital Stock: Sources, Methodology and Results", *Revista de Análisis Económico*, 8, pp. 37-59.
- Rojas, P.; López, E. y S. Jiménez: (1997) "Determinantes del crecimiento y estimación del producto potencial", en F. Morandé y R. Vergara (eds.), *Análisis empírico del crecimiento en Chile*, Centro de Estudios Públicos, ILADES/Georgetown.
- Roldos, J.: (1997) "El crecimiento del producto potencial en mercados emergentes: el caso de Chile", en F. Morandé y R. Vergara (eds.), *Análisis empírico del crecimiento en Chile*, Centro de Estudios Públicos, ILADES/Georgetown.
- Sarel, M.: (1997) "Growth and Productivity in ASEAN Countries", IMF Working Paper, WP/97/97.
- Sen, A.: (1976) "Poverty: an ordinal approach to measurement", *Econometría*.
- Taylor, L.: (1998) "Balance of Payments Liberalization: Effects on Employment, Distribution, Poverty, and Growth", mimeo.

Cuadro 1: Contribución a la demanda agregada (%)

	1970-74	1976-81	1985-89	1990-97	1970-97
Exportaciones	24.9	39.5	46.8	47.1	41.4
Gasto del Gobierno	30.8	25.6	18.7	11.7	21.6
Inversión	44.3	34.9	34.6	41.3	37.0

Fuente: Cálculos del autor en base al Ministerio de Hacienda y Banco Central. Ver texto para mayor detalle.

Cuadro 2: Descomposiciones del crecimiento de la demanda (%)

	1970-73	1976-81	1985-89	1990-97	1970-97
Exportaciones					
Efectos Multiplicadores directos	-1.1	4.2	5.2	4.7	3.7
Pérdida (Leakage)	-0.7	-3.8	-2.8	-2.1	-1.0
Sub Total Exportaciones	-1.9	0.4	2.4	2.7	2.7
Gasto del Gobierno					
Efectos Multiplicadores directos	2.0	0.5	0.5	0.4	0.5
Pérdida (Leakage)	0.7	1.2	-0.3	-0.2	-0.1
Sub Total Gasto del Gobierno	2.7	1.6	0.2	0.2	0.4
Inversión					
Efectos Multiplicadores directos	-7.1	6.6	6.1	5.1	2.2
Pérdida (Leakage)	7.3	0.8	-0.3	1.5	0.1
Sub Total Inversión	0.2	7.4	5.8	6.5	2.3
Crecimiento Total	1.0	9.4	8.4	9.4	5.4

Fuente: Cálculos del autor en base al Ministerio de Hacienda y Banco Central. Ver texto para mayor detalle.

Cuadro 3: Descomposición de la razón empleo-desempleo (%)

	1970-73	1974-75	1976-81	1982-84	1985-89	1990-97	1970-97
Tasa de crecimiento del Empleo	0.4	-5.4	0.9	-2.1	2.1	0.3	0.1
Efecto absorción de Trabajo	-0.7	-2.1	1.8	-4.8	3.3	0.9	0.5
Efecto Oferta de Trabajo	-1.1	0.0	0.9	-0.6	1.2	0.5	0.4

Fuente: Cálculos del autor en base al Ministerio de Hacienda y Banco Central. Ver texto para mayor detalle.

Cuadro 4: Composición sectorial del producto y del empleo

	Agricultura	Minería	Industria	Electricidad	Construcción	Comercio	Transporte y com.	Serv. Fin.	Otros Serv.	Transables	No Trans.
	Participación del Empleo										
1970-73	20.6	2.5	17.5	0.9	6.3	11.5	7.6	1.8	31.2	40.6	59.4
1976-81	19.9	2.4	15.9	0.8	5.0	14.5	6.3	2.6	32.7	38.2	61.8
1985-89	19.8	2.1	14.7	0.7	5.4	17.1	6.5	4.1	29.5	36.7	63.3
1990-97	16.8	1.9	16.6	0.6	7.6	17.9	7.3	5.8	25.6	35.3	64.7
1970-97	19.2	2.2	16.0	0.8	5.9	15.5	6.9	3.7	29.9	37.3	62.7
	Participación del producto										
1970-73	8.0	7.8	23.6	1.8	6.5	14.1	5.2	8.0	23.4	39.5	59.1
1976-81	8.0	9.1	18.2	2.3	5.0	15.6	5.8	12.9	21.3	35.4	62.9
1985-89	8.7	9.7	17.8	2.6	4.8	14.5	6.5	12.4	17.9	36.2	58.7
1990-97	8.5	8.3	16.5	2.4	5.2	16.3	7.5	13.4	13.2	33.3	57.9
1970-97	8.3	9.0	18.5	2.3	5.2	15.2	6.3	12.1	18.9	35.9	60.0
	Nivel de Productividad (transables 1970-97=100)										
1970-73	34.6	280.9	119.9	173.6	91.3	108.6	61.3	391.7	66.7	86.4	88.3
1976-81	38.4	364.7	109.9	261.1	96.5	102.7	88.1	478.5	61.9	88.4	97.0
1985-89	43.0	440.7	118.4	373.6	89.9	82.8	97.4	292.6	59.3	96.3	90.5
1990-97	64.7	567.1	127.2	490.4	88.0	116.6	131.3	297.9	65.1	120.8	114.1
1970-97	46.5	433.8	119.5	338.5	92.5	102.9	96.8	367.0	63.5	100.0	99.0

Fuente: Cálculos del autor en base al Ministerio de Hacienda y Banco Central. Ver texto para mayor detalle.

Cuadro 5: Descomposición del crecimiento de la productividad del trabajo (%)

	Tasa de Crecimiento			Descomposición de la Participación	
	Producción	Empleo	Part. Trabajo	Efecto propio	Reasignación
1970-73	1.7	1.0	0.8	0.7	0.0
1976-81	6.5	3.9	2.6	2.6	-0.1
1985-89	5.6	5.5	0.1	0.4	-0.3
1990-97	6.4	2.5	3.9	4.0	-0.2
1970-97	3.8	2.2	1.6	1.7	-0.1

Fuente: Cálculos del autor. Ver texto para mayor detalle.

Cuadro 6: Crecimiento de la productividad total de factores (%)

		A	B	C	A_j	B_j	C_j
1960s	Promedio	0.84	-0.08	0.12	0.67	-0.31	-0.07
	Std. Dev.	3.19	3.62	3.61	3.08	3.56	3.63
1970s	Promedio	0.13	-0.83	-0.42	0.65	-0.03	0.13
	Std. Dev.	5.76	5.86	5.86	5.12	6.02	5.82
1980s	Promedio	0.28	-0.61	-0.87	-0.27	-1.33	-1.46
	Std. Dev.	5.26	4.93	5.26	3.54	3.74	3.37
1990s	Promedio	3.18	2.55	1.28	2.67	1.86	0.77
	Std. Dev.	2.97	3.47	3.29	2.53	2.98	2.95

Fuente: Cálculos del autor. Ver texto para mayor detalle.

Cuadro 7: Determinantes del crecimiento de la productividad total de factores*

Variable dependiente: (change in)	TFP (A) [7.1]	TFP (A)** [7.2]	TFP (A)*** [7.3]	TFP (Cu) [7.4]	TFP (Cu)** [7.5]	TFP (Cu)*** [7.6]
Índice de Liberalización	0.556 (2.77)	0.652 (3.30)	-0.421 (-0.60)	0.318 (1.67)	0.422 (2.52)	0.315 (0.573)
Inflación	-0.023 (-2.81)	-0.028 (-1.12)	0.091 (-1.85)	0.004 (0.56)	0.001 (0.07)	0.006 (0.15)
Premio Mdo. Negro	0.003 (0.67)	0.020 (1.36)	-0.074 (-0.40)	-0.625 (-1.44)	0.017 (1.39)	-0.159 (-1.12)
Crédito/GDP	-0.184 (-2.73)	-0.193 (-3.00)	-0.239 (-2.39)	-0.118 (-1.85)	-0.111 (-2.05)	-0.082 (-1.05)
Cambio en términos de intercambio	0.073 (1.43)	0.071 (1.19)	0.070 (0.74)	0.082 (1.68)	0.114 (2.26)	0.036 (0.49)
R2	0.36	0.32	0.41	0.28	0.28	0.36
No. obs.	36	32	21	36	32	21
DW	2.35	2.13	2.20	2.70	2.59	2.99

Test-t en paréntesis.

* Cambio en el Log de PTF, A: sin correcciones por calidad de factores. Cu: corrige por calidad y capacidad utilizada de factores.

** Muestra: 1960-1971, 1976-1996.

*** Muestra: 1976-1996.

Cuadro 8: Determinantes de la desigualdad salarial

Variable dependiente: Muestra:	VARLNWAGE 1960-96 [8.1]	VARLNWAGE 1960-71 76-96 [8.2]	VARLNWAGE 1960-71 76-96 [8.3]	VARLNWAGE 1976-96 [8.4]
Índice de Liberalización	0.349 (1.90)	0.507 (2.33)	0.533 (2.64)	1.341 (1.82)
Inflación	-0.048 (-4.06)	-0.016 (-0.36)		
Premio Mdo. Negro 0.341		0.025 (2.35)	0.052 (2.43)	0.052 (1.15)
Desempleo	0.758 (3.02)	0.705 (2.60)	0.664 (2.73)	0.622 (1.55)
R2	0.50	0.44	0.43	0.36
No. obs.	37	33	33	21
DW	1.31	1.22	1.21	1.57

Test- t entre paréntesis.

Cuadro 8: continuación

Dependent variable: Sample:	L9010 1960-96 [8.5]	L9010 1960-71 76-96 [8.6]	L9010 1960-71 76-96 [8.7]	L9010 1976-96 [8.8]
Índice de Liberalización	1.314 (3.02)	1.247 (4.06)	1.617 (4.87)	2.660 (3.22)
Inflación	-0.093 (-4.27)	-0.093 (-4.33)	-0.065 (-0.90)	-0.084 (-0.79)
Premio Mdo. Negro	0.044 (3.52)	0.044 (3.61)	0.121 (3.30)	-0.189 (-0.39)
Desempleo	-0.157 (-0.22)			
Total Factor Pty.*	-0.577 (-1.62)	-0.516 (-2.35)	-0.530 (-2.40)	-0.828 (-2.74)
R2	0.51	0.50	0.48	0.42
No. obs.	37	37	33	21
DW	1.82	1.81	1.68	1.97

t-statistics entre paréntesis.

* Productividad Total de Factores sin correcciones: A.

Cuadro 9: Descripción de las variables utilizadas en especificación de salarios y empleo (promedio 1965-1996)

Categoría (TIPO)	Salarios Mensuales		Empleo		Edad		Experiencia		Número de Observaciones	
	Media	D. Est.	Media	D. Est.	Media	D. Est.	Media	D. Est.	Media	D. Est.
Ho-Pri-Ma	75.1	19.6	31.1%	0.04	39.6	2.6	5.6	0.35	414	120.1
Ho-Sec-Ma	121.3	35.0	20.9%	0.03	34.9	1.7	10.8	0.20	242	67.3
Ho-Su-Ma	379.8	110.1	38.0%	0.04	38.7	1.5	17.0	0.18	146	29.6
Mu-Pri-Ma	43.4	13.7	56.9%	0.06	35.5	3.5	5.5	0.61	375	123.0
Mu-Sec-Ma	80.7	26.1	37.1%	0.04	32.3	2.0	11.0	0.14	211	57.2
Mu-Su-Ma	188.3	51.0	68.2%	0.06	34.8	2.1	16.4	0.26	137	48.0
Ho-Pri-CS	84.8	20.7	30.4%	0.04	37.4	2.8	5.8	0.37	396	171.1
Ho-Sec-CS	159.9	48.0	27.4%	0.03	34.3	1.8	10.9	0.22	305	75.1
Ho-Su-CS	464.4	138.9	17.0%	0.03	38.6	1.9	16.1	0.37	68	22.1
Mu-Pri-CS	53.3	12.9	23.3%	0.07	37.2	3.6	6.0	0.36	178	109.0
Mu-Sec-CS	91.5	26.1	24.0%	0.03	32.8	1.6	10.9	0.32	140	38.2
Mu-Su-CS	214.5	88.4	6.5%	0.02	33.3	3.4	15.7	0.61	15	9.4
Ho-Pri-Re	86.1	23.8	38.5%	0.05	23.3	1.7	4.8	0.20	1917	478.3
Ho-Sec-Re	167.2	47.9	51.7%	0.05	31.5	1.8	10.8	0.17	1085	169.5
Ho-Su-Re	447.1	119.1	45.0%	0.04	34.9	1.7	15.8	0.26	352	94.4
Mu-Pri-Re	53.2	12.8	19.9%	0.04	29.9	3.5	5.0	0.23	2600	760.3
Mu-Sec-Re	109.5	27.9	38.9%	0.03	33.2	2.7	10.9	0.18	1523	256.6
Mu-Su-Re	232.7	66.5	25.3%	0.06	32.1	3.2	15.3	0.33	248	81.8
Promedio	114.0		34.2%		31.1		8.0			

Nota 1: La categoría debe leerse de la siguiente forma: Ho=Hombres; Mu=Mujeres, Pri=Educación Primaria, Sec=Educación Secundaria, Su=Educación Superior, Ma=Sector Manufacturero, CS=Sector Construcción y Servicios y Re= Otros Sectores. Para mayor detalle refiérase a sección 5.1.

Nota 2: El número de observaciones es 32.

Nota 3: El salario está expresado en miles de pesos de 1996.

Cuadro 10: Descripción de las variables utilizadas en la especificación de la participación y el desempleo (promedio 1965-1996)

Categoría (Tipo)	Desempleo		Edad		Experiencia		Participación		Salario Promedio Mensual Tipo		Número de Observaciones	
	Media	D. Est.	Media	D.Est.	Media	D.Est.	Media	D.Est.	Media	D.Est.	Media	D.Est.
Ho-Pri	13.3%	0.07	27.7	1.6	5.0	0.21	80.5%	0.03	82.0	20.6	2727	756.3
Ho_Sec	10.2%	0.06	32.5	1.6	10.8	0.18	71.3%	0.04	155.6	44.3	1632	279.6
Ho-Su	3.8%	0.03	36.4	1.4	16.1	0.22	70.3%	0.03	425.1	111.3	566	141.2
Mu-Pri	8.6%	0.06	30.9	3.3	5.1	0.26	33.7%	0.04	47.6	12.1	3153	975.2
Mu_Sec	12.2%	0.06	33.0	2.5	10.9	0.18	33.0%	0.03	94.4	25.9	1874	334.0
Mu-Su	4.6%	0.03	33.0	2.8	15.7	0.32	51.5%	0.06	201.6	54.7	400	136.0
Promedio	10.3%		31.1		8.0		54.5%		108.0			

Nota 1: La categoría debe leerse de la siguiente forma: Ho=Hombres, Mu=Mujeres, Pri=Educación Primaria, Sec=Educación Secundaria y Su=Educación Superior. Para mayor detalle refiérase a sección 5.1.

Nota 2: El número de observaciones es 32.

Nota 3: El salario mensual esta expresado en miles de pesos de 1996.

Nota 4: Las diferencias en el promedio (ponderado) entre el cuadro 1 y el cuadro 2 respecto de la variable salario mensual, es producto de que en ambos casos la celda se condiciona a población ocupada (por tipo), luego no necesariamente los promedios con población total (por tipo) deben ser equivalentes.

Cuadro 11: Descripción de las variables utilizadas en la especificación de la participación y el desempleo (promedio 1965-1996)

	Salario Sector 1		Salario Sector 2		Salario Sector 3	
	Media	D. Est	Media	D. Est.	Media	D. Est
Tipo i (i=1,...6)	114.3	32.1	128.8	32.8	160.8	40.5

Nota 1: Cada uno de los tipos (categorías) tiene el mismo salario mensual por sector.

Nota 2: Salarios Mensuales expresados en miles pesos de 1996.

Cuadro 12: Efecto liberalización

Tipo I	Tipo II	Original 1981				Liberalización 1974-1979			
		Salarios	Empleo	Desempleo	Participación	Salarios	Empleo	Desempleo	Participación
Ho-Pri-Ma	Ho-Pri	88.4	29%	10%	83%	104.0	29%	6%	83%
Ho-Sec-Ma	Ho_Sec	206.1	26%	9%	71%	223.8	27%	7%	70%
Ho-Su-Ma	Ho-Su	628.3	16%	4%	76%	605.4	17%	3%	74%
Mu-Pri-Ma	Mu-Pri	57.0	22%	9%	34%	66.9	23%	4%	36%
Mu-Sec-Ma	Mu-Sec	133.3	28%	14%	34%	172.7	28%	10%	35%
Mu-Su-Ma	Mu-Su	293.7	7%	4%	55%	423.3	8%	1%	54%
Ho-Pri-CS		98.4	37%			117.3	37%		
Ho-Sec-CS		137.0	22%			165.5	21%		
Ho-Su-CS		413.1	39%			583.7	35%		
Mu-Pri-CS		50.8	61%			61.2	62%		
Mu-Sec-CS		80.0	33%			101.2	32%		
Mu-Su-CS		216.1	71%			282.0	70%		
Ho-Pri-Re		22.9	34%			30.3	32%		
Ho-Sec-Re		90.6	53%			102.0	52%		
Ho-Su-Re		343.7	44%			386.6	43%		
Mu-Pri-Re		2.6	17%			3.1	15%		
Mu-Sec-Re		18.0	39%			19.8	41%		
Mu-Su-Re		46.3	23%			63.5	20%		

Nota 1: Las columnas correspondientes al escenario 1, muestran el valor de las variables de salarios, empleo, desempleo y participación, si es que a la situación original presente en 1981 se le descontará el efecto de la liberalización comercial, entendida como el período existente entre 1974 y 1979. La obtención de cada uno de dichos valores se obtiene a partir de los parámetros que acompañan a la variable dummy Du_{Lib} en cada una de las regresiones presentadas en la sección IV.3 las columnas correspondientes a la situación original.

Nota 2: La columna Tipo I muestra la caracterización de las celdas correspondientes a las variables de salarios y empleo, mientras que Tipo II se refiere a las variables de desempleo y participación.

Nota 3: Los salarios (salarios mensuales) están expresados en miles de pesos de 1996.

Cuadro 13: Simulación "matriz 78 en 81 - Individual (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1978	ypc efectivo 1981	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4a	Fase 4b
1. Coeficiente	0.5324	0.5406	0.5420	0.5420	0.5413	0.5365	0.5386
			<i>0.5390 0.5459</i>	<i>0.5426 0.5468</i>	<i>0.5402 0.5423</i>		
2. Razón de Quintiles	15.8896	15.8054	16.0007	16.3526	15.8961	16.0256	16.5600
			<i>15.6937 16.2586</i>	<i>15.9701 16.6323</i>	<i>15.7993 15.9906</i>		
3. Tasa de Pobreza	0.6333	0.4745	0.4895	0.4802	0.4743	0.4587	0.5616
			<i>0.4854 0.4946</i>	<i>0.4749 0.4853</i>	<i>0.4724 0.4755</i>		
4. Brecha de Pobreza	0.3116	0.1949	0.2044	0.2002	0.1956	0.1925	0.2639
			<i>0.2026 0.2072</i>	<i>0.1970 0.2032</i>	<i>0.1951 0.1961</i>		
5. Número de pobres	8376	5584	5677	5533	5578	5398	6609
			<i>5614 5476</i>	<i>5458 5601</i>	<i>5556 5594</i>		
6. Ingreso medio Quintil 1	779	1148	1102	1114	1143	1140	868
			<i>1084 1117</i>	<i>1095 1137</i>	<i>1139 1147</i>		
7. Ingreso medio Quintil 2	1477	2161	2095	2128	2158	2193	1703
			<i>2076 2111</i>	<i>2100 2155</i>	<i>2154 2165</i>		
8. Ingreso medio Quintil 3	2301	3406	3304	3365	3406	3513	2750
			<i>3272 3328</i>	<i>3327 3396</i>	<i>3396 3416</i>		
9. Ingreso medio Quintil 4	4080	5673	5509	5643	5682	5934	4666
			<i>5449 5549</i>	<i>5597 5691</i>	<i>5661 5709</i>		
10. Ingreso medio Quintil 5	12380	18140	17630	18209	18169	18265	14374
			<i>17358 17811</i>	<i>18083 18319</i>	<i>18087 18276</i>		

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Cuadro 14: Simulación "matriz 78 en 81"- Acumulativo (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1978	ypc efectivo 1981	Fase 1 y 2	Fase 1, 2 y 3	Fase 1, 2, 3 y 4a	Fase 1, 2, 3 y 4b	
1. Coeficiente de Gini	0.5324	0.5406	0.5471	0.5479	0.5433	0.5454	
			0.5431	0.5500	0.5448	0.5516	0.5395
2. Razón de Quintiles	15.8896	15.8054	16.6561	16.7283	16.9476	17.3225	
			16.3064	17.1118	16.4396	17.1027	16.4742
3. Tasa de pobreza	0.6333	0.4745	0.4944	0.4952	0.4776	0.5765	
			0.4877	0.5009	0.4896	0.5015	0.4719
4. Brecha de pobreza	0.3116	0.1949	0.2096	0.2107	0.2068	0.2775	
			0.2071	0.2134	0.2076	0.2138	0.2032
5. Número de pobres	8376	5584	0.5611	5628	5421	6544	
			5537	5704	5555	5730	5335
6. Ingreso medio Quintil 1	779	1148	1067	1062	1057	818	
			1036	1088	1040	1080	1033
7. Ingreso medio Quintil 2	1477	2161	2064	2056	2095	1631	
			2027	2091	2036	2081	2603
8. Ingreso medio Quintil 3	2301	3406	3267	3258	3372	2641	
			3230	3302	3216	3291	3334
9. Ingreso medio Quintil 4	4080	5673	5486	5480	5744	4526	
			5425	5555	5426	5539	5693
10. Ingreso medio Quintil 5	12380	18140	17770	17769	17915	14169	
			17490	18007	17515	18021	17681

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Cuadro 15: Simulación "matriz 74 en 81"- Individual (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1974	ypc efectivo 1981	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4a	Fase 4b
1. Coeficiente de Gini	0.4583	0.5406	0.5377	0.5394	0.5430	0.5003	0.5235
			<i>0.5348 0.5415</i>	<i>0.5372 0.5413</i>	<i>0.5415 0.5445</i>		
2. Razón de Quintiles	10.6831	15.8054	15.5841	15.7279	15.9429	12.8844	15.0581
			<i>15.2740 15.8945</i>	<i>15.5619 15.9137</i>	<i>15.8694 16.0482</i>		
3. Tasa de Pobreza	0.7799	0.4745	0.4927	0.4765	0.4755	0.4022	0.6895
			<i>0.4873 0.4985</i>	<i>0.4738 0.4794</i>	<i>0.4743 0.4771</i>		
4. Brecha de Pobreza	0.4261	0.1949	0.2054	0.1966	0.1957	0.1486	0.3637
			<i>0.2027 0.2076</i>	<i>0.1950 0.1980</i>	<i>0.1954 0.1960</i>		
5. Número de pobres	9193	5584	5728	5578	5591	4733	8115
			<i>5657 5803</i>	<i>5532 5624</i>	<i>5576 5611</i>		
6. Ingreso medio Quintil 1	573	1148	1100	1139	1145	1389	649
			<i>1086 1121</i>	<i>1130 1150</i>	<i>1141 1149</i>		
7. Ingreso medio Quintil 2	1057	2161	2088	2149	2156	2577	1247
			<i>2071 2111</i>	<i>2135 2162</i>	<i>2151 2161</i>		
8. Ingreso medio Quintil 3	1578	3406	3283	3391	3396	3963	1994
			<i>3253 3317</i>	<i>3370 3415</i>	<i>3389 3405</i>		
9. Ingreso medio Quintil 4	2513	5673	5411	5637	5650	6395	3312
			<i>5363 5462</i>	<i>5605 5672</i>	<i>5636 5663</i>		
10. Ingreso medio Quintil 5	6119	18140	17148	17921	18262	17894	9767
			<i>16905 17433</i>	<i>17762 18067</i>	<i>18139 18385</i>		

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Cuadro 16: "matriz 74 en 81"- Acumulativo (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1974	ypc efectivo 1981	Fase 1 y 2	Fase 1, 2 y 3	Fase 1, 2, 3 y 4a	Fase 1, 2, 3 y 4b
1. Coeficiente de Gini	0.4583	0.5406	0.5374	0.5389	0.4995	0.5236
			0.5354 0.5400	0.5368 0.5420	0.4966 0.5024	0.5209 0.5256
2. Razón de Quintiles	10.6831	15.8054	15.5626	15.6499	12.9419	14.9856
			15.2866 15.8658	15.2985 15.9108	12.7395 13.1393	14.7327 15.2134
3. Tasa de pobreza	0.7799	0.4745	0.4952	0.4956	0.4210	0.7076
			0.4936 0.4975	0.4919 0.5001	0.4173 0.4248	0.7051 0.7114
4. Brecha de pobreza	0.4261	0.1949	0.2077	0.2083	0.1599	0.3767
			0.2058 0.2095	0.2066 0.2105	0.1587 0.1613	0.3751 0.3779
5. Número de pobres	9193	5584	5730	5745	4870	8190
			5709 5770	5686 5806	4834 4912	8150 8232
6. Ingreso medio Quintil 1	573	1148	1091	1088	1308	625
			1075 1101	1073 1101	1297 1321	618 631
7. Ingreso medio Quintil 2	1057	2161	2072	2067	2482	1200
			2058 2090	2052 2085	2469 2498	1195 1206
8. Ingreso medio Quintil 3	1578	3406	3263	3255	3788	1912
			3253 3276	3245 3268	3757 3812	1897 1930
9. Ingreso medio Quintil 4	2513	5673	5360	5355	6059	3152
			5328 5402	5303 5393	6028 6082	3126 3169
10. Ingreso medio Quintil 5	6119	18140	16972	17032	16933	9365
			16815 17143	16841 17266	16713 17145	9304 9478

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Cuadro 17: Simulación "matriz c en 81"- Individual (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1974	ypc efectivo 1981	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4a	Fase 4b
1. Coeficiente de Gini	0.4583	0.5406	0.5386	0.5361	0.5496	0.5713	0.5713
			<i>0.5368 0.5399</i>	<i>0.5343 0.5373</i>	<i>0.5481 0.5512</i>		
2. Razón de Quintiles	10.6831	15.8054	15.6212	15.3989	16.4073	22.4453	22.4318
			<i>15.4881 15.7057</i>	<i>15.1478 15.6370</i>	<i>16.2963 16.5535</i>		
3. Tasa de Pobreza	0.7799	0.4745	0.4762	0.4640	0.4748	0.5714	0.5714
			<i>0.4744 0.4779</i>	<i>0.4608 0.4668</i>	<i>0.4733 0.4762</i>		
4. Brecha de Pobreza	0.4261	0.1949	0.1957	0.1876	0.1958	0.2834	0.2827
			<i>0.1949 0.1965</i>	<i>0.1857 0.1894</i>	<i>0.1954 0.1964</i>		
5. Número de pobres	9193	5584	5602	5515	5573	6725	6725
			<i>5582 5621</i>	<i>5470 5562</i>	<i>5555 5590</i>		
6. Ingreso medio Quintil 1	573	1148	1146	1182	1143	695	697
			<i>1143 1149</i>	<i>1166 1197</i>	<i>1139 1149</i>		
7. Ingreso medio Quintil 2	1057	2161	2154	2219	2155	1639	1643
			<i>2147 2163</i>	<i>2209 2233</i>	<i>2147 2161</i>		
8. Ingreso medio Quintil 3	1578	3406	3393	3480	3401	2668	2675
			<i>3381 3402</i>	<i>3459 3489</i>	<i>3383 3408</i>		
9. Ingreso medio Quintil 4	2513	5673	5635	5763	5658	4623	4632
			<i>5616 5653</i>	<i>5730 5790</i>	<i>5642 5671</i>		
10. Ingreso medio Quintil 5	6119	18140	17899	18196	18757	15607	15638
			<i>17747 17908</i>	<i>18107 18289</i>	<i>18653 18893</i>		

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Cuadro 18: "matriz C en 81"- Acumulativo (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1978	ypc efectivo 1981	Fase 1 y 2		Fase 1, 2 y 3		Fase 1, 2, 3 y 4a		Fase 1, 2, 3 y 4b	
1. Coeficiente de Gini	0.4583	0.5406	0.5343		0.5438		0.5838		0.5834	
			<i>0.5322</i>	<i>0.5356</i>	<i>0.5414</i>	<i>0.5465</i>	<i>0.5791</i>	<i>0.5875</i>	<i>0.5789</i>	<i>0.5868</i>
2. Razón de Quintiles	10.6831	15.8054	15.2633		15.9013		23.3418		23.3678	
			<i>15.0694</i>	<i>15.4028</i>	<i>15.6470</i>	<i>16.0782</i>	<i>22.7680</i>	<i>23.7960</i>	<i>22.8948</i>	<i>23.9788</i>
3. Tasa de pobreza	0.7799	0.4745	0.4639		0.4640		0.5698		0.5695	
			<i>0.4598</i>	<i>0.4672</i>	<i>0.4603</i>	<i>0.4663</i>	<i>0.5668</i>	<i>0.5739</i>	<i>0.5658</i>	<i>0.5721</i>
4. Brecha de pobreza	0.4261	0.1949	0.1875		0.1887		0.2808		0.2807	
			<i>0.1853</i>	<i>0.1891</i>	<i>0.1875</i>	<i>0.1904</i>	<i>0.2794</i>	<i>0.2823</i>	<i>0.2791</i>	<i>0.2822</i>
5. Número de pobres	9193	5584	5506		5494		6747		6742	
			<i>5455</i>	<i>5552</i>	<i>5444</i>	<i>5520</i>	<i>6696</i>	<i>6785</i>	<i>6692</i>	<i>6769</i>
6. Ingreso medio Quintil 1	573	1148	1181		1174		705		705	
			<i>1171</i>	<i>1194</i>	<i>1162</i>	<i>1184</i>	<i>697</i>	<i>713</i>	<i>696</i>	<i>714</i>
7. Ingreso medio Quintil 2	1057	2161	2219		2211		1651		1652	
			<i>2204</i>	<i>2240</i>	<i>2196</i>	<i>2226</i>	<i>1638</i>	<i>1666</i>	<i>1639</i>	<i>1666</i>
8. Ingreso medio Quintil 3	1578	3406	3476		3470		2688		2689	
			<i>3455</i>	<i>3495</i>	<i>3454</i>	<i>3499</i>	<i>2674</i>	<i>2703</i>	<i>2670</i>	<i>2703</i>
9. Ingreso medio Quintil 4	2513	5673	5729		5731		4643		4662	
			<i>5688</i>	<i>5773</i>	<i>5709</i>	<i>5760</i>	<i>4617</i>	<i>4669</i>	<i>4631</i>	<i>4699</i>
10. Ingreso medio Quintil 5	6119	18140	18029		18670		16461		16472	
			<i>17920</i>	<i>18105</i>	<i>18465</i>	<i>18836</i>	<i>16234</i>	<i>16748</i>	<i>16163</i>	<i>16775</i>

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Cuadro 19: Simulación "matriz 84 en 92"- Individual (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1984	ypc efectivo 1992	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4a	Fase 4b
1. Coeficiente de Gini	0.5661	0.5149	0.5211	0.5251	0.5138	0.5258	0.5262
			0.5181 0.5233	0.5229 0.5284	0.5129 0.5143		
2. Razón de Quintiles	20.2586	14.1673	14.6906	15.4428	14.1320	15.9174	16.1227
			14.3619 14.999	15.1950 15.8144	14.0634 14.2467		
3. Tasa de Pobreza	0.6234	0.4312	0.4389	0.4612	0.4275	0.4041	0.4882
			0.4323 0.4445	0.4551 0.4659	0.4250 0.4299		
4. Brecha de Pobreza	0.3218	0.1716	0.1765	0.1935	0.1699	0.1672	0.2128
			0.1735 0.1792	0.1912 0.1963	0.1694 0.1704		
5. Número de pobres	6803	4460	4519	4536	4419	4180	5050
			4448 4580	4453 4586	4392 4446		
6. Ingreso medio Quintil 1	5025	9442	9217	8444	9480	9097	7572
			9118 9369	8311 8609	9409 9528		
7. Ingreso medio Quintil 2	10367	17544	17241	16374	17677	18265	15316
			17077 17427	16238 16545	17627 17721		
8. Ingreso medio Quintil 3	17405	27330	26878	25717	27532	28819	24395
			26682 27169	25515 26034	27472 27581		
9. Ingreso medio Quintil 4	30658	46449	46118	44344	46771	49039	41901
			45652 46735	43962 44781	46596 46951		
10. Ingreso medio Quintil 5	101800	133763	135397	130376	133965	144794	122073
			134066 136941	129347 131575	133384 134452		

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Cuadro 20: Simulación "matriz 84 en 92"- Acumulativo (100 iteraciones)

Medidas de desigualdad y pobreza	ypc efectivo 1984	ypc efectivo 1992	Fase 1 y 2	Fase 1, 2 y 3	Fase 1, 2, 3 y 4a	Fase 1, 2, 3 y 4b
1. Coeficiente de Gini	0.5661	0.5149	0.5315	0.5300	0.5417	0.5415
			<i>0.5294</i> <i>0.5339</i>	<i>0.5276</i> <i>0.5323</i>	<i>0.5389</i> <i>0.5450</i>	<i>0.5393</i> <i>0.5434</i>
2. Razón de Quintiles	20.2586	14.1673	16.0441	16.0245	18.2701	18.3279
			<i>15.7601</i> <i>16.3188</i>	<i>15.7790</i> <i>16.3871</i>	<i>17.9692</i> <i>18.6061</i>	<i>18.0325</i> <i>18.5665</i>
3. Tasa de pobreza	0.6234	0.4312	0.4666	0.4618	0.4329	0.5166
			<i>0.4619</i> <i>0.4719</i>	<i>0.4571</i> <i>0.4656</i>	<i>0.4281</i> <i>0.4374</i>	<i>0.5127</i> <i>0.5209</i>
4. Brecha de pobreza	0.3218	0.1776	0.1974	0.1956	0.1919	0.2371
			<i>0.1945</i> <i>0.2007</i>	<i>0.1929</i> <i>0.1980</i>	<i>0.1884</i> <i>0.1946</i>	<i>0.2346</i> <i>0.2396</i>
5. Número de pobres	6803	4460	4562	4513	4233	5053
			<i>4499</i> <i>4616</i>	<i>4459</i> <i>4558</i>	<i>4162</i> <i>4290</i>	<i>5003</i> <i>5116</i>
6. Ingreso medio Quintil 1	5025	9442	8285	8307	7907	6652
			<i>8147</i> <i>8406</i>	<i>8161</i> <i>8429</i>	<i>7746</i> <i>8076</i>	<i>6526</i> <i>6736</i>
7. Ingreso medio Quintil 2	10367	17544	16173	16277	16750	14103
			<i>15966</i> <i>16354</i>	<i>16153</i> <i>16463</i>	<i>16523</i> <i>16972</i>	<i>13941</i> <i>14269</i>
8. Ingreso medio Quintil 3	17405	27330	25386	25717	27022	23033
			<i>25152</i> <i>25596</i>	<i>25489</i> <i>25966</i>	<i>26765</i> <i>27318</i>	<i>22776</i> <i>23262</i>
9. Ingreso medio Quintil 4	30658	46449	44499	45054	47936	41053
			<i>44040</i> <i>45000</i>	<i>44664</i> <i>45436</i>	<i>47498</i> <i>48171</i>	<i>40639</i> <i>41464</i>
10. Ingreso medio Quintil 5	101800	133763	132912	133098	144446	121902
			<i>131497</i> <i>133767</i>	<i>132126</i> <i>134107</i>	<i>142300</i> <i>145887</i>	<i>121157</i> <i>122788</i>

En pesos de 1981.

Las cifras en tipografía inclinada y de tamaño menor, representan los intervalos de Confianza al 96%.

Figura 1: Inflación y crecimiento

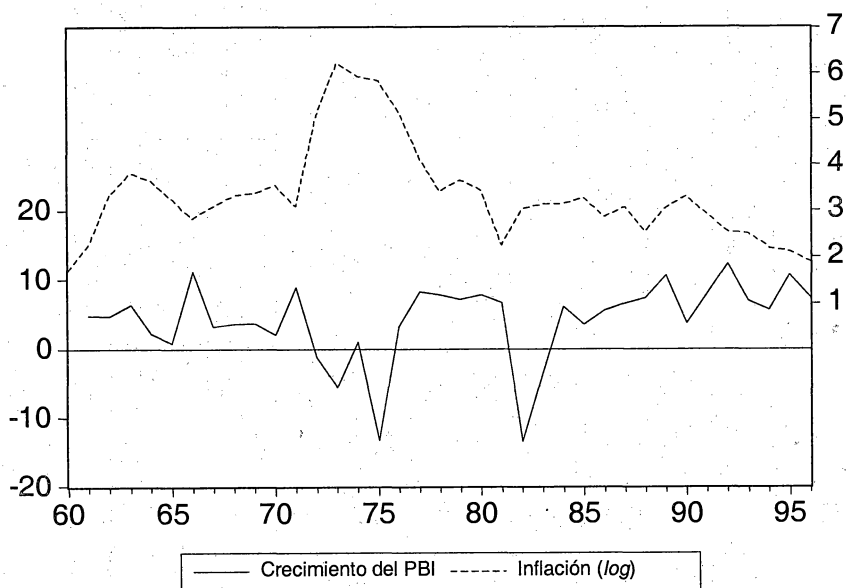


Figura 2: Liberalización comercial

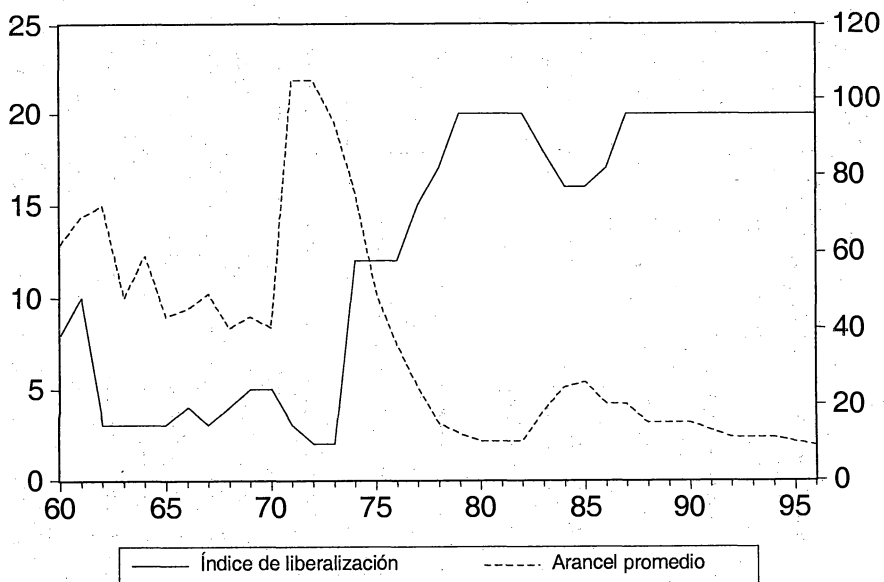
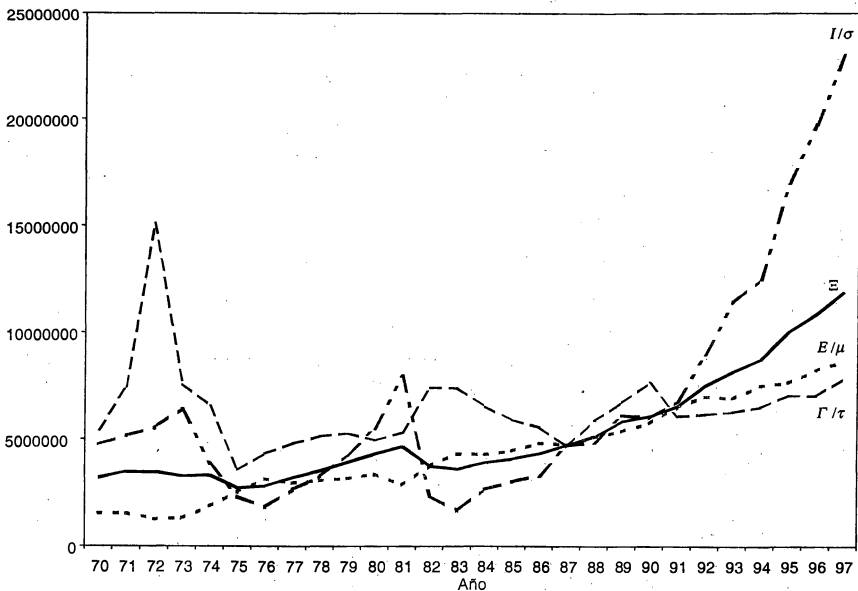
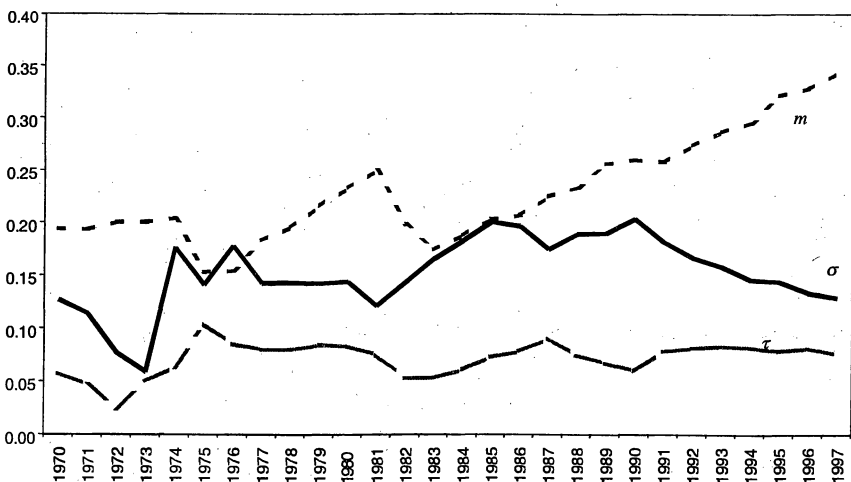


Figura 3: Producto vs. inversión, multiplicadores de comercio y gasto del gobierno (millones de CH\$ 1986)



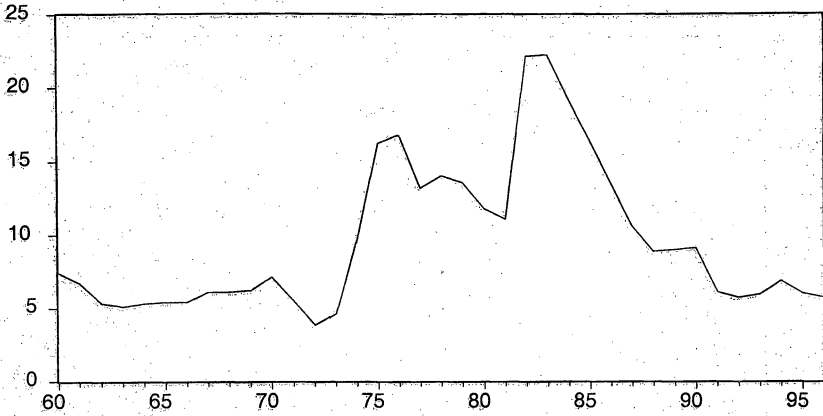
Fuente: Cálculos del autor en base a información del Banco Central, ver texto para mayores detalles.

Figura 4: Propensiones a importar, ahorrar, e ingresos del gobierno



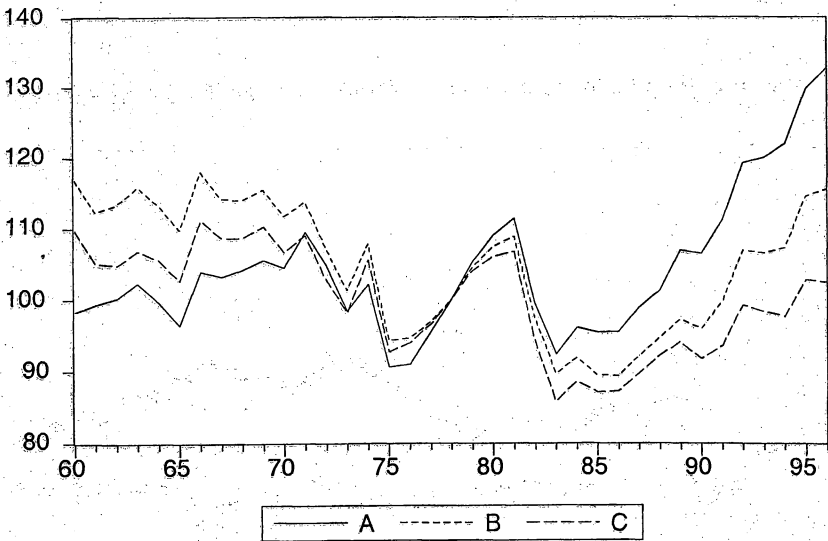
Fuente: Cálculos del autor en base a información del Banco Central, ver texto para mayores detalles.

Figura 5: Desempleo en el Gran Santiago (%)



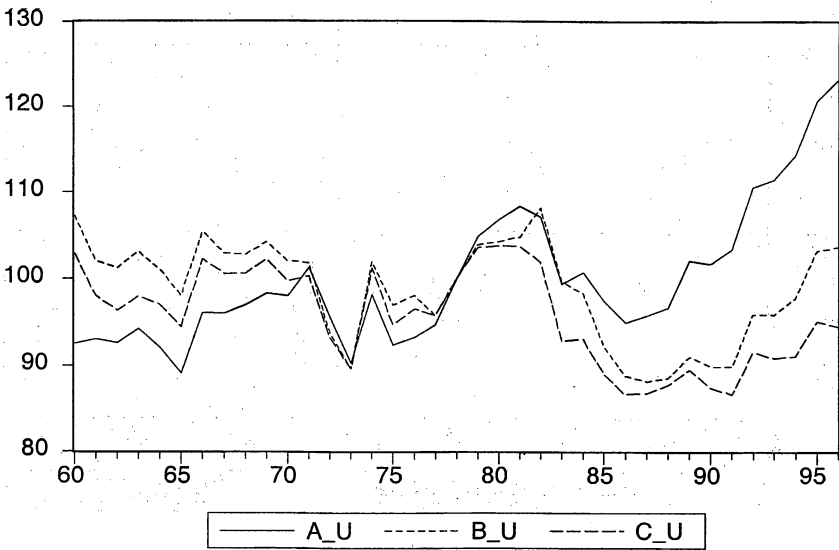
Fuente: Encuesta de Empleo para el Gran Santiago, Universidad de Chile.

Figura 6: Productividad total de factores* (1978=100)



* A: PTF sin ajustes, B: PTF ajustado por calidad del trabajo, C: PTF ajustado por calidad de trabajo y capital.

Figura 7: Productividad total de factores ajustada por desempleo*
(1978=100)



* A, B y C iguales a la figura 6, pero ajustadas por desempleo para controlar por capacidad utilizada.

Figura 8: Cambios en PTF (diferencia en log)

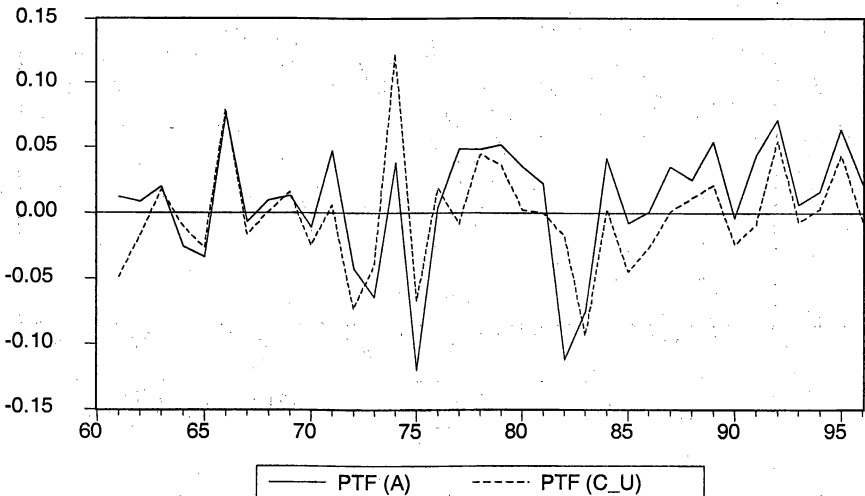


Figura 9: Contribución del capital al crecimiento
 (α x porcentaje de cambio en cap.)

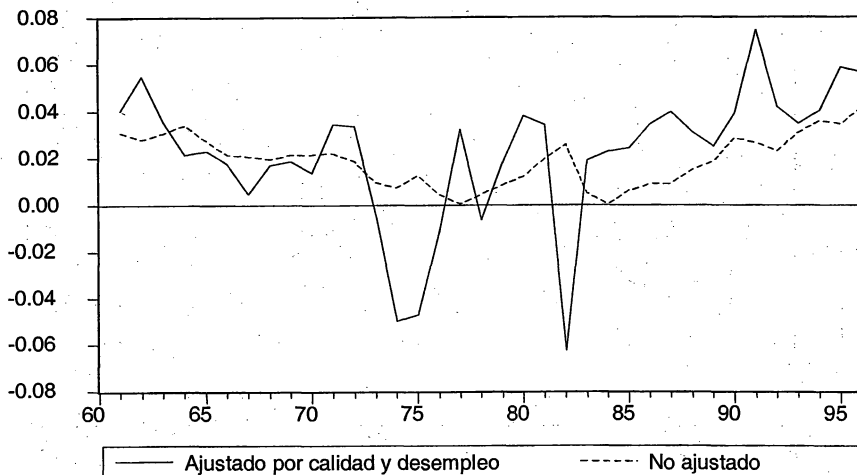


Figura 10: Contribución del trabajo al crecimiento
 ($(1-\alpha)$ x porcentaje de cambio en trabajo)

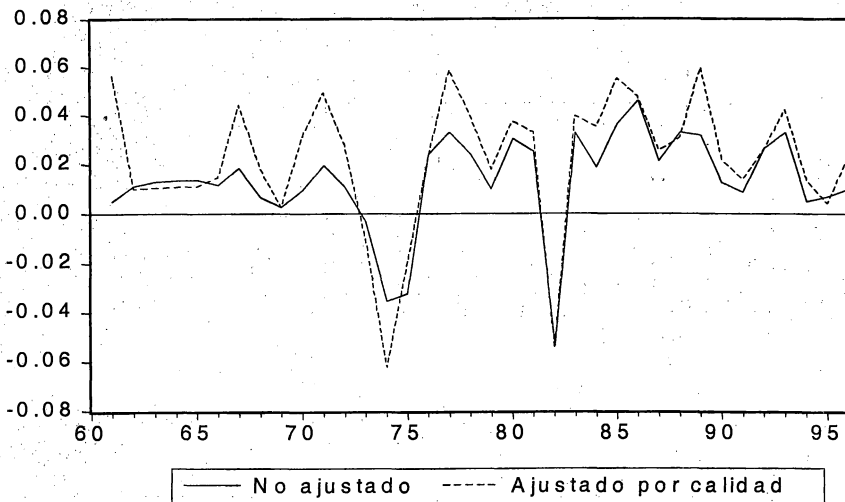


Figura 11: Desigualdad salarial

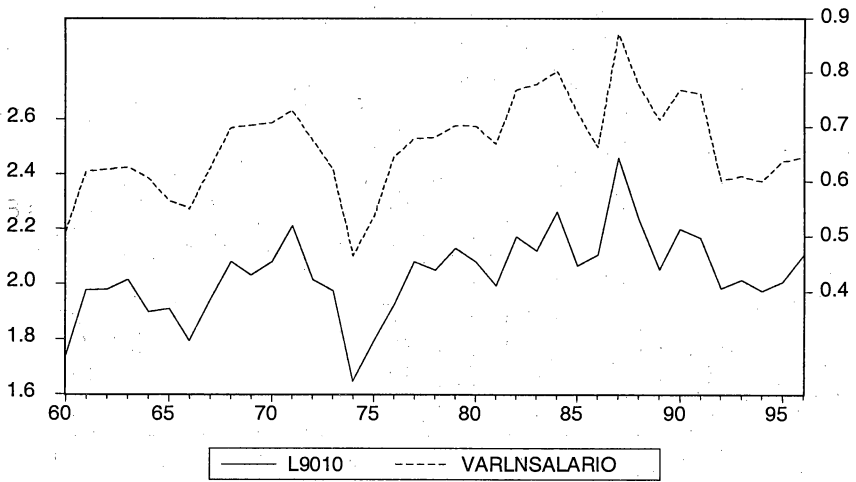
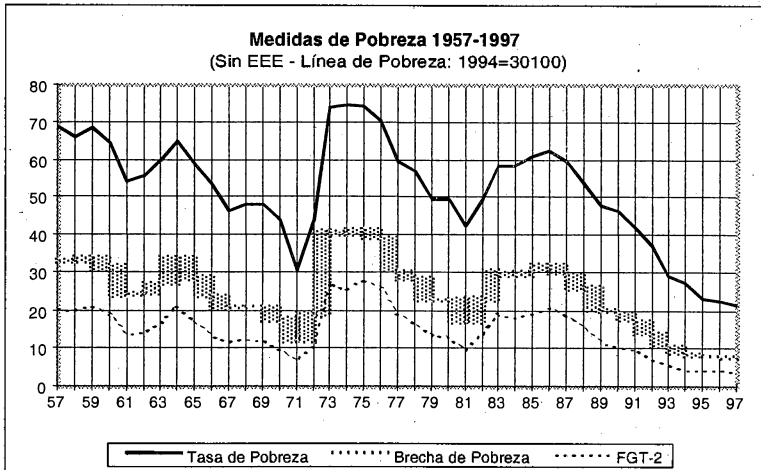
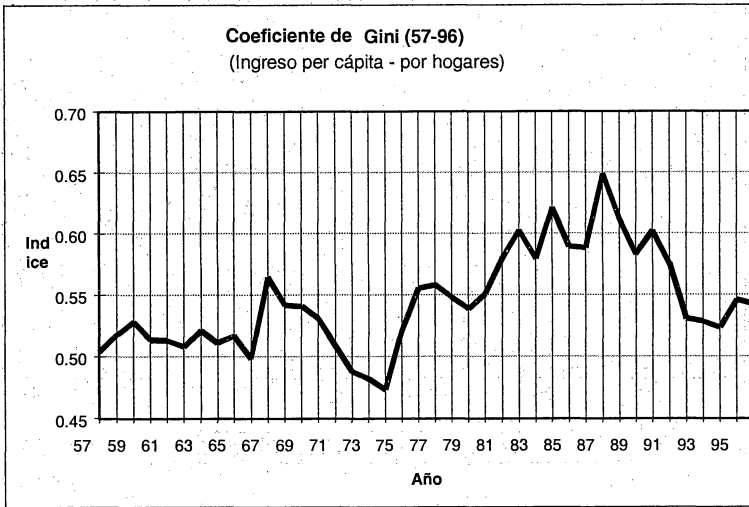


Figura 12: Pobreza en el Gran Santiago. 1957-1997



Fuente: Departamento de Economía, Universidad de Chile.

Figura 13: Coeficiente de Gini en el Gran Santiago. 1957-1997



Fuente: Departamento de Economía, Universidad de Chile.

LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA, AJUSTE, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA
EN ECUADOR, 1988-1999*

*Rob Vos***

* Agradezco mucho a Niek de Jong por su valiosa asistencia de investigación para la sección 5 y a Mauricio León por proveer datos de encuestas y comentarios. También agradezco a Lance Taylor, Jaime Ros, Roberto Frenkel y Geske Dijkstra por sus útiles comentarios a un borrador previo.

** Institute of Social Studies.

1. Introducción

El proceso de reforma económica en el Ecuador comenzó tarde. Se introdujeron con determinación reformas orientadas al mercado a comienzos de 1992, con la liberalización de los flujos comerciales y de capital. Las políticas de ajuste de la década de 1980 en respuesta a la crisis de la deuda y precios de petróleo decrecientes, se habían concentrado en la estabilización económica de corto plazo, con sólo algunas tentativas de reforma del régimen comercial proteccionista aisladas y en varios casos de corta vida. Históricamente, la economía del Ecuador siempre pareció sobrevivir a períodos difíciles, siendo "salvada" por nuevos auges de exportación de materias primas. Debieron pagarse altos costos de ajuste en la década de 1980, pero se encontraron amortiguadores en el crecimiento de la producción de camarón, la expansión de la producción petrolera y la recuperación de la posición del país como exportador principal de banano. Esto con probabilidad fue un factor que contribuyó a desalentar el necesario proceso de reforma de la política económica y mantuvo a la economía en una situación altamente vulnerable a las crisis de la demanda mundial y de los precios de los bienes primarios y materias primas.

Se pusieron en marcha importantes reformas a este régimen de políticas durante la década de 1990. No obstante, una primera conclusión de

este trabajo es que después del cambio de siglo, la economía ecuatoriana todavía está luchando para alcanzar estabilidad macroeconómica. Los precios de petróleo volátiles y la deuda externa pendiente continúan siendo los determinantes claves del proceso de ajuste fiscal y externo. *Plus ça change?* Se han observado algunos cambios importantes, incluyendo un crecimiento significativo de las exportaciones no tradicionales. Más aún, se observan sustanciales cambios de volumen en el balance macroeconómico. El saldo comercial real se ha movido hacia resultados de amplio superávit, mientras que el balance fiscal primario real también se ha movido hacia superávits como consecuencia de grandes reducciones en el volumen de servicios del gobierno. Cambios adversos en los precios relativos (caída de términos del intercambio, apreciación de la tasa de cambio real), han hecho que este ajuste parezca mucho menos importante en términos de valor y dejado a la economía con persistentes déficit internos y externos. La vulnerabilidad a las crisis externas, particularmente la volatilidad de los precios de "commodities", sigue siendo una de las principales debilidades de la economía.

Los cambios en la producción hacia una mayor orientación hacia las exportaciones subyacen a los ajustes en volumen. Como saldo, se dio un cambio hacia la producción más intensiva de capital (petróleo, industria, agricultura tradicional), con la excepción de algunos subsectores agrícolas (flores, productos hortícolas). El bajo crecimiento de la productividad observado en la década de 1990 parece en gran parte debido a este cambio sectorial, dando como resultado un decrecimiento relativo de la demanda global de mano de obra moderna en el sector de bienes transables. La menor demanda de mano de obra asalariada es ahora más intensiva en calificación, lo que aumenta la desigualdad salarial y el diferencial de ingresos entre los asalariados y los trabajadores por cuenta propia. El peso del crecimiento del empleo ha estado en las ocupaciones informales y por cuenta propia. Junto con drásticos decrecimientos del salario real, esto ha cambiado la distribución del ingreso de los factores alejándolo de los salarios para dirigirlo a los ingresos por cuenta propia. Este esquema de distribución ya estaba vigente en la década de 1980, cuando la recesión y el decrecimiento de los salarios reales empujaron la participación de los salarios hasta niveles muy bajos. En la década de 1990, la mayor participación de los trabajadores parece haberse trasladado hacia el sector informal, pero la recuperación de los salarios reales durante la primera mitad de la década permitieron una reversión de la tendencia declinante de la participación de los salarios. Más aún, los ingresos de los hogares urbanos cambiaron siguiendo estrechamente los ajustes en el salario mínimo establecido institucionalmente para el sector

moderno. Parece que esta correlación se asocia con dos factores: la mayoría de los salarios y remuneraciones en el sector moderno están vinculados con el salario mínimo y los ingresos urbanos de los trabajadores por cuenta propia se benefician de los fuertes efectos del multiplicador de los incrementos del salario real. Como resultado se han dado tasas de pobreza urbana decrecientes desde 1992, siendo probablemente más importante el ajuste salarial que el cambio económico de estructura. Todo esto cambió al final de la década. En 1998-1999, la economía fue doblemente golpeada por un fuerte decrecimiento del precio del petróleo y el desastre natural provocado por el fenómeno de El Niño. La crisis fiscal y financiera que siguió reveló las debilidades de la economía y los fracasos de la política en el pasado. La inflación creciente y el empleo decreciente revirtieron las reducciones en la pobreza urbana de los años precedentes. A comienzos del año 2000, se tomó la grave decisión de dolarizar oficialmente la economía, pero la recuperación de la crisis probablemente llevará muchos años.

El análisis del resultado ortodoxo y aparentemente benigno del ajuste del período 1990-1997 es complejo. Para simplificar, podemos utilizar como punto de partida los diagramas de las figuras 1a y b (simplificadas del capítulo 1). Los gráficos proveen un eslabón entre el ajuste macroeconómico, los cambios sectoriales de productividad y el mercado laboral. El cuadrante nordeste supone una relación creciente entre el nivel de producto y el déficit comercial. Operando mediante una protección menor y la apreciación de la tasa de cambio real, la apertura de la balanza de pagos bien puede haber trasladado la curva hacia afuera. La liberalización de la cuenta corriente llevó a un mayor déficit comercial; el deterioro empeoró por la apreciación real inducida por mayores entradas de capital y las políticas de estabilización que utilizaron la tasa de cambio como ancla, comenzando alrededor de 1992. En el cuadrante nordeste, la liberalización bien puede haber resultado en una menor demanda de empleo formal para un nivel dado de producto. Las presiones para bajar los costos a través de una mayor productividad laboral en los sectores de bienes transables, junto con un crecimiento de la demanda por trabajadores de menor calificación en los sectores de bienes no transables, contribuyeron a empujar esta tendencia. Como lo muestra el cuadrante sudeste, una reducción del empleo formal está probablemente asociada con un incremento de los empleos informales, mayor trabajo por cuenta propia y, dada la rigidez en los sectores formales, mayor desempleo. De modo conocido, la liberalización, junto con las entradas de capital, llevaron inicialmente a un crecimiento de la productividad y a una reducción del empleo formal en un movimiento de A hacia B. Al mismo tiempo, el déficit

comercial empeoró, saltando de X a Y. Para evitar un agravamiento mayor del desequilibrio externo y cortar la inflación interna, las autoridades asumieron austeridad fiscal para reducir la demanda agregada y promover más entradas de capital. El crecimiento del producto se desaceleró y el empleo formal decreció de B a C durante la transición de políticas inducidas; al mismo tiempo, el déficit comercial fue contenido en un movimiento de Y a Z. Planteamos la hipótesis que el episodio descrito en la figura 1a, refleja de modo cabal los eventos que siguieron a los esfuerzos de estabilización y la apertura de las cuentas corriente y de capital de la economía ecuatoriana a principios de la década de 1990.

Después de 1995 (hasta mediados de 1998), la disciplina fiscal se deslizó y se permitieron nuevas rondas de incremento de salarios, empujando nuevamente la demanda interna y el déficit externo en la dirección de Z' (en la figura 1b). Los precios decrecientes del petróleo multiplicaron el efecto sobre el balance externo. La expansión de la demanda permitió una recuperación del empleo formal (particularmente en los bienes no transables) hacia B', hasta que nuevas crisis externas hicieron volver al esquema a su senda de profunda contracción.

El episodio podría formalizarse más aún en el marco de una economía dependiente con imperfecciones en la mano de obra y en los mercados de bienes primarios y materias primas (incluyendo rigidez de salarios en los mercados formales, segmentación de los mercados de mano de obra y capacidad para incrementar los precios de oferta por parte de los sectores formales), como fuera formulado, por ejemplo por Cox-Edwards y (1994) y Ros (1999). En estos episodios, si el sector de no transables es el sector intensivo de mano de obra (como es el caso de Ecuador), entonces la liberalización comercial reducirá el empleo. Extendiendo esto a un marco temporal, Cox-Edwards y Edwards (1994), muestran que la liberalización de la cuenta de capital de una economía con fijación de salarios mínimos en el sector formal, llevará a un crecimiento del empleo en el sector de no transables a través del efecto positivo del gasto (como está indicado en la figura 1b).

Los conceptos teóricos enfatizan la importancia de las condiciones iniciales de la economía que se liberaliza, particularmente la dotación de factores (incluyendo el capital humano y los recursos naturales) e imperfecciones de mercado, para predecir los resultados probables de la liberalización de la balanza de pagos sobre el producto y el empleo. En este trabajo, no exploraremos con detenimiento estas nociones teóricas, pero tendremos en mente este marco general para evaluar las tendencias de la demanda agregada, el empleo y la distribución del ingreso en el Ecuador antes y después de las reformas económicas.

La historia se detalla en las secciones siguientes. Primero, en la sección 2, se resumen los principales cambios de política y eventos económicos desde comienzos de la década de 1980. En la sección 3, se analizan los principales cambios en el balance macroeconómico y las tasas sectoriales de empleo y de productividad durante el período clave de las reformas (1988-1998), utilizando las metodologías de descomposición tal como se las esbozó en el capítulo 1. En la sección 4 se analizan las consecuencias de los cambios de empleo en los ingresos y en la distribución de factores y se plantean algunas hipótesis sobre cómo esto afectó la distribución de la pobreza en el nivel de los hogares y también se muestran el impacto de la crisis económica reciente sobre la pobreza y la desigualdad. En la sección 5 se aplica la metodología de microsimulaciones (ver capítulo 2) para efectuar la prueba de hipótesis y detectar qué ajuste macroeconómico y qué factores de la reforma estructural han contribuido más a las tendencias de la pobreza y la desigualdad. Se extraen conclusiones en la sección 6.

Figura 1a: Respuestas del producto y del empleo a las políticas de ajuste macroeconómico y liberalización de la balanza de pagos: apertura y contracción de la demanda

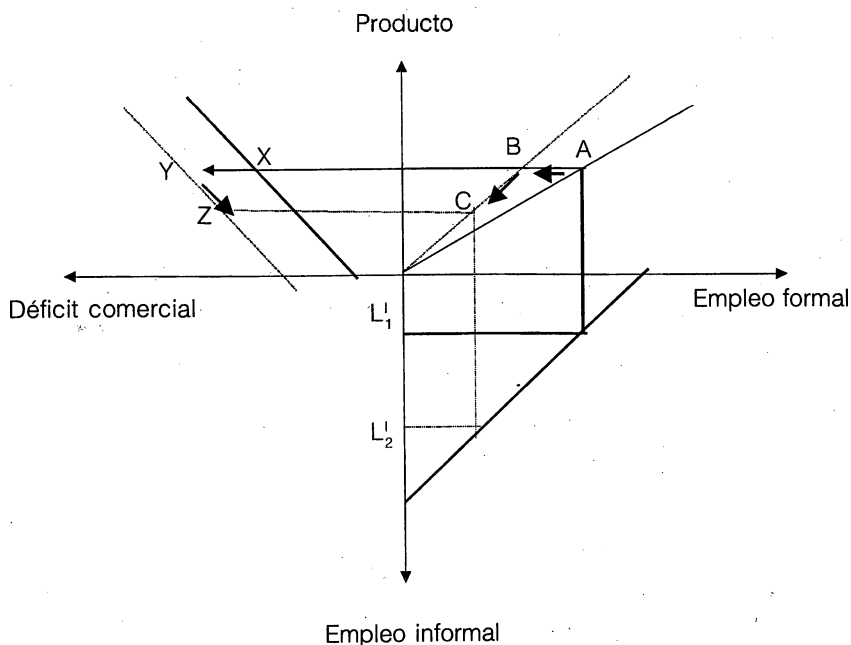
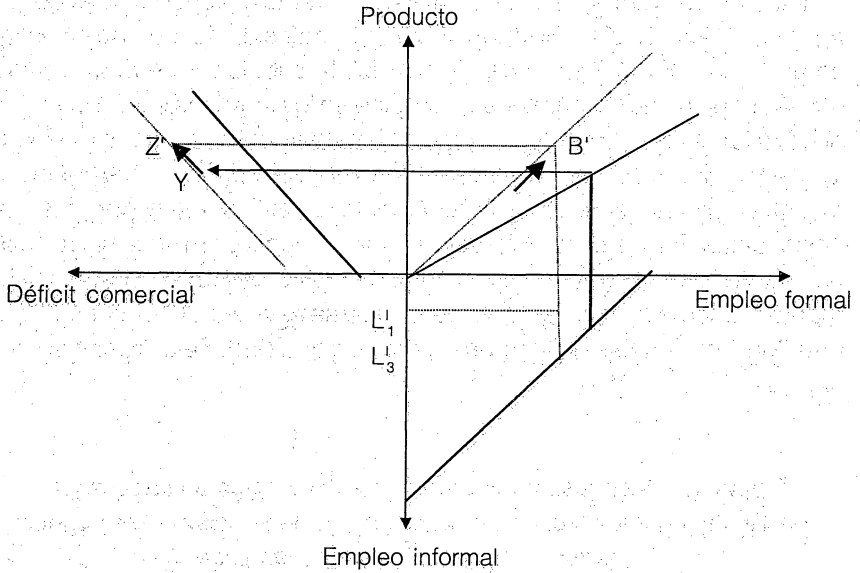


Figura 1b: Respuestas del producto y del empleo a las políticas de ajuste macroeconómico y liberalización de la balanza de apertura y expansión de la demanda.



Cuadro 1: Ecuador: Regímenes de política, 1982-1998

	Programa de estabilización 1982-1983	Programa de ajuste 1988-1990	Plan de estabilización 1992	Programa de reactivación económica 1998-2000 (principales enmiendas durante 1999-2000)
Reformas comerciales	Incremento de restricciones a la importación.	Reducciones de aranceles y de restricciones de cuota en el contexto del Pacto Andino. Arancel promedio 13%.	Nuevas reducciones de aranceles, rango del arancel entre 5-25% (excepto para bienes de consumo de lujo).	Reorganización y control más estricto del control de aduanas.
Régimen de tasa de cambio	Introducción de minidevaluaciones ("crawling peg")	Minidevaluaciones ("Crawling peg") periódicas para alinear la tasa de cambio real.	Flotamiento administrado con límites superiores e inferiores.	Flotamiento administrado. Maxi-devaluación (15% en septiembre de 1998). Introducción de tasa de cambio flexible en febrero de 1999 después de una devaluación efectiva de 100%. Otra devaluación efectiva de 100% durante el resto de 1999. Dolarización oficial en enero de 2000.
Cuenta de capital	Inversión extranjera directa y regulada a través del Acuerdo 24 del Pacto Andino. Prohibición de inversión extranjera en los sectores petrolero y minero.	En 1984 las restricciones a la inversión extranjera directa fueron abandonadas y la inversión permitida en la exploración petrolera. Restablecimiento de algunos controles sobre la inversión extranjera directa en 1988. Eliminación de las ventajas impositivas para los inversores extranjeros. Estrictas reglas de licitación para la inversión extranjera directa en el sector petrolero.	Ley Liberalización de Flujos de capital e Inversión de 1992: plena liberalización de la cuenta de capital.	Plenamente liberalizada.
Deuda externa	Renegociación de la deuda con los bancos comerciales y el Club de París. Nacionalización ("suetización") de la deuda del sector privado.	Límite a los pagos de intereses (30% de las exportaciones) establecido unilateralmente (antes, en 1987, mora sobre todas las obligaciones de deuda). Nuevo acuerdo con el Club de París en 1990.	Acuerdo con base en el Plan Brady y nuevo acuerdo con el Club de París.	Mora parcial sobre los bonos Brady garantizados por la Ley de Comercio de los EE.UU. en setiembre de 1999. Los acreedores declaran a Ecuador en mora total.

Cuadro 1: Ecuador: Regímenes de política, 1982-1998 (continuación)

	Programa de estabilización 1982-1983	Programa de ajuste 1988-1990	Plan de estabilización 1992	Programa de reactivación económica 1998-2000 (principales enmiendas durante 1999-2000)
Reforma del sector financiero	Sin reformas. Tasas de cambio fijas.	Liberalización de la tasa de interés, establecimiento de brecha máxima ("spread").	Mayor liberalización financiera y reducción de represiones financieras. Modernización de la legislación bancaria. Algunas mejoras leves en la supervisión bancaria.	Consolidación de las reformas financieras. Introducción del sistema de seguros para los depósitos. Recapitalización y asunción pública de la peor parte de la deuda de una gama de bancos en dificultades. Creación de un Banco Central independiente. La Crisis financiera de 1999 lleva a un congelamiento de los depósitos bancarios, quiebra y nacionalización de los principales bancos nacionales por parte de la agencia de seguros de los depósitos (AGD). Las tasas de interés se mantienen altas en un intento de evitar la fuga de capitales.
Políticas fiscales y reformas	Cortes en el gasto y aumento de los precios de la energía controlados por el Estado. No hay reforma fiscal.	Cortes en el gasto y aumento de los precios de la energía estatal. Eliminación del subsidio al trigo. Primeros pasos modestos hacia la reforma impositiva.	Reducciones fiscales. Elimina- ción del subsidio al precio de la nafta. Nuevas reformas impositivas menores (recauda- ción de aduanas y de impues- tos).	Contención fiscal. Congelamiento de los salarios del sector público. Gran reforma impositiva: introducción del impuesto de 1% a las transacciones financieras, suspensión (temporaria) del impuesto a los ingresos y las ganan- cias. Incremento del impuesto al valor agregado (de 10 a 12%).
Precios internos	Control de precios internos y subsídios a bienes básicos.	Liberalización gradual de algunos precios controlados.	Liberalización de la mayoría de los precios internos.	Eliminación del subsidio al gas natural y la electricidad. Compensación a través de un "bono a la pobreza" (focalizado).

Cuadro 1: Ecuador: Regímenes de política, 1982-1998 (continuación)

	Programa de estabilización 1982-1983	Programa de ajuste 1988-1990	Plan de estabilización 1992	Programa de reactivación económica 1998-2000 (principales enmiendas durante 1999-2000)
Políticas de salarios	Salarios mínimos. Ciertos incrementos en los salarios nominales debido a la presión social.	Salarios mínimos. Ciertos incrementos de los salarios nominales debido a la presión social.	Salarios mínimos. Ajustes de salarios negociados con meta de mantener o incrementar el poder adquisitivo.	Legislación de salarios mínimos sin cambios. Congelamiento temporario de los salarios.
Reforma del mercado laboral	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos. Débil aplicación de los salarios mínimos.	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos. Las tentativas de reforma fracasan. Despido de empleados públicos pero con indemnizaciones muy elevadas.	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos.	No. Legislación de protección laboral aplicada principalmente en segmentos pequeños del sector moderno de gran escala. Débil aplicación de los salarios mínimos. Flexibilización de las leyes laborales anunciada como arte del plan de dolarización (enero de 2000).
Privatizaciones	No.	No.	Inicio de programa de privatización (líneas aéreas, cemento, fertilizantes).	Aceleración del programa anunciado de privatizaciones (telecomunicaciones, petróleo y energía).

2. El proceso “pare-siga” de estabilización y apertura de la economía

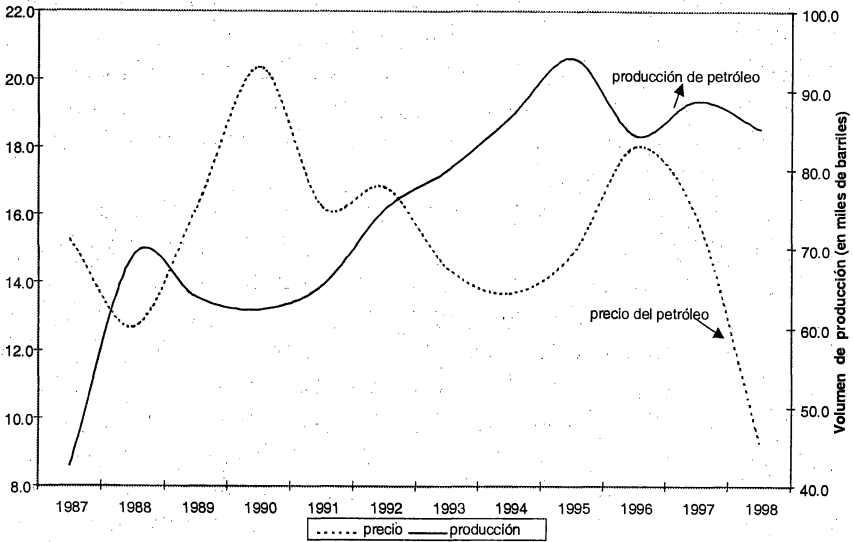
Ecuador ha sido un reformador lento. Durante la década de 1980, el ajuste se concentró predominantemente en la estabilización económica de corto plazo, a pesar de la retórica “pare-siga” para liberalizar la economía de acuerdo con el enfoque del consenso de Washington (ver en el cuadro 1 una revisión de los principales cambios de política desde 1982). Como han analizado Jácome, Larrea y Vos (1998), la estabilidad económica siguió siendo una preocupación fundamental de las autoridades debido a una sucesión de crisis externas y políticas macroeconómicas erráticas. De hecho, hacia fines de la década, la inflación llegó a un pico en la posguerra (75% en 1989) y los cuantiosos déficit fiscales y de la cuenta corriente fueron síntomas de la inestabilidad económica global. Tanto el balance fiscal como la cuenta externa han continuado siendo altamente sensibles a las crisis de los precios del petróleo y a la amenaza de la deuda externa. No se realizó ninguna reforma comercial para mejorar el régimen de sustitución de importaciones que tenía 30 años de antigüedad. En lugar de ello, las restricciones a la importación fueron la respuesta principal a las presiones de la deuda para producir excedentes comerciales. En 1983 fue abandonado el régimen de tasas de cambio fijas y reemplazado por minidevaluaciones con maxidevaluaciones periódicas para alinear la tasa de cambio real, pero las tasas de cambio múltiples continuaron existiendo hasta comienzos de la década de 1990. De hecho, los componentes tradicionales de la política de estabilización –política fiscal, monetaria y de cambio– constituyeron los instrumentos de política aplicados por los sucesivos gobiernos en un esquema de “pare-siga”. Las respuestas a las crisis externas, la presión del FMI y las siempre retornadas tendencias populistas, determinaron cambios entre subperíodos de contención fiscal y monetaria y de expansión macroeconómica. Con todo, la estructura global de la economía experimentó poco cambio estructural. La distribución del ingreso principal perjudicó a los asalariados (urbanos) mientras que se registró un fuerte incremento en la participación del ingreso del trabajo por cuenta propia en el sector informal. Este cambio distributivo se explica por el continuo estrechamiento de los salarios en el sector moderno, las pérdidas de empleos en los sectores modernos urbanos (tanto en los transables como en los no transables) y el consecuente desplazamiento de los trabajadores hacia el sector informal residual (Jácome, Larrea y Vos, 1998). Las ganancias de las empresas del sector moderno también fueron afectadas por la crisis económica y

apenas pudieron mantener su participación en el valor agregado, a pesar de la caída abrupta de la participación de los salarios (ver más abajo).

Las presiones hacia reformas más sustanciales fueron resistidas hasta inicios de la década de 1990. Incluso el régimen del presidente León Febres Cordero (1984-1988), que había entrado al gobierno con una retórica neoliberal, no incorporó grandes reformas económicas. El régimen comenzó con una posición de severa contención fiscal y monetaria, pero terminó con un tono populista. La inflación se aceleró a niveles récord hacia el fin de la década.

La única reforma importante del régimen fue la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera directa, de acuerdo con la reglamentación del Pacto Andino (Acuerdo 24) y la apertura de los sectores petrolero y minero a los inversores extranjeros. Esto último ayudó a promover la producción de petróleo. Las exportaciones petroleras fueron el factor principal del alto crecimiento en la década de 1970, aunque con típicos efectos del mal holandés (Vos, 1989) y continuó siendo un amortiguador durante la década de 1980. La apertura del sector petrolero a la inversión extranjera ayudó a expandir la capacidad de producción y amonó el costo de ajuste a las fluctuaciones de los precios del petróleo. El esquema de la figura 2 muestra la incidencia de la administración de los ingresos petroleros como instrumento de estabilización macroeconómica, donde los precios del petróleo y la producción siguen tendencias inversas. Eventualmente, la necesidad de acomodar la producción petrolera y las exportaciones para cumplir las metas fiscales, forzó a Ecuador a cancelar su asociación a la OPEC en 1992 (Sierra, 1995). La política aseguró un nivel de exportaciones de petróleo de US\$ 1.200 millones anuales y mantuvo la dependencia fiscal sobre los ingresos (figura 3) pero —como se indicó— falló en asegurar la estabilidad.

Figura 2: Ecuador: Exportación de petróleo crudo y precio del petróleo. 1987-1998



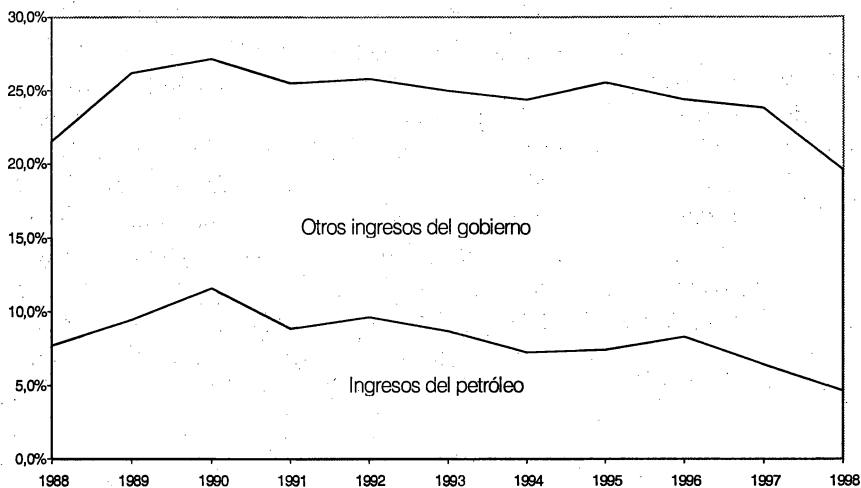
Fuente: Banco Central del Ecuador, boletines mensuales, varias ediciones 1987-1998.

La deuda externa pendiente fue una fuente importante de problemas fiscales. Sucesivas reestructuraciones de la deuda produjeron poco alivio. En lugar de ello, el Banco Central estatizó la mayoría de la deuda externa privada (política denominada "sucretización"), junto con una cantidad de la deuda peor de los bancos privados en situación crítica. El resultado fueron pérdidas operacionales crecientes del Banco Central. Izurieta (2000) ha estimado estas pérdidas, también llamadas déficit cuasi-fiscal en 1 o 2 % del PIB durante la década de 1980, aumentando los ya abultados déficit existentes del sector público (ver figura 4). Sin embargo, cuando se lo estima por los cambios en el pleno valor neto, el déficit cuasi fiscal "hipotética" se incrementó por encima del 20% del PIB en 1987-1998 debido a un fuerte aumento de la situación neta de pasivos externos del Banco Central valuado en moneda local.¹ Aquí es llamado el déficit hipotético, dado que al comienzo el Banco Central no mostró la

1. Las pérdidas del Banco Central fueron estimadas aquí como cambio en el valor neto. El cuasi-déficit no incluye los cambios en el valor neto debidos a la revaluación de activos y pasivos. El cuasi-déficit "hipotético" no incluye la revaluación. Consultar datos y la metodología de estimación en Izurieta (2000).

revaluación apropiada de activos en sus cuadros de balance y, en segundo lugar, en 1987 el gobierno optó por la mora para todas sus obligaciones de deuda externa y sólo parte de la brecha fue monetizada.

Figura 3: Ecuador: Ingresos del sector público (% del PIB)



Fuente: Apéndice cuadro A.1.

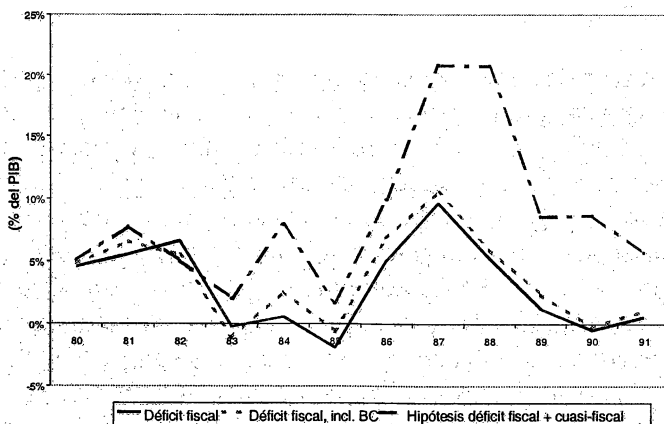
El gobierno de centro-izquierda de Rodrigo Borja (1988-1992) heredó la carga de este enorme problema fiscal y una inflación de nivel récord, que alcanzó una tasa de más de 80% al fin de 1988. Prometió manejar los problemas mediante un programa de ajuste que no sería ni "ortodoxo" ni "heterodoxo" y al fin demostró que tenía un poco de todo. Las medidas de estabilización fueron muy similares al programa de ajuste de 1982-1983, que contó con el sello aprobatorio del FMI. Las políticas fiscales fueron restrictivas inicialmente, pero las reducciones no fueron suficientes para volver la inflación por debajo de una tasa anual de 50%. El régimen de minidevaluaciones fue sostenido mediante maxidevaluaciones periódicas. Nuevas medidas ortodoxas incluyeron después una liberalización (gradual) de (algunos) precios internos y una liberalización de las tasas de interés (aunque sujeta a una brecha ("spread") máxima entre tasas activas y pasivas. Se mantuvieron el régimen de fijación institucional de salarios en el sector moderno (principalmente a través de la legislación

de salario mínimo) y un complejo sistema de bonos y de compensación del costo de vida. Las tentativas de simplificar el sistema para los empleados del sector público fracasó debido a la resistencia de los sindicatos y de la burocracia gubernamental misma. Los salarios reales continuaron su caída que comenzó a comienzos de la década de 1980, dado que los ajustes del salario nominal a la inflación fueron parciales y se rezagaron.

Con respecto a la balanza de pagos, el régimen volvió a instaurar algunos de los controles sobre la inversión extranjera directa, con sólo reglas estrictas de licitación para los sectores petrolero y minero y la eliminación de las ventajas impositivas de los inversores extranjeros para ponerlos en parangón con los inversores nacionales. Los pagos del servicio de la deuda fueron reasumidos después de la renegociación de la deuda con el Club de París y la reestructuración de la deuda comercial.

La liberalización comercial fue la principal medida de reforma implementada entre 1990 y 1992. La presión llegó fundamentalmente del exterior, cuando la Iniciativa de las Américas promovía una mayor integración y liberalización económica en el Hemisferio Occidental. Con la puesta en vigencia del TLC (NAFTA) y el Mercosur, los países del Pacto Andino trataron de revivir la zona de libre comercio reduciendo los aranceles nominales promedio para las importaciones de 39% a 15%.²

Figura 4: Ecuador: Déficit fiscal y cuasi-fiscal. 1980-1991 (% del PIB)



Fuente: Izurieta (2000).

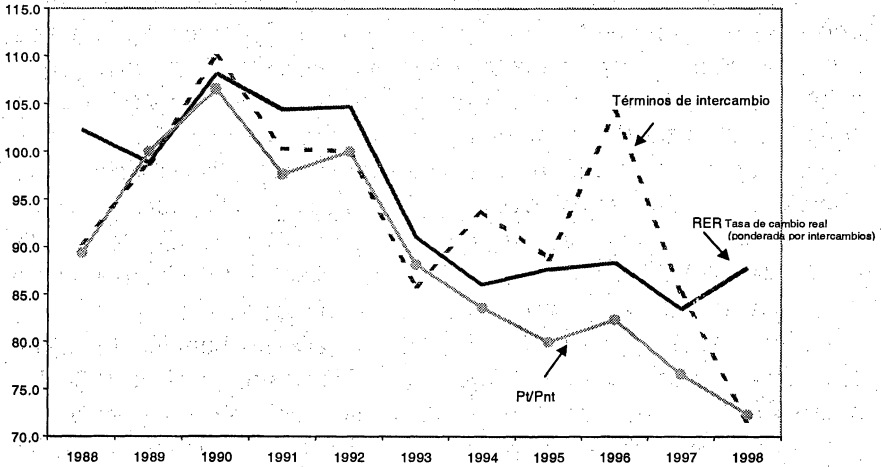
2. La reducción de aranceles también involucró la reducción de la dispersión de los aranceles entre mercancías. La reforma arancelaria incluyó una reducción de los límites máximo y

Un conjunto más ambicioso de medidas de liberalización económica se implementaron durante el gobierno de Sixto Durán Ballén (1992-1996). La reforma comercial fue profundizada y los aranceles reducidos a una gama entre 0 y 35% y el arancel como promedio ponderado cayó a alrededor de 9% (ver cuadro A.1). Las políticas fiscales se ajustaron más rigurosamente y la tasa de inflación pudo ser reducida a la mitad llegando a 25% en 1996. El régimen de tasa de cambio cambió hacia un sistema flotante administrado, dentro de una banda preestablecida. Fue el modo como Ecuador intentó utilizar la tasa de cambio como ancla nominal para cortar las expectativas inflacionarias. Esto tuvo sólo éxito parcial y como consecuencia, la tasa de cambio real se apreció en alrededor de 15% entre 1992 y 1996 (ver figura 5). Además de la liberalización comercial, se inició otra serie de reformas estructurales en otras áreas.

La cuenta de capital fue plenamente liberalizada mediante la *Ley de Liberalización de Flujos de Capital e Inversión* de setiembre de 1992. De modo simultáneo, fue liberalizado el sector financiero nacional y se dieron pasos (modestos) para mejorar el sistema de supervisión y regulación bancario. El políticamente controvertido subsidio a los precios de la nafta fue eliminado, pero los de otros servicios públicos básicos (tales como electricidad, gas natural, agua y vivienda), permanecieron intactos. Aunque los beneficios de estos subsidios principalmente llegan a los grupos urbanos de ingreso medio y alto (Banco Mundial, 1996), los trabajadores organizados se opusieron con éxito a las tentativas de liberalizar esos precios. Se puso en marcha un marco legal para la privatización de empresas públicas, lo que llevó a la privatización de la línea aérea nacional (*Ecuatoriana*), una compañía de cemento, una fábrica de fertilizantes y una refinería de azúcar. En total, representan una parte pequeña del sector de empresas públicas. Fueron formuladas otras reformas institucionales dirigidas a la modernización del Estado en otras áreas, pero sólo se logró un progreso modesto durante la administración Durán.

mínimo de los aranceles nominales de 0% y 290% a 0% y 35% respectivamente. Esto redujo sustancialmente la diferencia entre los aranceles de Ecuador y los del resto del mundo y eliminó la desigualdad entre la estructura arancelaria del Ecuador y los de los otros países de la región andina. (Creámer, Kim y Reynolds, 1997).

Figura 5: Ecuador: Precios externos y tasa de cambio real
(índice: agosto 1992 = 100)



Fuente: Banco Central, cuentas nacionales y estadísticas monetarias.

Se progresó más en las reformas durante 1993 y 1994, siendo los factores principales los nuevos regímenes de comercio y de cambios. Un logro importante en 1995 fue una sustancial reducción de deuda negociada con los acreedores comerciales en el marco del Plan Brady. Ello ayudó a reducir la carga de la deuda pública externa de 88% del PIB al 78% en 1995.

Este suceso positivo fue contrarrestado por sucesivas crisis exógenas que afectaron el proceso de reforma de las políticas tanto como hirió a la economía entre 1995 y 1997. A comienzos de 1995 hubo un conflicto armado de límites con Perú, lo que desvió la atención del proceso de ajuste económico. Más tarde en ese mismo año, un escándalo de corrupción llevó a la fuga al exterior del vicepresidente y principal arquitecto de las reformas económicas y jefe del equipo económico, Alberto Dahik. Esto trajo inestabilidad política y ante las elecciones próximas de 1996, retornó el populismo económico que llevó a un episodio fiscal expansivo. El populista, ex alcalde de Guayaquil, Abdalá Bucaram, ganó las elecciones. El nuevo régimen tuvo corta vida. Bucaram fue depuesto en febrero de 1997, apenas seis meses después de haber subido al poder. Aunque electo con una plataforma populista, el principal asesor económico de Bucaram fue Domingo Cavallo, quién diseñó un estricto programa de austeridad y propuso la introducción de una Caja de Compensación ("Currency Board") siguiendo el modelo argentino. Nada de esto se implementó. En

lugar de ello, la corrupción y el caos general en la administración pública provocó la movilización de las fuerzas políticas a inicios de 1997 y Bucaram debió exilarse.

Después de un corto período de gran confusión política, las fuerzas políticas aliadas instalaron al presidente del Congreso, Fabián Alarcón, como presidente interino. El nuevo régimen inició un proceso de reformas constitucionales, pero en la esfera económica probó ser esencialmente un gobierno de transición. Efectivamente restableció un mejor control fiscal y monetario que, sin embargo, sería frustrado por dos nuevas crisis exógenas: una aguda caída de los precios del petróleo y el desastre natural causado por el fenómeno de El Niño en 1997-1998. El costo directo de la caída de los precios del petróleo ascendió a 1,0% del PIB en 1997 y 2,7% en 1998. Las pérdidas de ingresos³ en la agricultura, transporte y comercio debido a El Niño, se han estimado entre 1,1% del PIB de 1998 (Vos *et al.* 1998) y 10% del PIB (Cepal, 1998). Obviamente, aunque se tome la estimación más baja, esto representó un severo retroceso económico; el déficit no financiero del sector público trepó a 6,1% del PIB y el déficit externo a 11,9% en 1998, desde un déficit fiscal de 3,0% y un superávit externo de 0,6% del PIB en 1996.

El Programa de Reactivación Económica del Presidente Jamil Mahuad (1998-2000) prometió una reasunción del proceso de reforma iniciado en 1992. La liberalización de las cuentas corriente y de capital se consolidaría y complementarían mediante otras reformas institucionales (tales como una reforma de la administración de aduanas y una reforma impositiva). Más aún, se determinó que el Banco Central se constituyese en una autoridad monetaria independiente y se anunció una nueva ley para regular al afligente sector financiero nacional. El proceso de privatización de las empresas públicas se aceleraría, en particular en los sectores de telecomunicaciones y de energía. Como fue el caso de todos los programas previos, la preocupación inicial central del Programa de Reactivación fue nuevamente la inestabilidad económica de corto plazo. Sin embargo, el nuevo gobierno debió enfrentar mal tiempo. Los precios del petróleo entraron en colapso y todavía debían pagarse la mayor parte de los costos de reconstrucción de los daños causados por El Niño. El déficit fiscal de 1998 subió de nuevo al nivel de una década atrás cuando la inestabilidad

3. Esto es, las cifras incluyen sólo los valores prospectivos de las pérdidas agregadas. No se consideran aquí las pérdidas de capital, los costos de reconstrucción de la infraestructura dañada, los costos de las evacuaciones, el cuidado de la salud o la pérdida de vidas. Ver en Vos, Velasco y De Labastida (1998) un análisis de los costos económicos y sociales de la crisis climática.

macroeconómica alcanzó su punto más difícil. Las reducciones del gasto y el congelamiento de salarios nominales volvieron como medidas convencionales de ajuste. Los subsidios al gas natural y a la electricidad, políticamente sensibles, habían sido eliminados y fue puesto en marcha un modesto programa focalizado de transferencias de ingreso (el "Bono Solidario") para compensar a los grupos de bajos ingresos por la pérdida de ingresos ocasionada. Inicialmente se mantuvo el sistema administrado de cambios flotantes, aunque se requirió una maxidevaluación del 15% en setiembre de 1998 para volver a alinear algo la tasa de cambio (ver figura 5).

Los bajos precios del petróleo y problemas incipientes de liquidez del sistema bancario llevaron a una pérdida de recursos monetarios. En una tentativa desesperada de rescatar la tasa de cambio y evitar la fuga de capitales, las autoridades monetarias incrementaron las tasas de interés de corto plazo a 190% en febrero de 1999. El esfuerzo debía fracasar debido a: (a) Ecuador no posee un mercado de capitales nacionales e internacionales de inversión que podría responder al ajuste en las tasas de interés, y (b) la subida de la tasa de interés llevó a una crisis del crédito interno y puso al sector bancario con larga insolvencia latente, en estado de pánico.⁴ La crisis de la moneda resultó así una autoprofecía y la tasa de cambio entró en colapso, dando por resultado una alta inflación y una explosiva crisis económica y financiera. La crisis bancaria reveló el elevado endeudamiento del sistema financiero en pasivos denominados en dólares y también que éste estaba expuesto a activos de deuda denominada en dólares mientras que los deudores ganaban en moneda nacional. La devaluación y la baja capacidad del Banco Central de actuar como prestamista de último recurso empujó a un sistema ya frágil, más allá del borde. Entre febrero y marzo ocho bancos fueron declarados en quiebra y para evitar una corrida bancaria, se congelaron todos los depósitos de los bancos por un período de 6 a 12 meses. En ese año, entraron en mora varios bancos importantes y sus depósitos fueron tomados por la agencia de seguros de depósitos (AGD). La inflación se aceleró hasta llegar a 65% hacia fines de 1999 y el PIB cayó 7,3% en 1999. En setiembre de 1999, Ecuador fue el primer país que entró en mora en los pagos de bonos Brady. Sin embargo, ni este paso, ni tampoco la recuperación de los precios del petróleo, pudieron parar el proceso de profundización de la crisis. La tasa de desempleo urbano se duplicó llegando a 14,5% durante 1999, el salario

4. Ver en Izurieta (2000), un análisis en profundidad de los factores que subyacieron a la fragilidad del sector financiero generada ya en las décadas de 1970 y 1980, virtualmente con todos los bancos comerciales dependiendo de préstamos subsidiados del Banco Central para mantener la liquidez.

real perdió 25% de su poder adquisitivo y el valor del salario nominal en dólares cayó a 40 dólares mensuales. Las negociaciones de un acuerdo "stand by" con el FMI se retrasaron debido a la obstrucción del congreso ecuatoriano, que detuvo por mucho tiempo la sanción de una reforma de la ley bancaria y una reforma del impuesto al valor agregado.

En enero de 2000, sin que se hubiese firmado todavía el acuerdo con el FMI, la nerviosidad en el mercado de cambios llevó a un paso importante al anunciarse oficialmente la dolarización de la economía, en una tentativa de conseguir una mayor credibilidad con respecto a las políticas financieras. El presidente Mahuad requirió un paso tan audaz para volver a ganar credibilidad política. Pero esto probó no arrojar un resultado positivo. Un levantamiento de los grupos indígenas a mitad de enero de 2000 encontró apoyo militar y llevó a la deposición del presidente. La presión de los Estados impidió que la rara alianza del movimiento popular indígena con las fuerzas armadas formara una junta inconstitucional y que el vicepresidente Noboa pudiese jurar como presidente sólo un día después del levantamiento.

En suma, en la década de 1990 se desarrollaron importantes tentativas de liberalización económica. El comercio estaba cerca de la plena liberalización hacia 1992 (con aranceles elevados sólo aplicados a un limitado número de bienes de consumo de lujo). Al mismo tiempo también fueron liberalizados la cuenta de capital y el sector financiero nacional y se estableció un sistema de tasa de cambio flotante "sucua". Los estudios y precios internos de los bienes básicos habían sido eliminados, aunque los sucesivos gobiernos sólo se animaron a reducirlos uno por uno.

En otras áreas, las reformas fueron menos profundas. En particular, el régimen laboral se mantuvo virtualmente inalterado durante las décadas de 1980 y 1990. La fijación de salarios en el sector moderno se halla determinada por la legislación de salario mínimo. Se establecen salarios básicos con base en el salario mínimo. En el sector moderno, existe una gran diferencia entre el salario de bolsillo y el salario básico, como resultado de un complejo sistema de beneficios instituidos, incluyendo los salarios de los meses decimotercero, decimocuarto, decimoquinto y decimosexto, una prima por costo de vida, un bono complementario y un bono de transporte. Algunos beneficios son función del salario mínimo, otros son cantidades fijas, haciendo de la administración y el control presupuestario un proceso complejo. Algunos de los beneficios exigidos han sido agregados en el tiempo como una alternativa a un sistema institucionalizado de indexación salarial. Esta diferencia en el nivel del salario mínimo se ha ido incrementando, alcanzando un 700% en 1998. Los costos laborales incluyen también un impuesto de seguridad social de 21,5%, que se calcula sobre el

salario básico, excluyendo los beneficios instituidos. Las exigencias de seguridad laboral representan otra fuente potencial de costos laborales. Las indemnizaciones por despido "injustificado" ascienden a 0,25 salarios mensuales por año de servicio.

Esta complicada legislación tiene potencialmente un alto efecto distorsionante en los mercados laborales. Sin embargo, la aplicación de la legislación laboral es muy débil y, como ha sido analizado por C ox-Edwards (1996), los reales costos adicionales de cumplimiento de las leyes laborales son, de hecho, de un orden de magnitud del 8 por ciento cuando se compara los costos salariales entre empresas cumplidoras y no cumplidoras. Así, el costo creado por las regulaciones del mercado laboral no es tan elevado como parecería a primera vista. Esto podría explicar por qué los gerentes de las grandes empresas no ven con gran preocupación las leyes laborales para las actividades de su empresa (Hachette y Franklin, 1991). El cumplimiento de la legislación laboral está principalmente restringido a un segmento pequeño de grandes empresas. Más aún, como se analiza más adelante, la participación de los salarios en los costos totales de producción han caído sustancialmente entre 1982 y 1998 en casi todos los sectores económicos (excepto en los servicios financieros). Así, es probable que los efectos de la liberalización del mercado laboral sean pequeños sobre el empleo (tanto en términos de creación como de reasignación de empleo).

Con todo, comenzando en 1992, Ecuador dio un paso serio hacia el tipo de reformas económicas implementadas en otros países de la región. No obstante parece sintomático que los programas de reforma desde la crisis de la deuda de comienzos de 1980 han sido titulados como "estabilización" o planes de "reactivación económica", en lugar de programas de reforma estructural (cf. cuadro 1). En efecto, los problemas de la estabilización macroeconómica se han mantenido en el primer plano, seguramente porque la vulnerabilidad a las crisis externas, en particular los precios de petróleo, parecen haberse mantenido tan fuertes como nunca. Esto podría sugerir el hecho de que ha habido un escaso cambio estructural. Como veremos en las próximas secciones, algunos cambios efectivamente ocurrieron, aunque sin brindar la capacidad de curar las causas fundamentales de los problemas de estabilización y persistente desigualdad de ingresos de la economía ecuatoriana. Aunque el análisis termina en 1998, los eventos que llevaron a la mayor crisis al fin del siglo simplemente reflejan las fundamentales debilidades de la economía del Ecuador, a pesar de las tentativas de liberalización.

3. Comportamiento económico: ¿liberalización con poco cambio estructural?

Ajuste de la demanda agregada

Durante 1988-1998 el crecimiento económico promedió un pobre 2,7% anual, sin diferencias notables entre los períodos previo y posterior a la liberalización (1988-1991 y 1992-1998). De este modo, hasta ahora, las reformas económicas han fracasado en mejorar la tasa de crecimiento global. El esfuerzo hacia la liberalización ha hecho a la tasa de crecimiento más dependiente de las exportaciones. Después de contabilizar los efectos del multiplicador, la contribución de las exportaciones a la demanda agregada real se incrementó de 48% en 1988 a 60% en el período de posliberalización (ver cuadro 2). Este auge de exportaciones fue en gran parte a costa del gasto del gobierno, cuya contribución cayó de 30% a 20%. La contribución de la inversión privada permaneció estable y fracasó en recuperarse de su declinación durante el ajuste en la década de 1980.

La conclusión anterior se deduce a partir de una metodología de descomposición simple de la demanda efectiva (ver capítulo 1). La metodología permite analizar los efectos directos del multiplicador "propios" sobre los cambios de la demanda agregada, el volumen de exportaciones, el gasto del gobierno y la inversión privada y los cambios en, respectivamente, las pérdidas en importaciones, impuestos y ahorro. El cuadro 2 y las figuras 6 y 7 confirman que el crecimiento del volumen de exportaciones (E) ha sido el cambio más significativo de la demanda efectiva en el período de liberalización económica. A diferencia de las experiencias de otros países latinoamericanos (por ejemplo, México, Nicaragua) no hubo un incremento significativo en el coeficiente de importaciones: el parámetro de pérdida externa permaneció estable. Los multiplicadores del gasto del gobierno (G) y la demanda privada de (Ip) en general han sido de alguna contracción con algunas fluctuaciones. El parámetro de impuestos (t), fuertemente influenciado por los ingresos del petróleo, se incrementaron a principios del período (1988-90), pero cayeron desde ese momento. Sin embargo, las reducciones del gasto, particularmente en la inversión pública, que cayó casi un 30% entre 1988 y 1998, contrarrestaron este efecto expansivo de una tasa impositiva reducida. El volumen de inversión privada (IP) creció a una tasa de 4,5% anual, pero su impacto global sobre la demanda efectiva se estancó mientras que se incrementó la tasa de ahorro privado (sp). Se deduce que el consumo privado se retrasó con respecto al crecimiento del ingreso, que a su turno es una

consecuencia de mayores cambios en la distribución del ingreso contra los asalariados de bajo ahorro y en favor de los que ganaban ganancias, de mayor ahorro, y los trabajadores del sector informal (ver más abajo).

Cuadro 2: Ecuador: Descomposición del crecimiento de la demanda agregada según los componentes de la demanda efectiva

	Contribución ¹ (%)			Total demanda agregada	Crecimiento de la demanda agregada ($\Delta\%$)
	Inversión privada	Gasto del Gobierno	Exportaciones		
1988	21%	30%	49%	100%	
1989	23%	28%	48%	100%	0,9%
1990	20%	27%	53%	100%	1,9%
1991	24%	24%	52%	100%	6,9%
1992	22%	22%	55%	100%	3,0%
1993	21%	22%	57%	100%	2,1%
1994	21%	21%	58%	100%	4,5%
1995	22%	20%	58%	100%	3,5%
1996	20%	20%	60%	100%	0,8%
1997	22%	19%	60%	100%	4,1%
1998	23%	19%	58%	100%	2,2%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas nacionales.

Nota: 1. Los porcentajes corresponden a la participación de los tres componentes del multiplicador de la derecha de la ecuación 4 en la demanda (X).

Estos cambios de volumen sólo cuentan parte de la historia del ajuste macroeconómico. El crecimiento del volumen de exportaciones no trajo mayores ingresos de divisas, dado que los términos del intercambio se movieron de modo desfavorable. Mientras que la participación del volumen de las exportaciones en el PIB, (E/Q) creció de manera continua de 26% a 35%, la participación del valor de las exportaciones mostró una mayor volatilidad con una tendencia general a la baja (figura 8a). El volumen de importaciones también registró una tendencia creciente pero menor que el crecimiento de la demanda de las exportaciones (figura 8b). Consecuentemente, el período de reformas dio como resultado la duplicación del superávit comercial en términos reales (figura 8c). Sin embargo, este excedente de ahorro real no se tradujo en un crecimiento comparable de superávit en dólares. Los ingresos netos de divisas han sido mucho más volátiles, debido a la reducción de los precios del petróleo y de otras materias primas (debido parcialmente a la crisis asiática), haciendo que el saldo comercial volviera a un déficit en 1997-1998.

Figura 6: Multiplicadores macroeconómicos directos "propios"
(miles de millones de sucres de 1975)

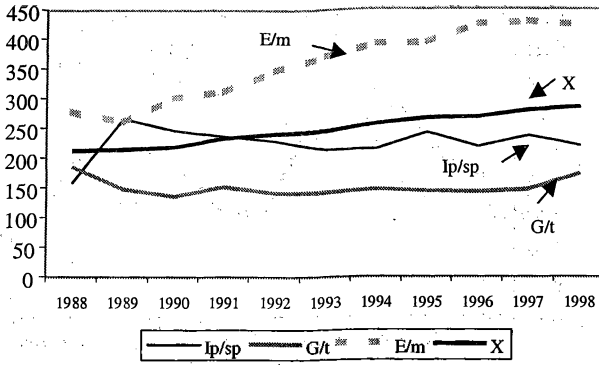


Figura 7: Pérdidas: Proporciones de gastos promedio
(precios consistentes)

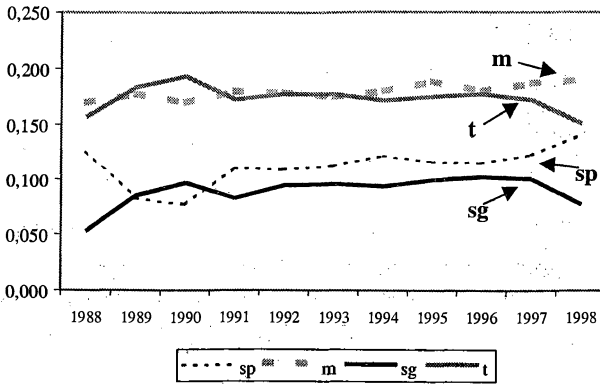


Figura 8a: Participación del volumen y valor de las exportaciones

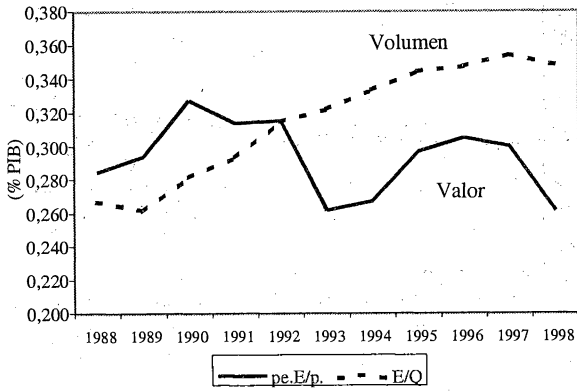


Figura 8b: Participación del volumen y valor de las exportaciones

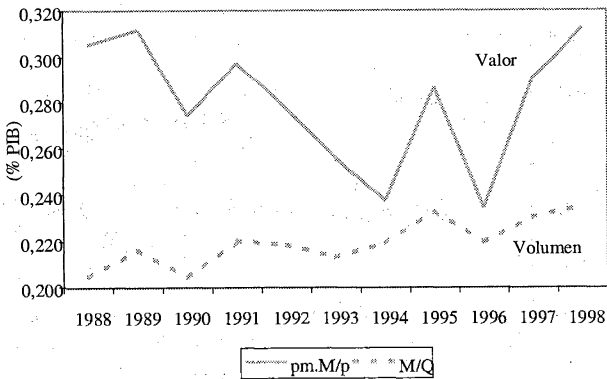
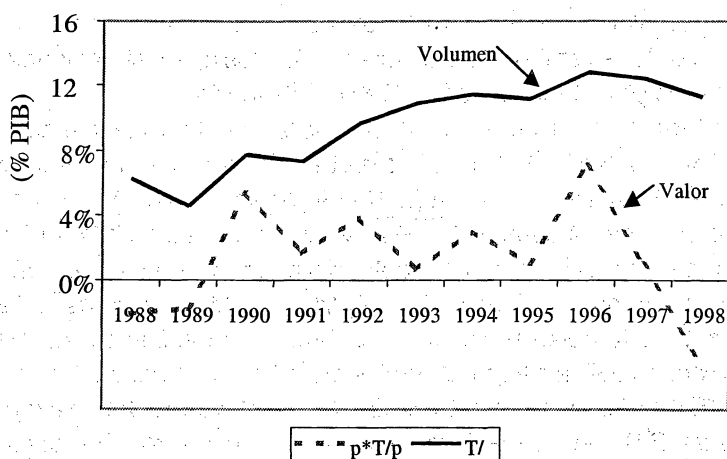


Figura 8c: Saldo comercial (valor y volumen)



Debe hacerse notar que el volumen de exportaciones se expandió a pesar de una importante apreciación de la tasa de cambio real en el período (ver figura 5 más arriba). La mayor parte del crecimiento proviene de las exportaciones tradicionales, que típicamente han sido bastante insensibles a la tasa de cambio real, en particular el petróleo y el camarón. El segundo factor se relaciona con el crecimiento del comercio intrarregional en el marco del Pacto Andino, que volvió a ser estimulado en 1990-1991 con la armonización de los aranceles y que culminó con el establecimiento de un arancel extrarregional común en 1995. Particularmente se desarrolló favorablemente el comercio de bienes industriales con Colombia, en parte debido a una tasa de cambio real bilateral favorable a Ecuador. El papel del Pacto Andino será analizado más adelante. Tercero, hubo un modesto crecimiento de nuevos sectores agrícolas de exportación (flores, productos hortícolas) para los cuales gran parte del capital semilla vino en la forma de inversión extranjera directa.

Financiación del ajuste

Como ha resultado claro en el análisis de la sección anterior, hay un importante cambio real-nominal en el proceso de ajuste en el Ecuador. Los cambios en los precios relativos (internos/externos, bienes de consumo/inversión) pueden implicar que se necesiten grandes cambios para

alcanzar un pequeño valor de ajuste en la financiación requerida para manejar las tres brechas macroeconómicas del gasto (el ahorro privado, fiscal y externo; ver capítulo 1, apéndice). Más aún, los costos asociados con la acumulación de préstamos netos en el tiempo implican importantes efectos de redistribución del ingreso entre los agentes nacionales de los sectores privado y público y el resto del mundo.⁵

El cuadro 3 identifica las tendencias de las brechas financieras reales y nominales "antes" y "después" de las transferencias de ingresos vinculadas con los activos.⁶ Los resultados muestran una vez más el enorme cambio en el saldo comercial (ΔA) necesario (i) para alcanzar un valor mucho más modesto en el valor dólar del superávit comercial y (ii) para satisfacer los requerimientos de cumplimiento del servicio de la deuda externa. Esto también se refleja en el problema del sector externo del país. Mientras que la carga del servicio de la deuda denominada en dólares ($\Delta NFA - \Delta A$) continuó manteniéndose en el elevado nivel de alrededor de 6% del PIB, cayó considerablemente en términos de mercancías, lo que señala el problema de convertir el crecimiento de la producción en ingresos de divisas (figura 9b). Los saldos de acumulación privada y pública reflejan el mismo esquema con un ajuste más notable en el saldo fiscal. El sector privado generó sustanciales superávits de ahorro en términos de mercancías ($-\Delta D_p$); pero quedó como deudor neto en términos monetarios ($-\Delta D_p$) durante la mayor parte de 1988-1998.

5. Cuando se toman en consideración estas transferencias de ingresos relacionadas con activos, obtenemos los saldos macroeconómicos conocidos vinculados con el gasto y el ahorro de ingreso disponible de cada institución, en lugar del producto interno como lo implica la ecuación A.5, en el Apéndice del Capítulo 1, por ej.:

$$\Delta D_p + \Delta D_g - (\Delta F_p + \Delta F_g) = (I_p - s_p X - i D_g + e i F_p) + (G - tX + i D_g + e i F_g) + (E - mX - e i F) = 0$$

donde D_p , D_g y $F (= F_p + F_g)$ representan respectivamente el monto de deuda neta del sector privado, la deuda neta del gobierno y los pasivos externos netos, acumulados para financiar las tres brechas "después de transferencias" en el tiempo. También podemos definir $NFA = -F$ como la posición externa neta para obtener la contraparte de A "después de transferencias". Los parámetros i , \bar{i} y e de la ecuación 6 representan la tasa de interés interna, la tasa de interés externa y la tasa de cambio nominal.

6. En la especificación de la ecuación 6, se destacan sólo las transferencias de ingresos vinculadas con pasivos. Otras transferencias (subsidijs, remesas de trabajadores, etc.) son relativamente pequeñas en el caso del Ecuador y por lo tanto han sido omitidas para simplificar la notación. Se han incluido, sin embargo, en las estimaciones del cuadro 2. Los valores a precios constantes para los saldos de acumulación fueron obtenidos aplicando deflatores apropiados a cada categoría de la demanda agregada utilizando los deflatores implícitos de las cuentas nacionales.

Cuadro 3: Ecuador. Obligaciones financieras netas,¹ antes y después de transferencias (% del PIB a precios corrientes y constantes)

	Antes de transferencias			Después de transferencias		
	$I-s_p X$	$G-tX$	$E-mX$	$I-s_p X - iD_g$ $+e.i^*F_p$	$G-tX+iD_g$ $+e.i^*F_g$	$E-mX-e.i^*F$
	ΔP	ΔZ	ΔA	ΔD_p	ΔD_g	ΔNFA
	Precios corrientes					
1988	5,6%	-3,5%	-2,1%	1,5%	5,3%	-6,8%
1989	11,9%	-10,1%	-1,8%	6,1%	1,2%	-7,3%
1990	6,7%	-12,0%	5,4%	3,8%	-0,5%	-3,4%
1991	9,3%	-11,0%	1,7%	5,5%	0,6%	-6,0%
1992	7,8%	-11,6%	3,8%	-0,2%	1,2%	-1,0%
1993	10,3%	-10,9%	0,6%	4,6%	0,1%	-4,7%
1994	5,4%	-8,4%	3,0%	4,7%	-0,6%	-4,1%
1995	5,5%	-6,6%	1,1%	3,0%	1,1%	-4,1%
1996	-0,2%	-6,9%	7,1%	-3,5%	3,0%	0,6%
1997	6,4%	-7,4%	1,0%	1,2%	2,6%	-3,8%
1998	9,1%	-4,0%	-5,1%	5,8%	6,1%	-11,9%
	Precios constantes					
	$\Delta P'$	$\Delta Z'$	$\Delta A'$	$\Delta D_p'$	$\Delta D_g'$	$\Delta NFA'$
1988	-3,8%	-2,4%	6,3%	-12,0%	5,7%	6,3%
1989	2,4%	-7,0%	4,5%	-4,5%	4,8%	-0,4%
1990	1,2%	-8,9%	7,7%	-2,9%	4,1%	-1,2%
1991	0,1%	-7,5%	7,3%	-5,4%	6,5%	-1,1%
1992	-0,7%	-9,0%	9,6%	-9,5%	6,5%	3,0%
1993	-1,8%	-9,1%	10,9%	-7,1%	3,1%	4,0%
1994	-2,5%	-9,0%	11,4%	-4,4%	-2,2%	6,7%
1995	-1,3%	-9,9%	11,2%	-7,1%	-6,0%	13,1%
1996	-2,6%	-10,2%	12,8%	-6,9%	-3,7%	10,5%
1997	-2,3%	-10,1%	12,4%	-7,6%	-4,2%	11,8%
1998	-4,0%	-7,3%	11,3%	-6,5%	-1,2%	7,7%

Fuente: Banco Central del Ecuador, *Cuentas Nacionales*, varios años y *Boletín Mensual*, varios años.

Nota: 1. Si ΔP , ΔZ , ΔD_p , y $\Delta D_g > 0$, entonces se refieren a una acumulación de la deuda privada y pública interna, mientras que si $\Delta NFA < 0$, se refiere a un incremento en préstamos externos.

El superávit primario del gobierno ($-\Delta Z = t.X - G$) se incrementó sustancialmente alrededor de 1990 gracias a un aumento de los precios del petróleo inmediatamente después de la Guerra del Golfo y a reducciones de gastos de los programas de ajuste económico de 1988-1990 y 1992. Varias rondas de incrementos de los salarios nominales y caídas de los precios del petróleo después de 1993 (con una recuperación temporal en 1995-1996) llevó a una reducción del superávit primario en términos

nominales, como también a un incremento del déficit fiscal nominal global (DDg). En términos de mercancías, sin embargo, el saldo fiscal cambió hacia un superávit, reflejando tanto el impacto de las reducciones de gastos en términos de volumen, como la permanente sensibilidad de las finanzas del gobierno a los precios del petróleo y la tasa de cambio (carga de la deuda; ver figura 9a).

La apertura de la cuenta de capital ha permitido un esquema diferente de financiación de los déficit externos. Durante la década de 1980 y en particular durante 1987-1991, Ecuador tuvo poco acceso a fuentes frescas de financiación, a pesar de grandes déficit externos. En 1988-1991, la acumulación de la mora y la refinanciación de las obligaciones de deuda pendientes fueron los principales ítems en la cuenta de capital de la balanza de (ver cuadro 4). La mayoría de los desembolsos provinieron de las instituciones multilaterales (BID, Banco Mundial). La apertura financiera y la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera directa permitieron un incremento modesto en las entradas de capital privado. La inversión extranjera directa creció a alrededor de 2,5% del PIB, desde niveles históricos de 1,5%. También los créditos bancarios para el sector privado llegaron a alrededor de 3% del PIB, pero esto fue contrapesado en alrededor de dos tercios por una reanudación de la fuga de capitales, según lo que se registró en la balanza de pagos a través de los movimientos de capital de corto plazo y errores u omisiones. La mayor parte de la fuga de capitales ocurrió en 1995-1997 (ver cuadro A.1), años de turbulencia política por la guerra con Perú, el exilio voluntario del vicepresidente y la "Bucaramata". La inestabilidad política, débiles instituciones y la continua vulnerabilidad de la economía a las crisis externas, explican por qué el incremento de los flujos de capital ha sido mucho más débil que en otras partes de la región.

Cuadro 4: Financiación externa, 1988-98

	1988-91	1992-98
Ahorro externo	5,9%	4,1%
Inversión financiera	0,0%	0,0%
Inversión directa	1,4%	2,7%
Toma de préstamos externos, neto	1,9%	3,1%
por sector público	1,8%	1,4%
- nuevos desembolsos	1,2%	0,8%

	1988-91	1992-98
- refinanciación	0,6%	0,6%
por sector privado	0,1%	1,7%
- nuevos desembolsos	0,3%	3,1%
- refinanciación	-0,2%	-1,5%
Mora sobre deuda externa	4,0%	0,9%
Otros, capital de corto plazo	0,7%	-1,9%
Cambio en las reservas	-2,2%	-0,7%

Fuente: Cuadro A.1.

¿Cuántos de los cambios analizados en la composición de la demanda efectiva pueden atribuirse al proceso de liberalización? No es fácil cuantificar. No obstante, del análisis de las tendencias podemos inferir que:

- El saldo externo (nominal) continúa siendo muy sensible a las crisis de los términos del intercambio (particularmente los precios del petróleo).
- Hubo un fuerte crecimiento del volumen de exportaciones desde 1992, mientras que la demanda de importaciones ha permanecido bastante estable. El crecimiento del volumen de exportaciones se debe parcialmente a una mayor producción de petróleo facilitada en parte por la apertura del sector a la inversión extranjera directa, pero el nivel de exportaciones de petróleo continúa sujeto a consideraciones de política macroeconómica. Como se verá más adelante, hubo algún crecimiento de las exportaciones no tradicionales, que pueden atribuirse a la liberalización del comercio y del capital. Sin embargo, el crecimiento de los nuevos sectores exportadores no ha sido suficiente para reducir la dependencia de la economía de las exportaciones primarias tradicionales.
- A diferencia de otros países de la región, la liberalización comercial no ha producido un traslado hacia arriba de la curva de demanda de importaciones.
- Igualmente, el ajuste fiscal todavía se halla fuertemente influenciado por los factores externos, i.e. precios del petróleo del lado de los ingresos y la deuda externa pendiente, del lado del gasto. La reducción arancelaria no ha producido una pérdida importante de ingresos del gobierno.
- La liberalización de la cuenta de capital ha permitido un incremento moderado de las entradas de capital, lo que ayudó a apoyar la relativa estabilización del valor del sucre (al menos durante 1992-1996), con lo que se produjo una apreciación de la tasa de cambio real.

En la sección siguiente se analizan los cambios sectoriales que subyacen al esquema de ajuste macroeconómico, a fin de obtener una mejor visión del cambio estructural producido por el proceso de liberalización.

Figura 9a: Ecuador: Saldo fiscal real y nominal

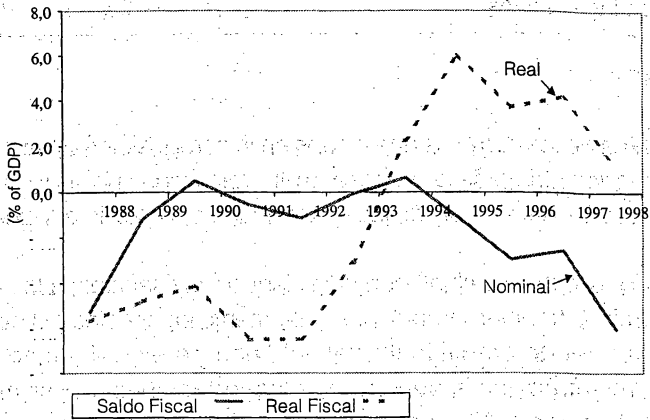
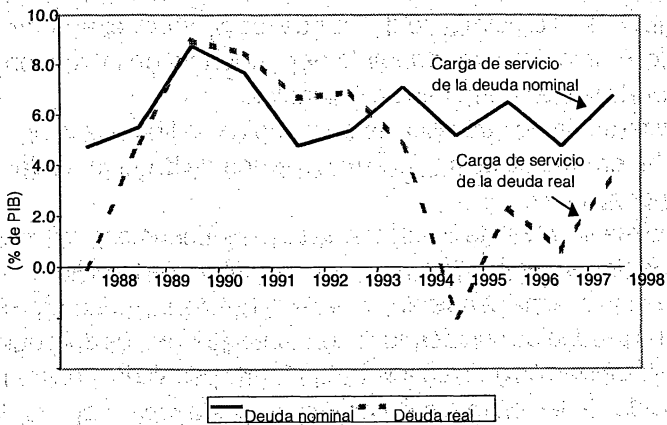


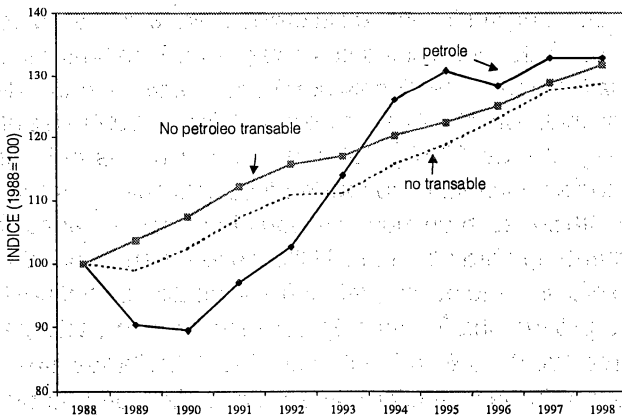
Figura 9b: Ecuador: Peso de las transferencias externas, implícitas nominales y reales (% de PIB)



El lado de la oferta: ¿Qué ajuste estructural?

El incremento de exportaciones que siguió a la liberalización económica no se refleja en grandes cambios en la composición sectorial del producto. Los sectores de bienes transables no petroleros (agricultura, industria), se expandieron a un ritmo similar al del sector de bienes no transables (ver figura 10). Gran parte del crecimiento de las exportaciones se concentró en el sector agrícola tradicional (banano y camarón). Las exportaciones no tradicionales se quintuplicaron, aunque desde niveles iniciales pequeños. Todas las exportaciones tradicionales son mercancías de origen primario (petróleo, banano, camarón, café, cacao) y todavía comprenden alrededor de 80% del valor total de los ingresos de exportación. La participación de las exportaciones no tradicionales se incrementó de 7 a 20% entre 1990 y 1997.⁷ Algo de este incremento se dio en productos agrícolas intensivos de mano de obra (flores, productos hortícolas), pero una parte importante del incremento de las exportaciones no tradicionales está representada por bienes industriales enviados a países vecinos del Pacto Andino. Los productos principales incluyen frutos de mar procesados, bienes de consumo de lujo y vehículos, todos ellos caracterizados por métodos de producción intensivos de capital (ver Vos, 1987 y Creamer *et al.*, 1997).

Figura 10: Transables, no transables y petrolero (índice, 1988 = 100)



Fuente: Banco Central, Cuentas Nacionales.

7. Las exportaciones no tradicionales incluso alcanzaron en 1998 un cuarto del total de ingresos de exportación, pero este resultado está fuertemente influenciado por el decrecimiento de los precios del petróleo y el impacto de El Niño sobre la producción de bananas, café y cacao. El cultivo del camarón se benefició del agua más cálida de El Niño y de un incremento de la productividad de alrededor de 25% (ver Vos, *et al.*, 1998).

La reducción de los aranceles y de la dispersión de las tasas arancelarias por tipo de mercancía redujo la dispersión de las tasas efectivas de protección entre sectores industriales, pero los sectores de bienes de consumo no básicos y de capital todavía se benefician de una protección mayor aún.⁸ El crecimiento de las exportaciones ha sido sustancialmente mayor en los sectores más protegidos. Parece que este sesgo de la expansión del producto en los sectores industriales de alta productividad, capital intensivos, ha sido parte de un cuadro más amplio.

El análisis por descomposición del crecimiento de la productividad y de la reasignación sectorial, confirma el esquema del ajuste que sigue a la liberalización según lo esbozado en la introducción (figuras 1a y 1b). En esta historia, la liberalización podría conducir (relativamente) a una menor demanda de empleo formal para un nivel dado de producto, mediante presiones hacia la reducción de costos a través de una mayor productividad de la mano de obra en los sectores de bienes transables, junto con el crecimiento de la demanda por trabajadores menos calificados en los sectores no transables. Así, es probable que la reducción del empleo formal esté asociada con un crecimiento del empleo informal y del trabajo por cuenta propia en sectores tales como el comercio y los servicios. Como veremos más adelante, esta explicación podría ser válida para los inicios del período de liberalización (1990-1995) —como puede advertirse en la figura 1a—, pero políticas macroeconómicas más expansivas llevaron a una tendencia opuesta de allí en adelante (figura 1b).

La medición del crecimiento de la productividad se halla afectada por una falta de consistencia en los datos de empleo. Para analizar lo sucedido durante la década de 1990, sólo dos fuentes proveen datos de empleo a escala nacional, esto es, el censo de población de 1990 y las encuestas de niveles de vida de 1995 y 1999. Sin embargo, las definiciones de empleo no son estrictamente comparables, por lo que los datos censales probablemente subestimen mucho la participación y las tasas de ocupación de la mano de obra femenina. Utilizar estas fuentes conduciría a un improbable crecimiento del empleo demasiado alto. La encuesta de empleo urbano provee una fuente más consistente, con datos para 1988-1997. Así, recurrimos a esta fuente con dos debilidades: sólo cubre la fuerza laboral urbana y requiere utilizar un "proxy" para la producción

8. La producción de bienes de consumo "no básicos", a la que se hace referencia en el cuadro 4, se define como aquella que comprende a mercancías con elasticidades ingreso de la demanda mayores que 1, mientras que los bienes básicos son aquellos con elasticidades menores que 1. Las estimaciones EPR son de Creamer (1998), pero se sigue la metodología y clasificación de sectores de Vos (1987).

“urbana”, que hacemos igual al sector no agrícola. Probablemente este último supuesto lleve a una sobreestimación de los niveles de productividad en algunos sectores, que también son fuentes importantes de empleo rural (en particular, la construcción, el comercio y los servicios). Es probable que la tendencia temporal, sin embargo, no se vea afectada por este supuesto.

Teniendo en cuenta estas limitaciones, el crecimiento de la productividad no agrícola ha sido pobre, con un promedio de 0,1% anual.⁹ Como lo consigna el cuadro 6, el crecimiento del producto del sector de bienes transables sobrepasó el crecimiento del empleo, determinando un incremento anual de la productividad de 2,4%. Al mismo tiempo, se registró un decrecimiento de la productividad en el sector de bienes no transables. La productividad cayó en la construcción, los transportes y otros servicios. El sector transporte (también estrechamente vinculado con el comercio y servicios informales) y, especialmente, los otros servicios, absorbieron un crecimiento del empleo por encima del promedio, confirmando la hipótesis de que el crecimiento de la productividad en el sector de bienes transables debe haber causado gran parte del crecimiento de la fuerza laboral en el empleo informal.

El crecimiento de la productividad en el sector de bienes transables se halla fuertemente influenciado por la tendencia del sector petrolero. Como se mencionó anteriormente, la producción del sector petrolero ha sido influenciada por dos factores en la década de 1990. Primero, la política que se focaliza en los ingresos del petróleo y que conduce a un acelerado agotamiento del recurso natural. Segundo, la eliminación de los controles a la inversión extranjera en el sector de petróleo ha llevado a nuevos incrementos de productividad. La alta volatilidad en los niveles de producción sugiere que predomina todavía el primer factor. La

9. No hay mayor razón para asumir tampoco que hayan existido fuertes incrementos de productividad en la agricultura en general. Algunos sectores de exportación (banano, camarón, flores) probablemente registraron crecimiento de la productividad, pero en otros sectores (cacao, ganado, cultivos de alimentos nacionales) hubo escasa si no nula innovación. De hecho, una estimación “simulada” del crecimiento de la productividad para toda la economía utilizando datos ajustados de empleo del censo de 1990, indica que el crecimiento de la productividad global era 0,2% anual entre 1990 y 1995 y la productividad en la agricultura crecía a 1,3%. Para este ejercicio, los datos de empleo del censo de 1990 fueron ajustados para incorporar la alegada omisión de tasas de participación femenina e incluir los trabajadores familiares no remunerados en la fuerza laboral, para hacer los datos más comparables con los de la encuesta de nivel de vida de 1995. Estos resultados se consignan en el cuadro A.3 del apéndice pero debido a los supuestos pueden estar sujetos a cierto margen de error. No obstante, las principales conclusiones extraídas en el texto son consistentes con estos resultados.

productividad en la industria se incrementó a una tasa de 1,3% entre 1992-1997 después de tendencias de fuerte decrecimiento. (debido a la recesión y caída de la utilización de capacidad instalada) en la década de 1980. Este resultado parece consistente con el incremento de las exportaciones industriales y el cambio hacia sectores más capital intensivos tales como los bienes de consumo no básicos y bienes de capital.

El análisis por descomposición del crecimiento de la productividad agregada¹⁰ muestra claramente que la productividad creció en los sectores con razones producto/mano de obra relativamente altas (petróleo, industria), mientras cayó en los sectores con baja intensidad de mano de obra (especialmente otros servicios) (ver cuadro 5).

De todos modos, los cambios han estado muy lejos de ser radicales. Las ganancias en productividad han sido pequeñas y los diferenciales mayores de productividad se han dado donde siempre ocurrieron desde la década de 1979: petróleo e industria, comparados con los servicios informales urbanos (ver Vos, 1987, Jácome, Larrea y Vos, 1998). También, durante las décadas de 1970 y 1980, la estructura de incentivos estaba sesgada hacia el sector de industria no básica, más capital intensivo. En la década de 1990, el marco institucional ha cambiado desde un sector industrial introspectivo y altamente protegido a un sector más orientado a las exportaciones, pero la dinámica del producto continúa concentrada donde hay menos creación de empleo, lo que empuja a la mano de obra excedente hacia el sector de servicios informales urbanos. Desde esta perspectiva, las recientes reasignaciones sectoriales significan sin duda muy poco ajuste estructural.

Los cuadros 6 y 7 vuelven a confirmar la hipótesis del ajuste en el mercado laboral: después de la reforma comercial, una participación creciente del empleo informal urbano y una creciente intensidad de calificación en la producción de transables. La intensidad por calificación cayó en el sector de no transables, pero la mayor demanda relativa por trabajadores no calificados estuvo enteramente concentrada en los sectores de servicios. La intensidad por calificación se incrementó en los otros sectores de no transables tales como la construcción, el comercio y los servicios financieros. Esto confirma la hipótesis enunciada de que los servicios informales aparecen como el "depósito" del mercado laboral para el grupo de trabajadores no calificados. Las implicancias para la distribución de los ingresos de los factores, la desigualdad de los ingresos de los hogares y la pobreza se analizan en la sección siguiente.

10. La metodología para esta descomposición puede consultarse en el capítulo 1 del apéndice.

Cuadro 5: Descomposición del crecimiento de la productividad no agrícola

	Participación del empleo 1997	Razón Producto /mano de obra (sucres de 1975 x 10 ^{^3}) 1997	Crecimiento de la productividad no agrícola 1992-1997					
			Crecimiento del producto	Crecimiento del empleo	Crecimiento de la productividad	Contribución al crecimiento de la productividad	Ponderaciones del cambio de productividad	Reasignación del empleo
			dX/X_i	dL/L_i	ρ_i^*	$\Sigma\rho_i^*$	$(X_i/X) \cdot \rho_i^*$	$(X_i/X - L_i/L) \cdot L_i^*$
Agricultura			2,6%	3,4%				
Petróleo y minería	0,4%	2.795	5,3%	-3,0%	8,5%	1,0%	1,5%	-0,5%
Industria	16,9%	68	3,2%	1,8%	1,3%	0,3%	0,3%	0,1%
Electricidad, gas y agua	0,3%	295	1,3%	-10,3%	13,0%	0,1%	0,2%	-0,1%
Construcción	6,8%	27	0,9%	1,2%	-0,3%	-0,1%	0,0%	0,0%
Comercio	30,4%	37	3,0%	1,6%	1,4%	0,1%	0,3%	-0,2%
Transporte y comunicaciones	6,1%	112	3,7%	3,8%	-0,1%	0,2%	0,0%	0,2%
Servicios financieros	4,9%	114	1,8%	1,1%	0,8%	0,1%	0,1%	0,0%
Otros servicios	34,1%	28	0,5%	5,1%	-4,4%	-1,6%	-0,7%	-0,9%
Total producto no agrícola	100,0%	58	2,9%	2,8%	0,1%	0,1%	1,6%	-1,5%
Bienes transables	17,3%	128	4,2%	1,7%	2,4%	1,3%	1,8%	-0,5%
Bienes transables, no petroleros	16,9%	68	3,2%	1,8%	1,3%	0,5%	0,3%	0,3%
Bienes no transables	82,7%	44	2,1%	3,0%	-0,9%	-1,2%	-0,2%	-1,0%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales; INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: Ver en el texto la metodología de estimación y las estimaciones detalladas en los cuadros del apéndice.

Cuadro 6: Ecuador: Empleo informal urbano (participación en la PEA)

	1990	1992	1995
Total	54,5%	58,1%	56,6%
Trabajadores en microempresas	27,4%	32,5%	31,6%
Servicio doméstico	4,5%	4,3%	4,8%
Trabajadores no calificados independientes y familiares sin remuneración	34,5%	34,3%	32,6%

Fuente: INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Cuadro 7: Ecuador: Demanda de mano de obra calificada y no calificada por sector,¹ 1990-1999

	Razón Calificados/No calificados		
	1990	1995	1999
Agricultura	0,07	0,18	0,20
Petróleo y minería	0,55	0,89	1,18
Industria	0,63	0,68	1,00
Construcción	0,24	0,68	0,81
Comercio	0,76	1,53	1,14
Transporte y comunicaciones	0,79	2,71	4,40
Servicios financieros	5,62	7,70	8,74
Otros servicios	1,56	0,44	0,46
Total	0,52	0,53	0,59
Bienes transables	0,19	0,24	0,27
Bienes transables, no petroleros	0,19	0,20	0,22
Bienes no transables	1,01	0,85	0,99

Fuente: INEC, Censo de Población 1990; Encuesta de Condiciones de Vida 1995 y 1999. Los datos son a escala nacional, por ej. cubren el total de la fuerza laboral, urbana y rural.

Nota: 1. "No calificado" definido como trabajadores con menos de 9 grados cumplidos de educación formal (primaria más dos años de educación secundaria); "calificados", trabajadores con 9 o más años (grados) de educación formal.

4. Salarios, distribución y pobreza

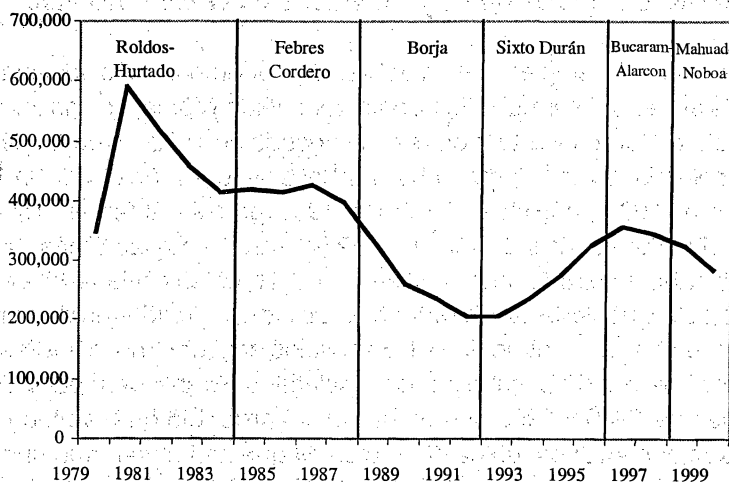
Tendencias en el salario real y los ajustes en el mercado laboral

El cambio del empleo, salida del sector moderno urbano asalariado y entrada al sector informal y de trabajo por cuenta propia, es una tendencia ya encontrada durante la crisis de la década de 1980. La participación de los asalariados en la fuerza laboral urbana se redujo de 65,7% en 1982 a 55,1% en 1990 y aún más a 51,7% en 1995, pero se incrementó nuevamente durante la crisis a 57% en 1999 (cuadro 8). En las áreas rurales parece haber una reducción más secular del empleo asalariado. La tendencia está vinculada con la reducción de las oportunidades de empleo en la industria, la construcción y los servicios del gobierno; sectores con alta participación de la mano de obra asalariada durante gran parte de las décadas de 1980 y 1990. Sin embargo, es probable que también esté asociada con salarios reales decrecientes que han observado una tendencia declinante desde 1980. Hacia 1992, el salario mínimo real habría caído a un tercio del nivel de 1980 (figura 11). Como el salario mínimo es un indicador para la determinación de la mayoría de los salarios y remuneraciones, esta caída radical en el retorno de la mano de obra probablemente proveyó un incentivo para buscar ingresos en otros tipos de ocupaciones. Varias rondas de incrementos del salario nominal decretados por el gobierno de Sixto Durán comenzando en 1992, apoyaron una recuperación del salario real, sin embargo sin haber posibilitado restaurarlos al nivel que habían alcanzado a comienzos de la década de 1980.

Las reducciones en la participación del empleo asalariado se reflejan en una aguda caída de la participación de los pagos totales de salarios en el total del valor agregado (cuadro 9). La participación de los salarios cayó de alrededor de 33% del ingreso de los factores a alrededor de 15% entre 1980 y 1995. En contraste, la participación del ingreso por cuenta propia creció de 44% a alrededor de 70% en el mismo período.¹¹ La participación de las ganancias de las empresas también cayó en favor del ingreso por cuenta propia. Desde 1992, tanto los salarios como las ganancias de las empresas han vuelto a ganar algún terreno.

11. Los datos derivan de las cuentas nacionales del Banco Central, siendo la estimación de la participación del ingreso por cuenta propia obtenida del superávit bruto de los hogares y negocios que no son sociedades anónimas, según lo consignado en las cuentas de los hogares. También en este caso son válidas las advertencias usuales con respecto a la naturaleza residual de los componentes de ingreso y gasto de los hogares en las cuentas nacionales.

Figura 11: Ecuador: Salario real mínimo, 1970-1999 (a precios constantes en sucres mensuales de 1994-95)



Fuente: Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual.

Nota: Los salarios mínimos nominales incluyen todas las bonificaciones y remuneraciones complementarias definidas en la legislación de salario mínimo. El año base para el índice de precios es setiembre 1994-agosto 1995.

Cuadro 8: Ecuador: Participación de los asalariados en la fuerza laboral, 1982-1999

	1982	1990	1995	1999
Asalariados urbanos (% de la PEA urbana)	65,7	55,1	51,7	57,1
Asalariados rurales (% de la PEA rural)	38,5	33,7	32,4	31,7

Fuente: INEC, Censos de población, 1982, 1990 e INEC, Encuesta de Condiciones de Vida, 1995 y 1999. En la definición utilizada, aquí, los asalariados no incluyen los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados de servicio doméstico.

La reducción de la participación de los salarios ha sido sustancial en todos los sectores (excepto en los servicios financieros donde se incrementó) durante el período de ajuste de 1983-1992 (cuadro 9). La recuperación de la participación de los salarios ha sido más diferenciada. Gran parte del incremento de los salarios reales se dio para los trabajadores

del sector público y se refleja en la participación creciente de los salarios en los otros servicios después de 1992. Los sectores de bienes transables muestran sólo una leve recuperación en la participación de muy bajos salarios, de 7,3% a 9,2% entre 1992 y 1995. En la agricultura, la participación de los salarios creció de 8,4% a 11,3% del ingreso de los factores en ese mismo período, mientras que en la industria se incrementó de 6,4% a 7,5%. Con seguridad, no son cambios revolucionarios. En efecto, en la industria actuaron dos tendencias que se contrarrestaron entre sí: primero, como ya se ha analizado, los efectos sectoriales de la liberalización empujaron hacia las actividades menos intensivas de mano de obra, determinando un efecto descendente en la participación de los salarios. Segundo, el aumento del salario real empujó en la dirección opuesta y parece que más que contrarrestó el primer efecto. En contraste, en la agricultura se registró un cambio (modesto) hacia actividades más intensivas en mano de obra (flores, productos hortícolas, etc. para exportación) que se combinó con el aumento de salarios para determinar una participación relativamente más elevada.

Cuadro 9: Ecuador: Tendencias en la participación¹ por tipo de rama, 1980-1995

	1980	1988	1992	1995
Transables ²	20,4%	10,4%	7,3%	9,2%
Transables, no petroleros	26,1%	9,9%	7,1%	8,9%
No transables	42,8%	27,0%	19,5%	21,4%
No transables, privado ³	31,8%	16,2%	12,1%	11,4%
Total	33,7%	19,9%	14,0%	16,5%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Cuentas Nacionales.

Notas: 1. Participación de salarios como porcentajes del valor agregado a precios de los factores.

2. Incluye agricultura, petróleo y minería e industria.

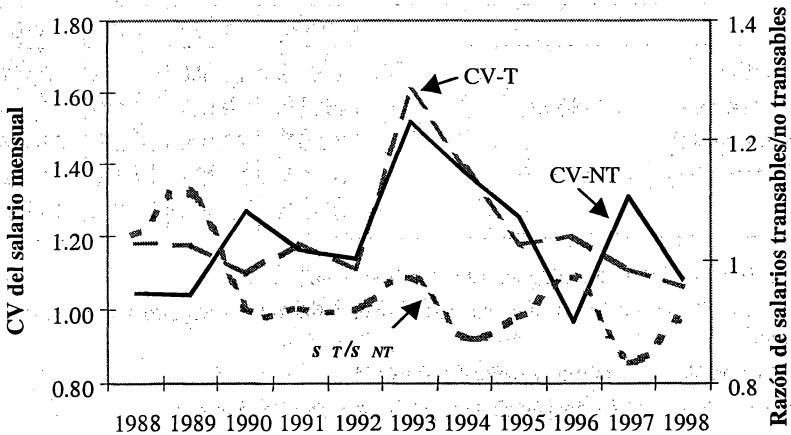
3. Sectores de bienes no transables excluyendo servicios del gobierno.

En general, los salarios reales en los sectores urbanos de bienes transables se redujo en alrededor del 20% con relación a los sectores de bienes no transables entre 1988 y 1997 (ver figura 12). El resultado es consistente con dos resultados anteriores: la apreciación de la tasa de cambio real y la baja participación de los salarios en el sector de transables.

El aumento modesto en la participación de los salarios en los sectores de no transables después de 1992 se debe principalmente a los incrementos de salarios en la administración pública. Como puede inferirse del cuadro 10, la participación de los salarios en el sector de mercado de bienes no transables continuó cayendo después de las reformas de 1992, lo que parece consistente con la hipótesis de que la liberalización produjo un crecimiento continuo del empleo en el sector informal.

Los salarios promedio ocultan las tendencias hacia una mayor desigualdad salarial. El cambio hacia una mayor intensidad de calificación en los sectores de bienes transables (ver cuadro 7) se refleja en una dispersión creciente de los ingresos salariales en ese sector. Se dispone sólo de datos recientes para los trabajadores urbanos. Midiendo la desigualdad salarial entre los trabajadores del sector privado por el coeficiente de variación (CV), se advierte una fuerte ampliación de la desigualdad en el sector de bienes transables hasta 1994, pero luego la desigualdad salarial interna a los sectores se redujo, probablemente por el efecto igualador del ajuste del salario (figura 12).

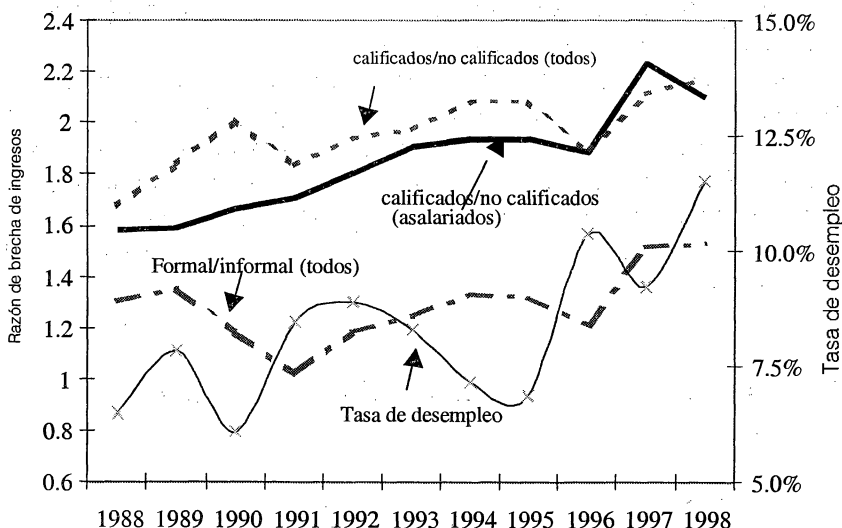
Figura 12: Desigualdad salarial en los sectores urbanos de transables y no transables (sólo trabajadores del sector privado)



Fuente: INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: CV = coeficiente de variación del salario mensual por trabajador.

Figura 13: Ecuador: Tendencias en las brechas de ingresos entre los trabajadores calificados y los no calificados y entre los trabajadores urbanos formales e informales, 1988-1998



Fuente: INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: La brecha de ingresos por nivel de calificación se define como la razón del ingreso principal medio de los trabajadores calificados a los de los no calificados (total de trabajadores y asalariados del sector privado, respectivamente). La brecha de ingresos formal/informal se refiere a la razón del ingreso medio de los asalariados del sector privado moderno a los del sector informal por cuenta propia.

El diferencial de salarios entre los trabajadores calificados y los no calificados registró un crecimiento continuo de la disparidad (ver figura 13). Esta brecha salarial se incrementó de 58% en 1988 a un incremento neto por encima de 100% en 1997 y 1998. Esta tendencia de ampliación del diferencial de ingresos en favor de los trabajadores calificados es similar tanto para los asalariados del sector privado como para todos los asalariados urbanos. Un análisis más detallado de estas brechas de ingresos muestra que la desigualdad "dentro del grupo" cayó para los trabajadores calificados y los no calificados (León y Vos, 2000), de modo tal que la brecha "entre grupos" es el determinante persistente de la desigualdad salarial a pesar de los incrementos habidos en el salario mínimo entre 1994 y 1997. Esto señala una profundización de la segmentación existente de los mercados laborales (urbanos) de acuerdo con las diferencias en capital humano. Los salarios reales cayeron significativamente

tanto para los trabajadores calificados como para lo no calificados durante la crisis económica emergente en 1998 y 1999. Como también lo indica la figura 12, esto no condujo a una reducción de la brecha salarial, en la medida en que ambas categorías de trabajadores parecieron igualmente golpeados por la renovada aceleración de la inflación y rezagos en el ajuste de los salarios nominales.

De igual modo, la brecha entre los trabajadores urbanos formales e informales ha mantenido su tendencia al alza (figura 13). Esta brecha de ingresos formal-informal tiende a moverse inversamente a la tasa de desempleo urbano abierto, lo que apunta tanto al carácter residual del segmento del mercado laboral informal como al hecho de que el nivel de desempleo es un factor que influye en la determinación de salarios en el sector formal.

Retornos a la educación y segmentación del mercado laboral urbano

Los resultados de la aplicación de funciones de ingresos de Mincer¹² a los trabajadores urbanos confirma que los retornos a la educación de los asalariados se incrementó después de 1992, pero también muestran que el efecto beneficioso ha sido sólo para los trabajadores masculinos (cuadro 10). Los retornos para las mujeres asalariadas y para los trabajadores por cuenta propia no se incrementaron. Estos resultados muestran que los retornos a la educación son mayores para las mujeres trabajadoras que para los asalariados de sexo masculino. Esto, junto con una participación femenina sustancialmente menor en el mercado laboral urbano, plantea barreras a la entrada de trabajadores femeninos. Los retornos a la educación son menores y decrecientes para los trabajadores por cuenta propia y la función Minceriana estándar tiene mucho menos poder explicativo para este grupo de trabajadores. Esto confirma la conclusión anterior en lo que se refiere a la continua y profunda segmentación del mercado laboral según las diferencias de dotación de capital humano y tipo de empresa.

12. Las funciones estimadas presentadas aquí son bastante conocidas: $\ln(W/hr) = f(S, E, E^2, x)$, donde la variable dependiente es el logaritmo de los ingresos por hora, S es años de educación completados, E es la experiencia laboral, E² es el cuadrado de la experiencia laboral y x es un vector de las variables "dummy" apropiadas, incluyendo localización (Quito), sector (gobierno en caso de asalariados), etcétera.

Cuadro 10: Ecuador: Retornos a la educación¹ de asalariados urbanos y trabajadores por cuenta propia, 1988-1998

	1988	1990	1992	1995	1997	1998
Asalariados						
Hombres	7,8	7,9	8,7	8,4	8,4	8,5
Mujeres	1,3	11,0	11,2	11,2	11,0	11,8
Cuenta propia						
Hombres	7,4	6,5	8,0	7,9	6,9	7,7
Mujeres	8,6	7,3	7,3	6,2	7,4	7,5

Fuente: León y Vos (2000), basado en datos del INEC, Encuestas de Empleo Urbano, 1988-1998.

Nota: 1. Retornos a la educación se refiere al incremento porcentual en el ingreso por hora esperado debido a un año adicional de educación. Estimaciones obtenidas mediante funciones de ingreso Mincerianas. Ver detalles en León y Vos (1999).

Flexibilización del mercado laboral, empleo y distribución

Podría esperarse que la compleja legislación laboral de Ecuador proveyese las distorsiones y efectos de aumentos de costos más importantes con respecto a la contratación de mano de obra en el sector moderno. Al mismo tiempo, la baja y decreciente participación de los salarios en la economía hace difícil creer que la reforma del mercado laboral tendrá un efecto importante sobre el comportamiento global de la economía. Más aún, como se ha analizado en la sección 2, el cumplimiento de la legislación laboral es bajo, aún en el sector moderno. En consecuencia, se cree que el efecto de aumento de costos de la legislación laboral existente es pequeño y los empleadores no parecen demasiado preocupados por la regulación laboral (ver Cox-Edwards, 1996). En un análisis más estilizado, Rama (1996) efectivamente encuentra algunos efectos positivos de crecimiento y empleo después de la reforma del mercado laboral, en la medida en que trasladaría trabajadores del sector informal al empleo asalariado moderno. El modelo de Rama supone pleno cumplimiento de la legislación vigente de modo que puede sobrestimar el impacto probable de la reforma del mercado laboral. Sin embargo, también según Rama (1996: 324), no debería esperarse que la reforma laboral sea una panacea y que un impacto mayor de reducción de la pobreza debería provenir de la inversión en educación.

Esto no significa decir que la reforma del mercado laboral no sería relevante ni urgente. En particular, el sistema de remuneraciones vigente

y el marco institucional para la determinación de salarios hacen que el sistema de remuneraciones sea complejo y poco transparente. La legislación de salario mínimo, con sus beneficios estipulados, guía la pirámide de remuneraciones en los sectores público y privado. La tendencia histórica ha mostrado que esto rigidiza los ajustes del salario nominal en el sector moderno y lo sujeta a decisiones políticas. El resultado es que con una inflación creciente, los trabajadores tienden en el tiempo a perder poder adquisitivo. Esto ha sugerido que las tendencias del salario real están estrechamente asociadas con la pobreza urbana. De ahí que un sistema de remuneraciones más transparente pudiera ayudar, por un lado, a defender el poder adquisitivo de los trabajadores y, por otro, a facilitar a los inversores y la administración pública la estimación de los costos de producción y las implicancias presupuestarias de los ajustes salariales.

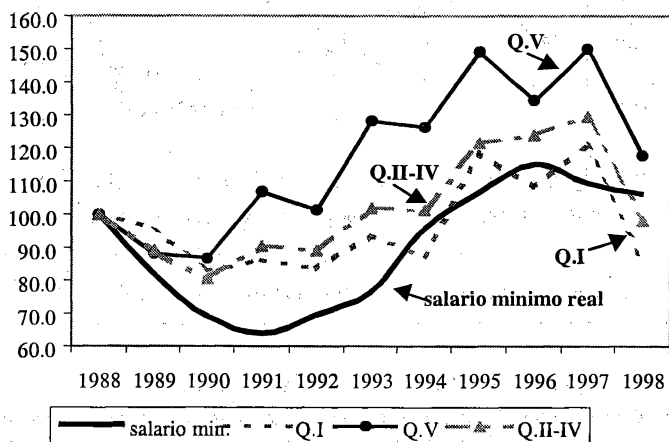
Distribución del ingreso urbano y pobreza

Las tendencias que hemos analizado se reflejan también en una creciente desigualdad en los ingresos urbanos. El ingreso real del quintil más rico (Q.V) se recuperó antes y más rápido del episodio de alta inflación de fines de la década de 1980. Entre 1994 y 1996, el crecimiento del ingreso real fue más fuerte para los quintiles más bajos (Q.I-III). Los datos de la encuesta también muestran una recuperación sustancial de los ingresos reales de los más pobres urbanos (Q.I). El ingreso per cápita de los hogares de los grupos medios-bajos (Q.II-III) está más estrechamente relacionado con las tendencias del salario (mínimo) real (figura 14). Esta relación es más débil para los hogares urbanos más pobres dado que una mayor proporción de este grupo de ingresos está ocupado como trabajador por cuenta propia en actividades informales urbanas.

El resultado de las tendencias anteriores es que se puede observar tanto un aumento de la desigualdad urbana como una caída de la incidencia de la pobreza después de 1992 (hasta 1997). Esto puede verse en la figura 15. El Gini para los ingresos per cápita de los hogares se incrementó de 0,44 a 0,48 entre 1988 y 1992 y aumentó aun a 0,50 en 1995. Después de 1995 hubo una ligera disminución, posiblemente debido a una pérdida de dinámica del proceso de liberalización durante la conmoción política de 1995-1996 y la subsecuente declinación del crecimiento de la producción de bienes transables. La pobreza urbana se redujo sustancialmente después de 1992 y muestra una estrecha correlación inversa con la tendencia del salario real (figura 15). Parece que la caída del salario real y del empleo junto con una creciente desigualdad de los ingresos per cápita

durante la crisis económica emergente de 1998, han revertido toda la reducción de pobreza alcanzada durante 1992-1997.¹³

Figura 14: Ingreso urbano real per cápita por quintiles y salario mínimo, 1988-1998 (índice, 1988=100)

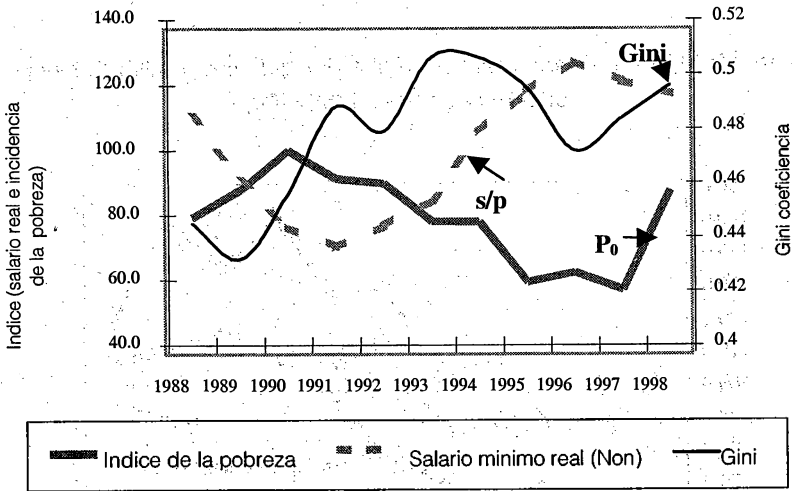


Fuente: León y Vos (2000), basado en INEC, Encuestas de Empleo Urbano.

Nota: El salario mínimo se refiere al salario real efectivo (incluyendo bonificaciones y remuneraciones mensuales adicionales); Q.I = primer quintil (20% más pobre), Q.II-IV = segundo, tercer y cuarto quintiles (20-60%) y Q.V = quinto quintil (20% más rico).

13. A la luz del análisis realizado (participación de salarios decreciente, empleo informal y trabajo por cuenta propia crecientes), esta fuerte correlación entre las tendencias del salario real y la pobreza parece ir contra la intuición. Habría algunas explicaciones posibles a este resultado. Primero, los datos de la encuesta que se utiliza en este trabajo (La *Encuesta de Empleo Urbano* del INEC) tienen importantes limitaciones. No se detallarán aquí pero puede consultarse León y Vos (2000), para encontrar un análisis exhaustivo. Se mencionan aquí dos limitaciones importantes: (a) es probable que las declaraciones de ingresos estén muy subestimadas, particularmente las que se refieren a ingresos no salariales; y (b) mientras que los cuestionarios y el diseño muestral han permanecido sin cambios, los encuestadores fueron mejor instruidos desde la encuesta de 1995 lo que llevó, en particular, a un registro más preciso de los ingresos laborales. En consecuencia, debería suponerse que los índices de pobreza están sobrestimados, mientras que las medidas de desigualdad están subestimadas. No obstante, después de realizar un análisis de sensibilidad para varios tipos de ajustes por posibles subestimaciones y omisiones observadas, León y Vos (2000), todavía siguen encontrando las mismas tendencias consignadas en la figura 15. Después de los ajustes, el crecimiento del ingreso real per cápita y la caída de la incidencia de la pobreza desde 1995 en adelante resulta menos pronunciada, pero la tendencia observada permanece inalterada. Sobre esta base, los resultados de las figuras 14 y 15 parecen aproximaciones defendibles a la dirección del cambio.

Figura 15: Ecuador: Pobreza urbana, desigualdad y salario mínimo. 1988-1998



Fuente: INEC; Encuestas de Empleo Urbano; León y Vos (1999).

Nota: El salario mínimo real y la incidencia de la pobreza expresados como índices (1990=100) en la escala de la izquierda. El coeficiente de Gini se consigna en la escala de la derecha. El período de referencia para todas las variables es noviembre de cada año.

Crisis, desigualdad y pobreza

Los hogares urbanos fueron los más fuertemente golpeados por la crisis económica de 1998-1999. Sólo se dispone de encuestas nacionales de hogares para el período 1995-1999. De acuerdo con esta fuente, la tasa de pobreza se incrementó en diez puntos porcentuales, afectando a alrededor de 1,2 millones de personas en todo el país (cuadro 11). Mientras que la pobreza continúa prevaleciendo en las áreas rurales, el mayor crecimiento relativo y absoluto de la pobreza se concentró en las áreas urbanas. La desigualdad de ingresos se incrementó más agudamente en las áreas urbanas. La pobreza se profundizó en las áreas rurales, pero la desigualdad global continuó siendo aproximadamente igual durante la crisis. Los datos de 1999 en el cuadro 11 representan el período octubre de 1998-septiembre de 1999 y por ello todavía no muestran el pleno impacto de la crisis que se profundizó durante 1999 y a comienzos de 2000 con una tasa de inflación anual creciendo por encima de 100%.

La crisis fue originada por crisis externas pero sin duda también se vinculó con el proceso de liberalización. En particular, la eliminación de

los controles financieros en un contexto de una débil supervisión bancaria y un papel del Banco Central como prestamista de último recurso estimuló al frágil sector bancario a una excesiva toma de riesgos. Las crisis agotaron las reservas monetarias y esto empujó al sistema financiero hacia la quiebra. Los mecanismos de transmisión de la crisis en pobreza y desigualdad en el nivel de los hogares probablemente ocurra esencialmente a través de variables macro, en especial la caída general del ingreso real (el PIB per cápita cayó cerca de 9% en 1999) y la duplicación del desempleo urbano. Más aún, un mayor excedente de mano de obra fue empujada hacia las actividades informales lo que podría explicar (en parte) el aumento de la desigualdad urbana como también de la pobreza.

Cuadro 11: Pobreza y desigualdad en Ecuador, 1995-1999

	Nacional		Urbana		Rural	
	1995	1999	1995	1999	1995	1999
Pobreza						
Tasa de pobreza (P_0)	32%	42%	18%	29%	53%	59%
Brecha de pobreza (P_1)	14%	17%	6%	11%	24%	27%
Pobreza extrema (P_2)	8%	10%	3%	6%	15%	16%
Desigualdad						
Gini del ingreso por hogar per cápita	0,529	0,535	0,499	0,522	0,464	0,65
Gini del ingreso laboral principal	0,555	0,562	0,537	0,555	0,510	0,13

Fuente: INEC, Encuesta de Condiciones de Vida (LSMS) 1995 y 1999.

Nota: Estimaciones de pobreza basadas en ingresos familiares per cápita y línea de pobreza de US\$ 60 a precios de poder adquisitivo paritarios (utilizados en la encuesta urbana).

Los cambios macroeconómicos también fueron importantes para explicar la caída de la pobreza (urbana) en la primera mitad de la década de 1990. Las políticas de estabilización que habían reducido la inflación y el crecimiento de la demanda interna facilitados por precios del petróleo relativamente favorables y entradas netas de capital, llevaron a un crecimiento del salario real y del empleo. La liberalización del comercio también generó algo de crecimiento liderado por las exportaciones, pero más importante, parece haber estado asociado con algunos ajustes estructurales

del mercado laboral, creando una mayor demanda por trabajadores calificados en los sectores de bienes transables y cambiando la estructura de remuneraciones en perjuicio de los trabajadores no calificados y los ocupados en actividades informales (servicios).

En la sección siguiente se aplica la metodología de microsimulaciones (ver capítulo 2) para evaluar en mayor detalle la importancia de los cambios en la demanda laboral agregada, el ingreso medio, la estructura del empleo y las brechas de remuneración sobre la pobreza y la desigualdad.

5. Simulación de los efectos de ajustes macro y la liberalización comercial sobre la pobreza y la desigualdad¹⁴

La idea básica de las microsimulaciones es aislar el efecto de cada uno de los determinantes principales de los cambios en la pobreza y la desigualdad y asociar estos cambios al proceso de ajuste macroeconómico y estabilización y a la liberalización de las cuentas corriente y de capital. La metodología consiste en crear una prueba contrafáctica mediante parámetros de mercado laboral que representan el empleo y la estructura de remuneraciones, que prevalecería –según el supuesto– si la liberalización no hubiera tenido lugar. Este prueba fáctica puede ser obtenida ya sea mediante simulaciones de un modelo para generar un caso de “con y sin” o bien considerando la estructura que prevalecía al inicio del proceso de liberalización para obtener una comparación “antes y después” sofisticada. Debido a la falta de un modelo operacional CEG suficientemente desagregado, aquí optamos por la opción “antes y después”.

El capítulo 2 describe la metodología en términos generales (ver también Paes de Barros y Leite, 1998; Paes de Barros, 1999; Frenkel y González, 1999). Utilizando los conjuntos de datos de Ecuador, se utilizan los siguientes parámetros contrafácticos para el mercado laboral: la tasa de participación P , la tasa de desempleo U , la estructura del empleo en términos de los sectores respectivos de la actividad económica S (*transables/no transables*) y la categoría ocupacional O (*perceptores de ingresos asalariados y no asalariados*), la estructura de remuneraciones W_1 (ingreso laboral para cada categoría de empleo con relación a la media), el nivel de remuneraciones W_2 para cada categoría de empleo y,

14. Ver Vos y De Jong (2000), para un análisis más detallado de la metodología y la simulación aplicadas en Ecuador.

finalmente, la estructura del empleo considerando el nivel de educación *M* (*calificados/ no calificados*). Los parámetros con datos de la encuesta de hogares en la situación “antes de la liberalización” (año inicial) se aplican a la situación “después de la liberalización” (año final) para simular qué pobreza y distribución habría si los cambios en cada uno de los parámetros no hubiesen tenido lugar en el período. Las simulaciones se realizan separadamente para cada cambio de parámetro y en secuencia (acumulada) en el orden que se indica.

La metodología se aplicó utilizando los datos de la encuesta de hogares para la medición de condiciones de vida (LSMS) tanto para las áreas urbanas como las rurales para el período de crisis de 1995-1999 y –en combinación con las encuestas de mano de obra urbana– para las áreas urbanas para los períodos de recesión y liberalización de 1988-1990 y 1990-1995. El año 1990 marca el comienzo del proceso de estabilización macroeconómica y liberalización siendo la mayoría de las reformas implementadas entre 1990 y 1992. El período 1988-1990 es de recesión económica y en general de tentativas fracasadas de estabilización.

Para asignar los valores de prueba del mercado laboral a los hogares e individuos de la encuesta, debieron efectuarse algunos supuestos importantes. Primero, se supone un mercado laboral segmentado suponiendo que los trabajadores no se mueven entre los mercados laborales urbano y laboral y que los trabajadores no calificados no se mueven a segmentos calificados del mercado laboral. Segundo, por falta de un modelo pleno del mercado laboral, se utilizó un *proceso aleatorio* para simular los efectos de los cambios en la estructura del mercado laboral. Esto es, se utilizan números aleatorios para determinar: qué personas en edad activa cambian su situación en la fuerza laboral; quién cambiará de un segmento del mercado laboral a otro (sector o categoría ocupacional); qué personas ocupadas obtuvieron un nivel distinto de educación; y cómo se asignan los ingresos laborales medios a los individuos de la muestra.

Debido a la introducción de un proceso de asignación aleatoria, las microsimulaciones fueron repetidas (32) veces, de modo de construir intervalos de confianza de 95% para los índices de desigualdad y pobreza, excepto en el caso de las simulaciones de los efectos del cambio en la estructura y nivel de remuneración, que no involucran números aleatorios.

En cada simulación se calculó la tasa, profundidad y extremo de la pobreza y los coeficientes de Gini y de Theil para las distribuciones del ingreso per cápita y de los ingresos.¹⁵

15. En las simulaciones se calcularon los ingresos medios por decil. Estas medias se asignaron a los nuevos ocupados o a personas ya ocupadas que cambiaron de sector de actividad

Cambios en el mercado laboral

Como se ha dicho, los efectos del ajuste del mercado laboral sobre la pobreza y la desigualdad durante el período de estabilización y de liberalización pudieron simularse para las áreas urbanas, mientras que para el período de crisis (1995-1999) los resultados pudieron analizarse tanto para la población urbana como rural.

La *participación de la fuerza laboral* (P) en el mercado de trabajo urbano se incrementó para todos los grupos de trabajadores (calificados, no calificados, hombres, mujeres) en todos los subperíodos. El *desempleo* (U) aumentó más fuertemente en 1988-1990 y en 1995-1999 y apenas cambió en 1990-1995. La *demanda laboral sectorial* (S) se trasladó hacia el sector de transables durante 1988-1990, hacia las actividades no transables durante 1990-1995, para volver nuevamente hacia los sectores transables durante la crisis de los años 1995-1999. Para la mayoría de los grupos laborales, el cambio hacia el *empleo no asalariado* (O) fue predominante en el período de recesión y liberalización de 1988-1995, excepto para los trabajadores varones no calificados, quienes encontraron más oportunidades de empleo asalariado. La participación de *trabajadores calificados* (M) en el total del empleo se incrementó para todos los grupos de individuos durante 1988-1999.

La *estructura de remuneraciones* (W_1) de los trabajadores urbanos se movió en direcciones opuestas durante 1988-1995 y 1995-1999. Los grandes cambios tuvieron lugar en los períodos de recesión y liberalización de 1988-1990 y 1990-1995, yendo las mayores ganancias a los perceptores de ingresos no asalariado calificados del sector de bienes transables. Los trabajadores masculinos y femeninos no calificados en el sector de bienes transables, como también las mujeres trabajadoras no asalariadas y no calificadas en el sector de no transables perdieron el mayor terreno en la distribución del ingreso principal, tanto en el período de liberalización como de crisis. Los *ingresos medios* (W_2) se incrementaron para todos los tipos de trabajadores en 1990-1995; pero cayeron fuertemente en 1995-1999 virtualmente para todos los grupos, especialmente las mujeres no asalariadas.

económica, de categoría ocupacional, o se movieron de un grupo educacional a otro. En principio, para evaluar el impacto de los cambios en la estructura del mercado laboral, se debería calibrar la base de datos antes de simular el efecto de estos cambios —esto, es reemplazar los ingresos laborales originales por los ingresos medios por decil. Una prueba mostró que tanto la dirección del cambio como la magnitud del efecto no cambian si se usan los valores originales de los ingresos laborales en lugar de los valores calibrados. Por esta razón, partimos con los valores originales, porque ello facilita la interpretación de los resultados.

Durante los años de crisis de 1995-1999, la participación de la mano de obra a escala nacional continuó aumentando, pero mucho más fuertemente para las mujeres no calificadas en áreas rurales. Al mismo tiempo, el desempleo aumentó. En las áreas rurales, no todas las mujeres no calificadas encontraron empleo a medida que aumentaba su tasa de desempleo, mientras que para otros tipos de trabajadores rurales el desempleo efectivamente cayó. En las áreas urbanas, como podía esperarse, el desempleo aumentó para todos los tipos de trabajadores. La proporción que trabajaba en el sector de transables aumentó, excepto para las mujeres calificadas que trabajan en actividades urbanas no asalariadas. Los mayores incrementos se registraron entre otros trabajadores no asalariados —en particular, entre las mujeres con menor nivel de educación. Cuando se analizan los cambios por categoría ocupacional, el predominio del empleo asalariado disminuye en varios grupos de personas ocupadas. El esquema de los cambios es algo diferente para hombres y mujeres. Con respecto a la composición por calificación, se dio un gran incremento en la mano de obra calificada entre las mujeres no asalariadas en el sector de bienes no transables. Más en general, en lo que respecta al empleo, los trabajadores calificados parecen menos afectados por la crisis que los no calificados. Pero no sucedió lo mismo considerando la remuneración. Con algunas excepciones, la estructura de remuneraciones se volcó en favor de la mano de obra asalariada no calificada y contra los perceptores de ingresos no asalariados (especialmente mujeres). En las áreas urbanas, las mujeres en actividades no asalariadas fueron en general más fuertemente golpeadas que los hombres por la reducción global del ingreso laboral real.

Resultados de la simulación

¿Cuál fue el impacto de estos cambios en la estructura del mercado laboral sobre la pobreza y la desigualdad? Los resultados se consignan en forma resumida en el cuadro 12, mientras que los principales detalles correspondientes a los hogares urbanos durante 1988-1999 aparecen en el cuadro 13 y para todos los hogares durante la crisis de 1995-1999 en el cuadro 14. Los resultados deben analizarse como sigue. Simulamos qué pobreza y distribución en, digamos, 1999, obtendríamos si las condiciones del mercado laboral prevaleciesen, digamos, en 1995. Así, si simulamos la estructura sectorial del empleo en 1995 mediante los datos de la encuesta de 1999 y esta resulta, digamos, en una tasa de pobreza menor que la observada, esto significa que el cambio de la demanda laboral sectorial que ocurrió entre 1995 y 1999 ha aumentado la pobreza.

Observando los resultados globales (cuadro 12) resulta claro que los cambios que ocurrieron en el mercado laboral urbano durante el período de liberalización (1990-1995) ayudaron a reducir la pobreza (como lo muestra el signo '+'), mientras que produjeron un incremento de la desigualdad tanto en los ingresos principales de los trabajadores como en los ingresos per cápita de los hogares. Este resultado es consistente con las tendencias observadas que han sido descritas en las secciones anteriores. Los aspectos más interesantes del ejercicio de simulación se encuentran en los detalles.

Cuadro 12: Microsimulaciones: Impacto sobre la pobreza y la desigualdad como consecuencia de estructuras alternativas del mercado laboral
(simulaciones secuenciales: magnitud y dirección del cambio con respecto al valor original)

		Pobreza			Desigualdad			
		P ₀	P ₁	P ₂	Gini YPC	Theil YPC	Gini YPI	Theil YPI
Encuestas LSMSs								
1999 (parámetros 1995)	Nacional	-	-	-	0	-	(-)	-
1999 (parámetros 1995)	Rural	-	-	-	(+)	(-)	(-)	-
1999 (parámetros 1995)	Urbana	-	-	-	(-)	-	(-)	(-)
1995 (parámetros 1990)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-
1995 (parámetros 1988)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-
1999 (parámetros 1988)	Urbana	-	-	-	-	-	-	-
Encuestas de mano de obra								
1995 (parámetros 1990)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-
1990 (parámetros 1988)	Urbana	-	-	-	-	-	(-)	-
1995 (parámetros 1988)	Urbana	+	+	+	-	-	-	-

Fuente: Estimaciones propias basadas en las encuestas LSMS y de mano de obra urbana.
Nota: P₀, P₁, y P₂ se refieren a los índices de pobreza FGT (incidencia, brecha y pobreza extrema). Las medidas de desigualdad (índices Gini y Theil) se refieren a los ingresos per cápita por hogar (YPC) e ingresos principales (YPI) respectivamente.

Un cero indica un efecto no significativo o cerca de cero; un signo entre paréntesis indica un efecto pequeño (menos de 2% del valor original); un signo menos debe ser interpretado como un incremento simulado en la pobreza durante el período, un signo más como un decrecimiento simulado.

Como lo indica el cuadro 13, los factores claves que subyacen a la reducción observada de la pobreza y un incremento de la desigualdad durante el período fueron:

- El incremento en el nivel de remuneración, que decididamente explica la mayor parte de la reducción de la pobreza en este período, mientras que contribuyó a alguna reducción de la desigualdad;
- El cambio de la estructura de remuneraciones (favoreciendo a los asalariados calificados), que explica la mayor parte del incremento de la desigualdad de ingresos en este período.

Otros factores, pero de menos importancia fueron:

- El incremento de la tasa de participación contribuyó tanto a una reducción de la pobreza como de la desigualdad, mientras que la mayor oferta de trabajadores calificados ayudó a reducir la pobreza pero a aumentar la desigualdad.
- El cambio hacia el empleo en no transables ayudó a reducir la pobreza, pero probablemente llevó a un aumento de la desigualdad, aunque en ambos casos el impacto parece haber sido bastante pequeño.

En general, los factores macroeconómicos que subyacen a los incrementos del salario real claramente dominaron la reducción de la pobreza urbana alcanzada durante el *período de liberalización*, mientras que la ampliación de las brechas de ingresos (según calificación y entre asalariados y no asalariados) asociada con la liberalización comercial dominó el aumento observado de la desigualdad urbana.

La importancia relativa de estos factores es similar para los otros períodos, es así que:

- El aumento del desempleo y la caída del salario real contribuyó a un aumento de la pobreza en los períodos de recesión de 1988-1990 y 1995-1999.
- El cambio de la estructura de remuneraciones contribuyó a un incremento de la pobreza y de la desigualdad 1990-1995; el cambio en el período de crisis de 1995-1999 contribuyó a una mayor pobreza a pesar de reducir la desigualdad.
- En ambos períodos las tasas de participación crecientes ayudaron a reducir la pobreza urbana y la desigualdad, mientras que los niveles crecientes de calificación de los trabajadores apoyaron la caída de la pobreza, pero incrementaron la desigualdad.

La caída de los niveles de ingreso medio también fue el factor predominante que explica el aumento de la pobreza tanto en las urbanas como

en las rurales en la crisis de 1995-1999 (cuadro 14). La desigualdad pudo caer dado que los ingresos cayeron (generalmente) más fuertemente entre los trabajadores calificados y los no asalariados. El cambio en la estructura de remuneraciones fue menos favorable en las áreas rurales, contribuyendo a un incremento de la desigualdad, en la medida en que las mujeres trabajadoras no calificadas se encontraron entre los principales perdedores y los hombres trabajadores calificados en las actividades de no transables (comercio) entre los ganadores. Esta tendencia hacia una mayor desigualdad rural fue contrarrestada, sin embargo, por el efecto de declinación de la tasa de desempleo. Contrastando con esto, la desigualdad urbana cayó debido al cambio en la estructura de remuneraciones, pero este efecto fue contrarrestado por el incremento en el desempleo y la reducción de la participación de los asalariados no calificados. Estos dos últimos factores fueron también elementos importantes para explicar el aumento de la pobreza urbana.

En suma, la estabilización macroeconómica que apoyó el crecimiento del salario real y del empleo durante 1990-1995 fue lo suficientemente fuerte como para producir una reducción de la pobreza, a pesar de los efectos de la liberalización comercial contrarios a la equidad. Esto significa que se podría haber alcanzado una mayor reducción de la pobreza si no hubiera aumentado la desigualdad. Durante la crisis, los factores macro actuaron adversamente sin revertir la estructura del empleo hacia una dirección más equitativa, de modo que empeoraron tanto la pobreza como la desigualdad.

Cuadro 13: Efectos de los cambios en el mercado laboral sobre la incidencia de la pobreza urbana y la desigualdad

		Pobreza (P_0)				Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)			
		Encuesta de mano de obra		LSMS		Encuesta de mano de obra		LSMS	
		88-90	90-95	90-95	95-99	88-90	90-95	90-95	95-99
Valor observado en el año final		0.4912	0.2921	0.1767	0.2931	0.4564	0.4946	0.4988	0.5221
	-2%	0.4814	0.2863	0.1732	0.2872	0.4473	0.4848	0.4888	0.5117
	+2%	0.5010	0.2980	0.1803	0.2989	0.4655	0.5045	0.5088	0.5325
Valores en caso de cambio de:									
(1) tasa de participación	Media	<u>0.4926</u>	<u>0.3003</u>	<u>0.1927</u>	<u>0.3085</u>	0.4565	<u>0.4951</u>	<u>0.5023</u>	<u>0.5265</u>
	Lím inferior	0.4922	0.2996	0.1915	0.3076	0.4563	0.4947	0.5039	0.5259
	Lím superior	0.4930	0.3010	0.1939	0.3093	0.4567	0.4955	0.5033	0.5271
(2) tasa de desempleo	Media	<u>0.4806</u>	<u>0.2929</u>	0.1768	<u>0.2835</u>	0.4519	0.4946	<u>0.4983</u>	<u>0.5182</u>
	Lím inferior	0.4802	0.2927	0.1766	0.2829	0.4518	0.4945	0.4982	0.5181
	Lím superior	0.4811	0.2931	0.1770	0.2841	0.4520	0.4948	0.4985	0.5183
(3) estructura del empleo (sectores)	Media	<u>0.4891</u>	<u>0.2931</u>	0.1774	<u>0.2874</u>	<u>0.4557</u>	0.4946	<u>0.4972</u>	<u>0.5205</u>
	Lím inferior	0.4885	0.2926	0.1767	0.2868	0.4555	0.4943	0.4963	0.5201
	Lím superior	0.4898	0.2935	0.1781	0.2880	0.4560	0.4950	0.4981	0.5209
(4) estructura del empleo (categorías ocupacionales)	Media	0.4917	<u>0.2908</u>	0.1762	<u>0.2902</u>	0.4561	<u>0.4942</u>	<u>0.4969</u>	<u>0.5215</u>
	Lím inferior	0.4908	0.2905	0.1757	0.2895	0.4558	0.4941	0.4961	0.5211
	Lím superior	0.4925	0.2910	0.1767	0.2908	0.4565	0.4944	0.4976	0.5219
(5) estructura de remuneraciones		<u>0.4990</u>	<u>0.2607</u>	<u>0.1498</u>	<u>0.2857</u>	<u>0.4528</u>	<u>0.4770</u>	<u>0.4864</u>	<u>0.5270</u>
(6) nivel de remuneraciones		<u>0.4158</u>	<u>0.4830</u>	<u>0.3034</u>	<u>0.1854</u>	0.4545	<u>0.5016</u>	<u>0.5012</u>	<u>0.5226</u>
(7) estructura del empleo (educación)	Media	<u>0.4863</u>	<u>0.3038</u>	<u>0.1856</u>	<u>0.2966</u>	0.4555	0.4878	0.4937	0.5188
	Lím inferior	0.4856	0.3029	0.1848	0.2957	0.4551	0.4871	0.4923	0.5181
	Lím superior	0.4870	0.3047	0.1863	0.2975	0.4558	0.4886	0.4951	0.5196

Cuadro 13: (continuación)

	Pobreza(P0)				Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)				
	Encuesta de mano de obra		LSMS		Encuesta de mano de obra		LSMS		
	88-90	90-95	90-95	95-99	88-90	90-95	90-95	95-99	
Valores en el caso de cambio de los parámetros:									
(1-2)	Media	0.4823	<i>0.3054</i>	<i>0.1930</i>	<i>0.2995</i>	0.4519	0.4952	0.5028	0.5226
	Lím inferior	0.4816	0.3047	0.1917	0.2985	0.4517	0.4946	0.5019	0.5221
	Lím superior	0.4829	0.3060	0.1943	0.3006	0.4521	0.4958	0.5036	0.5232
(1-3)	Media	0.4683	<i>0.3061</i>	<i>0.1922</i>	<i>0.2833</i>	0.4496	0.4950	0.5012	<i>0.5181</i>
	Lím inferior	0.4673	0.3053	0.1909	0.2820	0.4492	0.4943	0.4999	0.5172
	Lím superior	0.4693	0.3069	0.1935	0.2846	0.4499	0.4957	0.5026	0.5190
(1-4)	Media	0.4743	<i>0.3068</i>	<i>0.1921</i>	<i>0.2791</i>	0.4478	0.4949	0.5003	0.5151
	Lím inferior	0.4731	0.3059	0.1905	0.2774	0.4472	0.4941	0.4987	0.5140
	Lím superior	0.4756	0.3077	0.1938	0.2807	0.4483	0.4957	0.5019	0.5162
(1-5)	Media	0.4878	<i>0.2764</i>	<i>0.1644</i>	<i>0.2775</i>	<i>0.4460</i>	<i>0.4761</i>	<i>0.4865</i>	0.5199
	Lím inferior	0.4866	0.2753	0.1629	0.2757	0.4455	0.4754	0.4848	0.5189
	Lím superior	0.4890	0.2775	0.1659	0.2793	0.4465	0.4767	0.4883	0.5209
(1-6)	Media	<i>0.4032</i>	<i>0.4532</i>	<i>0.2802</i>	<i>0.1748</i>	<i>0.4438</i>	<i>0.4834</i>	<i>0.4888</i>	0.5202
	Lím inferior	0.4020	0.4522	0.2788	0.1731	0.4433	0.4827	0.4871	0.5192
	Lím superior	0.4043	0.4543	0.2816	0.1766	0.4444	0.4840	0.4904	0.5212
(1-7)	Media	<i>0.3978</i>	<i>0.4591</i>	<i>0.2874</i>	<i>0.1771</i>	<i>0.4436</i>	<i>0.4786</i>	<i>0.4866</i>	0.5174
	Lím inferior	0.3966	0.4578	0.2857	0.1753	0.4429	0.4778	0.4847	0.5164
	Lím superior	0.3991	0.4604	0.2891	0.1789	0.4443	0.4795	0.4886	0.5185
Valor observado en año inicial		0.3895	0.4912		0.1767	0.4446	0.4564		0.4988

Fuente: Cálculos propios basados en las encuestas LSMS de 1995 y 1999 y las encuestas de mano de obra de 1988, 1990 y 1995.

Nota: Valores normales: diferencia no estadísticamente significativa. Valores en negrita: diferencia estadísticamente significativa. Valores en cursiva: diferencia estadísticamente significativa y al menos 2%. Valores subrayados: pobreza/desigualdad serían mayores si la tasa/estructura fuesen las del año inicial. En caso de cambios en la estructura del empleo, los ingresos medios a ser asignados fueron calculados para las personas ocupadas en cada sector de actividad, categoría ocupacional o grupo de personas ocupadas de acuerdo con el nivel de calificación, excluyendo los trabajadores con ingreso cero.

Cuadro 14: Microsimulaciones: Ajuste del mercado laboral, pobreza y desigualdad durante la crisis

LSMS data		Pobreza (P ₀)			Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)		
		Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99	Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99
Valor observado en el año final		0.4160	0.2931	0.5945	0.5349	0.5221	0.4645
	-2%	0.4077	0.2872	0.5826	0.5242	0.5117	0.4552
	+2%	0.4243	0.2989	0.6064	0.5456	0.5325	0.4738
Valores en el caso de cambio de:							
(1) tasa de participación	Media	<u>0.4342</u>	<u>0.3085</u>	<u>0.6166</u>	<u>0.5389</u>	<u>0.5265</u>	0.4657
	Lím inferior	0.4335	0.3076	0.6153	0.5384	0.5259	0.4642
	Lím superior	0.4350	0.3093	0.6180	0.5395	0.5271	0.4672
(2) tasa de desempleo	Media	<u>0.4134</u>	<u>0.2835</u>	<u>0.6115</u>	<u>0.5330</u>	<u>0.5182</u>	<u>0.4689</u>
	Lím inferior	0.4128	0.2829	0.6105	0.5326	0.5181	0.4670
	Lím superior	0.4140	0.2841	0.6125	0.5333	0.5183	0.4708
(3) estructura del empleo (sectores)	Media	<u>0.4085</u>	<u>0.2874</u>	<u>0.5870</u>	<u>0.5323</u>	<u>0.5205</u>	0.4643
	Lím inferior	0.4078	0.2868	0.5857	0.5318	0.5201	0.4628
	Lím superior	0.4091	0.2880	0.5883	0.5329	0.5209	0.4657
(4) estructura del empleo (categorías ocupacionales)	Media	<u>0.4138</u>	<u>0.2902</u>	<u>0.5938</u>	<u>0.5337</u>	<u>0.5215</u>	0.4631
	Lím inferior	0.4133	0.2895	0.5927	0.5334	0.5211	0.4615
	Lím superior	0.4143	0.2908	0.5949	0.5340	0.5219	0.4647
(5) estructura de remuneraciones		<u>0.4177</u>	<u>0.2857</u>	<u>0.6001</u>	<u>0.5410</u>	<u>0.5270</u>	<u>0.4540</u>
(6) nivel de remuneraciones		<u>0.2987</u>	<u>0.1854</u>	<u>0.5113</u>	<u>0.5377</u>	<u>0.5226</u>	<u>0.4655</u>
(7) estructura del empleo (educación)	Media	<u>0.4216</u>	<u>0.2966</u>	<u>0.6004</u>	<u>0.5307</u>	<u>0.5188</u>	<u>0.4565</u>
	Lím inferior	0.4207	0.2957	0.5994	0.5300	0.5181	0.4557
	Lím superior	0.4224	0.2975	0.6015	0.5314	0.5196	0.4573

Cuadro 14: (continuación)

LSMS data		Pobreza (P ₀)			Desigualdad (Gini del ingreso per cápita)		
		Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99	Nacional 95-99	Urbana 95-99	Rural 95-99
Valores en el caso de cambios en los parámetros:							
(1-2)	Media	0.4317	0.2995	0.6306	0.5378	0.5226	0.4734
	Lím inferior	0.4307	0.2985	0.6293	0.5370	0.5221	0.4719
	Lím superior	0.4326	0.3006	0.6319	0.5385	0.5232	0.4749
(1-3)	Media	0.4174	0.2833	0.6211	0.5357	0.5181	0.4769
	Lím inferior	0.4163	0.2820	0.6194	0.5347	0.5172	0.4748
	Lím superior	0.4185	0.2846	0.6228	0.5366	0.5190	0.4790
(1-4)	Media	0.4115	0.2791	0.6169	0.5324	0.5151	0.4790
	Lím inferior	0.4102	0.2774	0.6150	0.5312	0.5140	0.4766
	Lím superior	0.4128	0.2807	0.6187	0.5335	0.5162	0.4814
(1-5)	Media	0.4045	0.2775	0.6026	0.5375	0.5199	0.4689
	Lím inferior	0.4032	0.2757	0.6002	0.5365	0.5189	0.4669
	Lím superior	0.4059	0.2793	0.6050	0.5386	0.5209	0.4709
(1-6)	Media	0.3074	0.1748	0.5369	0.5401	0.5202	0.4732
	Lím inferior	0.3063	0.1731	0.5344	0.5391	0.5192	0.4714
	Lím superior	0.3085	0.1766	0.5395	0.5411	0.5212	0.4750
(1-7)	Media	0.3101	0.1771	0.5371	0.5360	0.5174	0.4708
	Lím inferior	0.3090	0.1753	0.5346	0.5349	0.5164	0.4688
	Lím superior	0.3112	0.1789	0.5397	0.5372	0.5185	0.4729
Valor observado en año inicial		0.3194	0.1767	0.5263	0.5290	0.4988	0.4639

Fuente: Cálculos propios basados en las encuestas LSMS de 1995 y 1999.

Nota: Valores normales: diferencia no estadísticamente significativa. *Valores en negrita*: diferencia estadísticamente significativa. *Valores en cursiva*: diferencia estadísticamente significativa y al menos 2%. *Valores subrayados*: pobreza/desigualdad serían mayores si la tasa/estructura fuesen las del año inicial. En caso de cambios en la estructura del empleo, los ingresos medios a ser asignados fueron calculados para las personas ocupadas en cada sector de actividad, categoría ocupacional o grupo de personas ocupadas de acuerdo con el nivel de calificación, excluyendo los trabajadores con ingreso cero.

6. Notas de conclusión

Este trabajo ha intentado identificar los efectos sobre el empleo y la distribución del ingreso como consecuencia de la liberalización de las cuentas corriente y de capital de la balanza de pagos de Ecuador durante la década de 1990. La insistencia de las organizaciones multilaterales, especialmente el FMI y el Banco Mundial de que los países en desarrollo deberían optar por la liberalización comercial y de la cuenta de capital está basada en la noción de que la apertura económica permitirá lograr importantes beneficios en términos de bienestar. A menudo los países se resisten porque temen costos de ajuste importantes tales como un incremento del desempleo en el corto plazo. Los enfoques académicos sobre el ajuste estructural y la liberalización del sector externo típicamente eluden la cuestión de los efectos de desempleo y de distribución. Según el enfoque ortodoxo basado en el modelo simplificado de Heckscher-Ohlin como punto de partida, estas cuestiones no existen. De acuerdo con el enfoque simplificado de libro de texto, en una pequeña economía en desarrollo con importaciones capital intensivas, factores móviles y precios flexibles, una reducción de los aranceles de importación no tendría efectos sobre el empleo total, ni siquiera en el corto plazo. La liberalización comercial llevaría una reasignación sectorial de los recursos a través y –por el teorema de Stolper-Samuelson– a una redistribución del ingreso en favor del factor de producción insumo intensivo para exportación, esto es, supuestamente la mano de obra no calificada en el caso de los países en desarrollo. Naturalmente, en la realidad de América Latina el ajuste y la liberalización han sido acompañados en muchos casos por un aumento del desempleo, mientras que también se ha encontrado una desigualdad creciente entre los trabajadores calificados y no calificados y entre los asalariados y no asalariados en países que tienen productos exportables intensivos en mano de obra o en capital (Berry, 1997, Ganuza, Taylor y Morley, 1998). La naturaleza del mercado laboral, típicamente con rigidez en los salarios de los sectores modernos y un buen grado de segmentación del mercado laboral, es crucial para comprender los resultados del proceso de liberalización sobre los ingresos y el empleo. Las políticas macroeconómicas y la vulnerabilidad a las crisis externas multiplicarán estos resultados.

El proceso de liberalización comenzó de lleno en Ecuador recién a inicios de la década de 1990. Ha hecho a la economía aún más dependiente del crecimiento de las exportaciones. Se ha dado algún crecimiento de las exportaciones no tradicionales, pero el petróleo y otras exportaciones primarias tradicionales continúan siendo la fuente principal de

ingresos de divisas, como también continúa vigente la vulnerabilidad a las crisis externas. En general tenemos un caso de bienes exportables intensivos en capital o en recursos naturales (petróleo, banano), no transables intensivos en mano de obra e importables (producción interna de alimentos y productos industriales liberalizados) como el segundo sector más intensivo en mano de obra. Los modelos de comercio con rigidez salarial predicen que bajo estas condiciones estructurales iniciales, la liberalización reducirá el empleo (Cox, Edwards y Edwards, 1994). En Ecuador, no hemos visto un crecimiento abrupto de las tasas de desempleo, pero sí—con alta pobreza y sin planes de seguro de desempleo—un fuerte incremento del empleo informal urbano en los años iniciales de la liberalización, siguiendo la tendencia que se esboza en forma gruesa en la figura 1a. La liberalización de la cuenta de capital, la apreciación de la tasa de cambio, un retorno a políticas fiscales expansivas y de salario mínimo, revirtieron algo de esta tendencia a mediados de la década de 1990, siguiendo el esquema de la figura 1b. Las condiciones políticas y la vulnerabilidad externa crean una situación bastante volátil. Las políticas macroeconómicas se caracterizaron por obedecer al esquema "pare-siga" desde comienzos de la década de 1980 y esto no ha cambiado en la era de la posliberalización. La continua dependencia de las exportaciones petroleras conformaron la principal fuente de volatilidad externa. Durante la década de 1990, las crisis originadas en términos de intercambio negativos más que contrarrestaron los grandes incrementos de las exportaciones tradicionales y no tradicionales en volumen, mientras que también los ajustes de gran volumen probaron ser insuficientes para proteger el equilibrio fiscal contra la declinación de los ingresos petroleros.

Los asalariados urbanos sufrieron fuertes pérdidas de ingreso durante los mal concebidos esfuerzos de estabilización de la década de 1980, pero pudieron volver a ganar algún terreno durante el período de posliberalización cuando la inflación cayó y se incrementó el salario real. Contrariamente a la percepción popular en Ecuador, la pobreza urbana parece haberse reducido entre 1992 y 1997. Según lo ya explicado, la causa principal subyacente son las políticas macroeconómicas más que los efectos de la liberalización misma. Como se ha indicado, las condiciones estructurales predicen una pérdida de empleo y reducción del salario real después de la liberalización (al menos en el corto plazo). Las políticas macroeconómicas ayudaron a revertir la tendencia del salario real promedio y así ayudaron a reducir la pobreza urbana. Este resultado feliz ha probado ser insostenible. Primeramente, las políticas macroeconómicas no contribuyeron a reducir la segmentación del mercado laboral, ni tampoco las tendencias hacia una mayor desigualdad salarial entre los

trabajadores calificados y no calificados y hacia una brecha creciente entre los trabajadores formales e informales. En segundo lugar, la vulnerabilidad externa y los desbordes en la disciplina fiscal incrementaron los déficit gemelos hasta niveles sin precedentes hacia el fin de 1998. Esto generó una crisis de la moneda, la explosión de la crisis bancaria y una elevada inflación en 1999. La caída posterior del empleo y del ingreso real deshizo la mayor parte (y posiblemente más) de las ganancias de ingreso real de los pobres urbanos de los años precedentes. Tercero, ha continuado vigente la vulnerabilidad a crisis externas. Sin embargo, la crisis de 1998-1999 no se debió simplemente a la caída de los precios del petróleo y a El Niño. La secuencia de las reformas de política fue igualmente problemática. En particular, el sector bancario fue liberalizado en un momento en que estaba virtualmente en quiebra y podía vivir sólo gracias a los préstamos del Banco Central (figura 4 e Izurieta, 2000), por el tiempo que lo permitiese la situación de las reservas de divisas. La apreciación de la tasa de cambio real y altas tasas de interés real no ayudaron particularmente a estimular la reestructuración industrial hacia actividades de exportación intensivas en mano de obra.

Mientras que el funcionamiento de la economía ecuatoriana estuvo sujeto a cambios fundamentales como consecuencia del proceso de liberalización, no había perdido relevancia la antigua historia de ciclos de crecimiento conducidos por las exportaciones (de bienes primarios). Dadas las características estructurales, esto representa una mala noticia considerando las perspectivas del bienestar de la población pobre a largo plazo. La introducción del dólar como medio oficial de pago en 2000 en sí misma no resolverá los problemas estructurales. Una mayor inversión en capital humano es sólo uno de los elementos que claramente pueden cambiar la historia en una más feliz. Sin embargo, los frutos sólo resultarán visibles a mediano plazo. La reforma del mercado laboral y la promoción de la producción intensiva en mano de obra para exportación pueden contribuir a establecer bases adicionales para un esquema de crecimiento que podría alcanzar un crecimiento más efectivo del empleo y la reducción de la pobreza. Sin embargo, a corto plazo existe todavía la formidable tarea de alcanzar una estabilidad macroeconómica sostenible y sobrellevar los enormes costos de reestructurar el sector financiero en quiebra. Un aumento de los precios del petróleo sería un evento bienvenido que proveería un colchón. Sin embargo, si esta crisis externa positiva significase simplemente una recaída en la actitud complaciente con respecto a las reformas de las políticas de las décadas pasadas, este rescate en el corto plazo significaría solamente otro retraso más en el tipo de cambio estructural que sería necesario para alcanzar las metas de desarrollo a largo plazo.

Referencias bibliográficas

- Alarcón, Jorge; De Labastida, Edgard y Rob Vos: (1984) "La Matriz de insumo-producto y la planificación de las necesidades básicas. Ecuador. 1975 y 1980", ISS/PREALC, Documento de Trabajo Q/8421, Quito.
- Barreiros, Lidia and Rob Vos: (1991) "Household groups, firms, the state and the distribution of living standards: a SAM for Ecuador 1975", in Jorge Alarcón, Jan van Heemst, Steven Keuning, Willem de Ruijter and Rob Vos, *The Social Accounting Framework for Development*, Aldershot, Avebury, pp. 75-116.
- Berry, Albert (ed.): (1997) *Economic Reforms, Poverty and Income Distribution in Latin America*, Department of Economics, University of Toronto.
- CEPAL: (1998) "Ecuador: evaluación de los efectos socioeconómicos del fenómeno El Niño en 1997-1998", México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (22 de junio), mimeo.
- Cox-Edwards, Alejandra: (1996) "Determinants of hourly earnings in Ecuador: the role of market regulations", in World Bank, Ecuador Poverty Report, Washington DC, World Bank, pp. 265-294.
- Cox-Edwards, Alejandra and Sebastian Edwards: (1994) "Labor market distortions and structural adjustment in developing countries", in Susan Horton, Ravi Kanbur y Dipak Mazumdar (eds.), *Labor Markets in an Era of Adjustment*, volume 1: Issues Papers, Washington DC, EDI/ The World Bank, pp. 105-146.
- Creamer, Germán; Kwan S. Kim y Clark Reynolds: (1997) *Ecuador en el Mercado Mundial: el regionalismo abierto y la participación del Ecuador en el Grupo Andino, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y la Cuenca del Pacífico*, Quito, Corporación Editora Nacional.
- Ganuzza, Enrique; Taylor, Lance y Samuel Morley (eds.): (1998) *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, Mundi-Prensa (para PNUD, BID y Cepal).
- Hachette, D. y D. Franklin: (1991) "Empleo e ingresos en Ecuador en un contexto macroeconómico", AID, Quito, mimeo.
- Izurieta, Alejandro: (2000) "Crowding-out or bailing out? Fiscal deficits and private wealth in Ecuador, 1971-1999", PhD Thesis, The Hague, Institute of Social Studies.
- Jácome, Luis; Larrea, Carlos y Rob Vos: (1998) "Políticas macroeconómicas, distribución y pobreza en el Ecuador", CORDES, Documento

- de Trabajo Nº 7, Quito (también publicado en Ganuza, Taylor y Morléy, 1998).
- León, Mauricio y Rob Vos: (2000) *Pobreza urbana en el Ecuador, 1988-1998: mitos y realidades*, Quito, Abya-Yala Editores.
- Rama, Martin: (1996) "Ecuadorian poverty revisited: the impact of education, growth and deregulation", in World Bank, *Ecuador Poverty Report*, Washington DC, World Bank, pp. 311-334.
- Ros, Jaime: (1999) "La liberalización de la balanza de pagos en México: efectos en el crecimiento, el empleo y la desigualdad salarial", Documento presentado en el Seminario *Liberalización de la Balanza de Pagos, Distribución y Pobreza*, PNUD/BID/Banco Mundial/CEPAL, Río de Janeiro, Brasil, 24-27 de febrero, 1999.
- Sierra, Enrique: (1995) *Ecuador, Ecuador: ¡tu petróleo, tu gente!*, Quito, EDIDAC.
- Taylor, Lance; Morley, Samuel; Paes de Barros, Ricardo y Rob Vos: (1998) "Balance of Payments Liberalization: Effects on Employment, Distribution, Poverty and Growth", Metodología del proyecto PNUD/BID/Banco Mundial/CEPAL, Nueva York, marzo, mimeo.
- Vos, Rob: (1987) *Industrialización. Empleo y Necesidades Básicas en el Ecuador*, Quito, FLACSO-Corporación Editora Nacional.
- (1989) "Ecuador: Windfall gains, unbalanced growth and stabilization", in E. V. K. FitzGerald y Rob Vos, *Financing Economic Development*, Aldershot, Gower, pp. 187-232.
- Velasco, Margarita y Edgar de Labastida: (1998) "Efectos económicos y sociales del fenómeno de El Niño en Ecuador, 1997-1998", Documento presentado en la Conferencia Anual de LACEA, Buenos Aires, octubre.
- y Niek de Jong: (2000) "Macro-micro effects on poverty and inequality during liberalization and economic crisis: The case of Ecuador in the 1990s", The Hague, Institute of Social Studies, mimeo.
- World Bank: (1996) *Ecuador Poverty Report*, Washington DC, World Bank.

Apéndice

Las microsimulaciones

Las microsimulaciones fueron realizadas en el nivel nacional y separadamente para las áreas urbanas y rurales sobre la base de las encuestas de medición de condiciones de vida (LSMS). Se corrieron simulaciones adicionales para las áreas urbanas utilizando ya sea una combinación de LSMS con datos de encuestas de hogares urbanos, o éstas últimas solamente. A continuación se describe la forma en que se efectuaron las simulaciones para 1999 con los parámetros de 1995. Para las otras simulaciones la metodología es idéntica.

Para 1999 se definió una estructura alternativa del mercado laboral sobre la base de los datos de las encuestas LSMS de 1995. Para cada iteración de las microsimulaciones, se asignó un número aleatorio a cada individuo (de un subgrupo) de la población de 1999. Este número fue utilizado para ordenar los individuos. Se efectuó un análisis de los efectos sobre la pobreza y la desigualdad de los siguientes cambios de la estructura del mercado laboral (que se consideraron separadamente o de forma secuencial).

1. Cambio de la tasa de participación de cada grupo j de la población

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si las tasas de participación en 1999 fuesen iguales a las de 1995.
- *Procedimiento:* Dentro de cada grupo j las personas de 10 años y más fueron primeramente ordenados de acuerdo con su situación en la fuerza laboral –comenzando con los económicamente activos– y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. Debido a que para cada tipo j la tasa de participación en 1995 era más baja que la de 1999, las últimas personas económicamente activas del tipo j fueron reclasificadas como económicamente no activas y a su ingreso laboral se le dio un valor cero.

2. Cambio de la tasa de desempleo de las personas económicamente activas del tipo j

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si las tasas de desempleo en 1999 fuesen iguales a las de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población económicamente activa. Dentro de cada grupo j los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con su condición de ocupación—comenzando por los ocupados— y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. Para los tipos j con tasas de desempleo en 1995 mayores que en 1999, las últimas personas ocupadas de cada tipo j fueron reclasificadas como desocupadas y asignado un ingreso laboral cero. En los casos de tipos j con tasas de desempleo menores en 1995, los nuevos ocupados fueron agrupados en deciles sobre la base de los números aleatorios y se les asignó el ingreso laboral promedio del decil correspondiente de las personas ocupadas en 1999.

3. Cambio de sector de actividad de los trabajadores asalariados y no asalariados de tipo j

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de personas ocupadas en el sector de transables no hubiese cambiado entre 1995 y 1999.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de las personas ocupadas de tipo j en cada sector para ambas categorías ocupacionales. Dentro de cada grupo j los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con el sector de actividad—comenzando por el sector de transables— y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos grupos donde la proporción de las personas que trabajaban en el sector de no transables era menor en 1995 que en 1999, las primeras personas del sector de no transables fueron trasladadas al sector de transables. En los grupos j donde la proporción de personas en el sector de no transables era mayor en 1995 que en 1999, las últimas personas del sector de transables se trasladaron al sector de no transables. Dentro de cada grupo j las personas que cambiaron de un sector a otro fueron clasificadas en deciles sobre la base de los números aleatorios y su ingreso laboral fue reemplazado por el

ingreso medio correspondiente al decir de todas las personas que en 1999 trabajaban el sector de destino.

4. Cambio de la categoría ocupacional de las personas de tipo j en cada sector de actividad

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de los asalariados en 1999 fuese la misma que en 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de los trabajadores asalariados y no asalariados de tipo j en cada sector de actividad. Para ambos sectores de actividad dentro de cada grupo j , los individuos fueron primeramente ordenados de acuerdo con la categoría ocupacional – comenzando por los trabajadores asalariados– y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos grupos donde la proporción de trabajadores asalariados era menor en 1995 que en 1999, los últimos trabajadores asalariados se convirtieron en trabajadores no asalariados. En los grupos donde la proporción de trabajadores asalariados era mayor en 1995 que en 1999, los primeros trabajadores no asalariados se convirtieron en trabajadores asalariados. Dentro de cada grupo j las personas que cambiaron de una categoría ocupacional a otra fueron clasificadas en deciles sobre la base de su número aleatorio y su ingreso laboral fue reemplazado por el correspondiente ingreso medio del decil de todas las personas que en 1999 se hallaban ocupadas en la categoría ocupacional de destino.

5. Cambio en la estructura de remuneraciones

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la estructura de ingresos laborales en 1999 fuese la de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos laborales para cada uno de los 16 grupos jk de personas ocupadas, como también una media global, tanto para 1995 como para 1999. Seguidamente, se calcularon los siguientes ingresos medios relativos para 1995:

$$s_{jk} = \frac{\overline{y195}_{jk}}{y195}$$

El ingreso laboral medio de 1999 para cada grupo fue multiplicado por el correspondiente jk para obtener un nuevo ingreso laboral medio para cada grupo jk a precios de 1999:

$$\overline{yl}_{jk}^* = \frac{\overline{yl95}_{jk}}{\overline{yl95}} \cdot \overline{yl99}$$

A su turno, los nuevos ingresos medios de los grupos jk fueron expresados como proporción de la media correspondiente de 1999 y a continuación el ingreso laboral de 1999 de cada individuo i en el grupo jk fue multiplicado por la proporción para el grupo:

$$yl_{jki}^* = \frac{\overline{yl}_{jk}^*}{\overline{yl99}_{jk}} \cdot yl99_{jki}$$

6. Cambio en el nivel de remuneración

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si el nivel de ingresos reales de 1999 fuesen los de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los nuevos ingresos laborales multiplicando el ingreso laboral de 1999 de cada perceptor de ingresos por la razón del ingreso medio de 1995 (en suces de 1999) al de 1999:

$$yl_{jki}^{**} = \frac{\overline{yl95}}{\overline{yl99}} \cdot yl99_{jki}$$

7. Cambio del nivel de calificación de los hombres/mujeres ocupados en el segmento k

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y desigualdad si la proporción de trabajadores calificados en 1999 fuese la misma de 1995.
- *Procedimiento:* Sólo se consideró la población ocupada. Se calcularon los ingresos medios por decil de los hombres/mujeres ocupados en cada segmento k . Los individuos dentro de cada grupo definidos por sexo y segmento fueron primeramente clasificados de acuerdo con la calificación—comenzando por los trabajadores no calificados—y en segundo lugar sobre la base de los números aleatorios. En aquellos

grupos donde la proporción de trabajadores calificados era mayor en 1995 que en 1999, los últimos trabajadores no calificados fueron reclasificados como trabajadores calificados. En los casos de grupos con menor proporción menor de trabajadores calificados de 1995, los primeros trabajadores calificados se trasladaron a la categoría de trabajadores no calificados. Dentro de cada grupo las personas que cambiaron de no calificados a calificados fueron clasificadas en deciles sobre la base de su número aleatorio y su ingreso laboral fue reemplazado por el ingreso medio del decil correspondiente a todas las personas que eran calificados en 1999. En el caso opuesto, los ingresos de 1999 fueron reemplazados por el ingreso del decil correspondiente de los trabajadores no calificados.

Cuadro A.1: Indicadores macroeconómicos, Ecuador. 1988-1998

unidades		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Liberalización comercial												
Aranceles nominales de importación	Promedio ponderado	39,1%		24,6%	15,5%	9,3%	8,5%	11,9%	11,3%	11,3%	13,9%	
	Arancel mínimo	0,0%		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	
	Arancel máximo	290,0%		80,0%	50,0%	37,0%	40,0%	40,0%	40,0%	35,0%	38,0%	
Productos primarios	Promedio ponderado						7,6%	10,3%	10,4%	9,9%	9,9%	
Productos manufacturados	Promedio ponderado	39,0%		251%	15,8%	9,5%	8,8%	12,1%	11,4%	11,4%	12,5%	
Exportaciones (% PIB)	Precios corrientes	28,4%	29,4%	32,7%	31,4%	31,5%	26,2%	26,7%	29,7%	30,5%	30,0%	26,2%
Importaciones (% PIB)	Precios corrientes	30,5%	31,2%	27,4%	29,7%	27,7%	25,5%	23,7%	28,6%	23,4%	29,0%	31,2%
Saldo comercial (% GDP)	Precios corrientes	-2,1%	-1,8%	5,4%	1,7%	3,8%	0,6%	3,0%	1,1%	7,1%	1,0%	-5,1%
Exportaciones (% PIB)	Precios constantes	26,7%	26,1%	28,2%	29,3%	31,5%	32,2%	33,3%	34,4%	34,7%	35,4%	34,8%
Importaciones (% PIB)	Precios constantes	20,5%	21,6%	20,4%	22,0%	21,8%	21,3%	21,9%	23,3%	21,9%	23,0%	23,5%
Saldo comercial (% GDP)	Precios constantes	6,3%	4,5%	7,7%	7,3%	9,6%	10,9%	11,4%	11,2%	12,8%	12,4%	11,3%
Liberalización de la Cuenta de capital												
Ahorro externo (% PIB)		6,8%	7,3%	3,4%	6,0%	1,0%	4,7%	4,1%	4,1%	-0,6%	3,8%	11,9%
Inversión financiera (% PIB)		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Inversión extranjera directa (% PIB)	1,5%	1,6%	1,2%	1,4%	1,4%	3,3%	3,2%	2,6%	2,5%	2,9%	3,3%	
Préstamos externos netos (% PIB)	1,3%	5,2%	0,6%	0,6%	-1,0%	2,1%	2,8%	8,7%	5,1%	4,3%	-0,8%	
sector público		1,3%	4,7%	0,5%	0,6%	-1,8%	-0,3%	1,5%	4,6%	3,0%	1,5%	1,3%
Nuevos desembolsos		-0,4%	4,5%	0,0%	0,9%	-2,2%	0,5%	2,4%	2,4%	2,6%	1,8%	1,1%
Refinanciación y capitalización de los intereses en mora		1,7%	0,3%	0,5%	-0,3%	0,5%	-0,1%	1,0%	2,3%	0,4%	-0,3%	0,2%
sector privado		0,0%	0,4%	0,1%	0,0%	0,8%	2,4%	1,4%	4,1%	2,1%	2,8%	-2,1%
Nuevos desembolsos		0,4%	0,6%	0,1%	0,0%	0,8%	2,4%	2,3%	8,1%	4,8%	4,0%	-0,5%
Refinanciación y capitalización de los intereses en mora		-0,4%	-0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,9%	-4,0%	-2,7%	-1,1%	-1,5%
Pago de la mora de la deuda externa (% PIB)		3,3%	4,2%	4,1%	4,3%	2,4%	3,3%	0,7%	-0,6%	0,3%	-0,1%	0,3%
Otras entradas de capital de corto plazo (% PIB)		0,4%	0,1%	1,2%	1,1%	-1,7%	-0,6%	0,1%	-7,5%	-7,1%	-2,1%	5,6%
Cambio en las reservas (% PIB)		0,2%	-3,9%	-3,7%	-1,3%	-0,2%	-3,3%	-2,8%	0,9%	-1,4%	-1,3%	3,4%

Cuadro A.1: Indicadores macroeconómicos, Ecuador. 1988-1998 (continuación)

unidades	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
Deuda externa pública y privada												
Total deuda externa (% PIB)	107%	117%	114%	109%	101%	95%	88%	78%	77%	76%	76%	
Deuda externa pública	105%	116%	113%	107%	99%	91%	83%	69%	66%	64%	65%	
Deuda externa privada	1%	2%	2%	1%	2%	4%	5%	9%	10%	13%	10%	
Tasa de cambio y términos de intercambio												
Tasa de cambio nominal (sucres por US\$)	Tasa de mercado, promedio anual	302	526	768	1.046	1.534	1.919	2.197	2.564	3.189	3.998	5.338
Tasa de cambio efectiva real (índice, agosto 1992=100)	Ponderada por comercio	102,3	98,8	108,1	104,4	104,7	91,1	86,0	87,7	88,3	83,4	87,8
Tasa de cambio bilateral US real (índice, agosto 1992=100)		111,3	110,2	114,4	109,7	107,3	95,4	87,8	85,5	88,1	86,6	90,9
Términos de intercambio externo		90	99	110	100	100	86	94	89	104	85	72
Tasas de interés												
Tasa pasiva real (%)		-25,7%	-8,4%	-8,4%	-2,4%	-17,7%	-18,0%	15,1%	24,5%	7,7%	-1,8%	3,1%
Tasa activa real (%)		-22,1%	-3,2%	5,4%	7,1%	1,9%	-6,1%	22,4%	36,2%	20,2%	8,8%	16,0%
Brecha ("Spread") (%)		3,6%	5,2%	13,8%	9,6%	19,6%	11,9%	7,3%	11,7%	12,5%	10,6%	12,9%

Cuadro A.1: Indicadores macroeconómicos, Ecuador. 1988-1998 (continuación)

	unidades	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Saldo fiscal												
Superávit fiscal (+)/Déficit (-) (% PIB)	Sector público no fin. r	-5,0%	-1,2%	0,5%	-0,6%	-1,2%	-0,1%	0,6%	-1,1%	-3,0%	-2,6%	-6,1%
Gasto público (% PIB)	Sector público no fin. r	26,8%	27,4%	26,6%	26,0%	26,9%	25,0%	23,8%	26,6%	27,3%	26,3%	25,7%
Gasto corriente		21,4%	20,1%	19,5%	18,6%	19,6%	18,2%	17,3%	20,1%	19,7%	20,0%	20,5%
Inversión		5,4%	7,3%	7,1%	7,4%	7,3%	6,8%	6,5%	6,6%	7,6%	6,3%	5,1%
Ingresos públicos (% PIB)	Sector público no fin. r	21,5%	26,2%	27,1%	25,4%	25,8%	24,9%	24,4%	25,5%	24,4%	23,8%	19,6%
Ingresos del petróleo		7,7%	9,4%	11,6%	8,8%	9,6%	8,7%	7,2%	7,4%	8,2%	6,4%	4,6%
Ingresos no petroleros		13,8%	16,7%	15,5%	16,6%	16,2%	16,3%	17,2%	18,1%	16,1%	17,4%	15,0%
Otros indicadores macro												
Crecimiento del PIB (%)		10,5%	0,3%	3,0%	5,0%	3,6%	2,0%	4,3%	2,3%	2,0%	3,4%	1,4%
Sector de bienes transables			-3,6%	2,3%	5,7%	4,1%	3,2%	6,0%	3,1%	1,8%	3,7%	0,6%
Sector de bienes no transables			3,1%	1,4%	3,2%	2,6%	1,1%	2,7%	1,5%	2,6%	2,6%	2,0%
Crecimiento PIB per cápita (%)		7,9%	-2,1%	0,7%	2,6%	1,3%	-0,2%	2,1%	0,2%	-0,1%	1,3%	-0,7%
Tasa de inflación (IPC) (%)		58,1%	75,7%	48,5%	48,7%	54,6%	45,0%	25,9%	22,9%	24,4%	30,7%	45,0%
Salario mínimo real (Índice, 1988=100; el mes de referencia es noviembre)		100,0	82,1	69,2	63,6	69,5	76,6	95,7	106,8	115,0	109,6	106,2
Tasa de desempleo urbano (%)		6,5%	7,9%	6,1%	8,5%	8,9%	8,3%	7,1%	6,9%	10,4%	9,2%	11,5%
Expansión monetaria (M1) (%)		32,3%	38,1%	52,2%	46,5%	44,5%	49,4%	35,7%	12,7%	35,4%	29,7%	8,7%
Expansión monetaria (M2) (%)		40,0%	45,8%	63,9%	58,1%	56,9%	52,8%	56,8%	41,8%	43,8%	35,1%	24,7%
Intermediación financiera												
Oferta de dinero (M2/PIB)		20,7%	17,6%	18,2%	19,2%	19,1%	20,6%	24,3%	27,3%	29,8%	30,9%	28,4%
Razón de intermediación financiera (M2/M1)		1,8	2,0	2,1	2,3	2,5	2,5	2,9	3,7	3,9	4,1	4,6

Fuente: Banco Central del Ecuador.

EL SALVADOR: LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS
Y SUS EFECTOS EN EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO, LA POBREZA
Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO*

Alexander Segovia
Jeannette Larde

* Agradecemos a Tomás Rau y David Bravo por su colaboración en los procesos de simulación y por sus valiosos comentarios.

Introducción

Históricamente, El Salvador se ha caracterizado por presentar una alta concentración del ingreso y de la riqueza y por padecer graves problemas sociales, particularmente una pobreza muy extendida que afecta a amplios sectores de la población, sobre todo rural. Durante la década de los noventa, la evidencia empírica indica que la situación económica y social del país mejoró y que la pobreza global se redujo, debido fundamentalmente a la reducción de la pobreza urbana, ya que la pobreza rural sólo disminuyó marginalmente (Segovia, 1998).

El mejoramiento de la situación económica y la reducción de la pobreza registrada en El Salvador en la década de los noventa ha ocurrido en el contexto de profundos cambios estructurales de la economía derivados de los masivos movimientos migratorios internos y externos, de la crisis de la economía agroexportadora, del ingreso masivo de recursos externos provenientes principalmente de las remesas que envían los salvadoreños viviendo en Estados Unidos, y de la implementación de una importante reforma económica basada en la liberalización de la economía, la reprivatización de la banca y la apertura externa.

El presente trabajo analiza los efectos de la liberalización de la balanza de pagos ocurrida en El Salvador en la década de los noventa, sobre

el crecimiento económico, el empleo, la pobreza y la distribución del ingreso. Para ello se realiza un ejercicio de simulación consistente en determinar cuáles hubieran sido la distribución del ingreso y los niveles de pobreza después del proceso de liberalización económica (1997), si se hubiese mantenido la estructura salarial o de empleo previa a la reforma económica (1991/1992).¹

El trabajo se ha organizado en seis partes. En la primera, se analiza el funcionamiento macroeconómico de la economía salvadoreña y se estudia el comportamiento de la demanda agregada y sus principales fuentes de dinamismo. La segunda parte está dedicada al estudio del comportamiento de la balanza de pagos, en el contexto del proceso de apertura externa y del ingreso masivo de remesas familiares. En la tercera parte se analiza el comportamiento del mercado laboral y los salarios. En la cuarta parte se estudia la evolución de la pobreza y la distribución del ingreso en la década de los noventa. En la quinta parte se analiza el impacto de la liberalización de la balanza de pagos en la desigualdad y la pobreza, mediante un ejercicio de simulaciones basado en una metodología similar a la utilizada en otros estudios incluidos en el proyecto. Finalmente, en la sexta parte se presentan las conclusiones del trabajo.

1. El funcionamiento macroeconómico de la economía salvadoreña

1.1. Los ciclos económicos y los shocks externos e internos

Desde 1980 hasta el presente, la evolución macroeconómica de El Salvador y la política económica adoptada han estado determinados en buena medida por la presencia de shocks externos e internos. En el período 1980-1998, los ciclos económicos recesivos y de inestabilidad cambiaria y de precios coincidieron generalmente con la escasez de divisas, mientras que los ciclos expansivos y de estabilidad macroeconómica coincidieron con la abundancia de divisas. A su vez, el nivel de empleo y la pobreza siguieron el comportamiento cíclico de la economía (Segovia, 1998).

La duración e intensidad de los ciclos económicos tanto expansivos como contractivos han sido influenciados además, por el contexto sociopolítico interno, así como por la aplicación de programas de estabilización y ajuste, particularmente por la adopción de políticas restrictivas

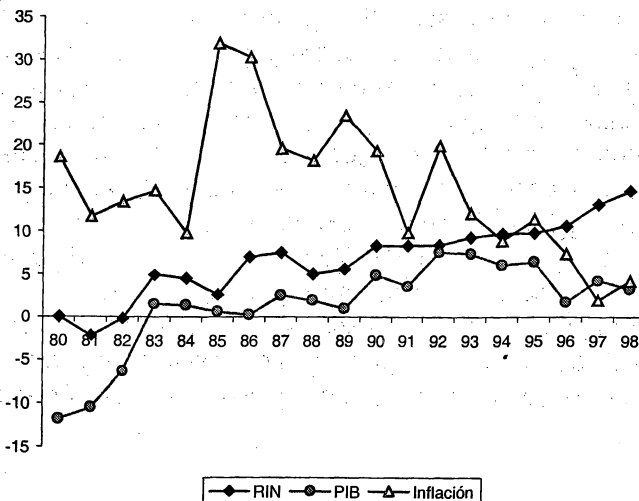
1. Se utilizó el año 1991/92 como año base debido a que no existe información estadística consistente y comparativa para años anteriores.

las cuales en algunos casos provocaron el inicio de ciclos recesivos y contribuyeron a su prolongación.

Desde 1980, El Salvador ha registrado cuatro ciclos económicos claramente relacionados con la presencia de shocks internos y externos y con la escasez-abundancia de divisas.² El primero comprende el período 1980-1982, caracterizado por una alta conflictividad social y política y por la existencia de una severa crisis de balanza de pagos provocada por la masiva fuga de capitales y por el impacto de una serie de shocks externos (aumento del precio del petróleo, caída de los precios de los productos tradicionales, aumento de las tasas de interés internacionales, y cese del financiamiento externo al país como resultado de la crisis política). Durante este período, El Salvador experimentó una escasez de divisas sin precedentes en su historia, lo cual sumado a la situación interna de conflicto social provocó una caída pronunciada del PIB y del nivel de empleo, así como la pérdida de la estabilidad financiera y cambiaria que El Salvador había experimentado por más de 50 años. Como resultado, la pobreza aumentó significativamente en el período (Segovia, 1998).

**Gráfico 1: El Salvador: Evolución de la inflación,
del PIB real y de las reservas internacionales netas.**

Período 1980-1998



Fuente: Banco Central de reserva de El Salvador.

2. En un trabajo anterior (Segovia, 1998), diferenciábamos únicamente tres ciclos debido a que sólo se consideró el comportamiento del PIB.

El segundo ciclo abarca el período 1983-1989, y se caracteriza porque el país comienza a superar parcialmente la restricción externa al crecimiento debido al ingreso, a partir de 1983, de recursos financieros provenientes de Estados Unidos, los cuales asumieron en su mayoría la forma de donaciones³ (Segovia, 1995-1998). Gracias al ingreso de dichos recursos y a su naturaleza política, El Salvador pudo mantener la economía a flote en el contexto de la guerra, pese a no haberse implementado necesarias medidas de ajuste y a que el país sufrió los efectos de varias sequías, de un terremoto (en 1986) y de la profundización de la guerra (Segovia, 1988).

Debido a la posposición del ajuste, los principales desequilibrios macroeconómicos se profundizaron y la inflación alcanzó niveles nunca antes registrados en el país (32% en 1986). Asimismo, el sector exportador sufrió una profunda crisis, producto en buena medida de la sobrevaluación del colón y de la expansión de la guerra a las zonas rurales del país. En la fase final de este ciclo, el país experimentó nuevamente una escasez de divisas que imposibilitó al gobierno pagar el servicio de la deuda externa, lo cual provocó la suspensión de desembolsos por parte de algunas instituciones financieras internacionales.

El tercer período comprende los años 1990-1995, en el cual la economía experimentó un crecimiento promedio de 6%, alcanzándose tasas de crecimiento superiores al 7% en algunos años. Este comportamiento fue producto en buena medida del fuerte proceso de reactivación económica que prosiguió a la finalización de la guerra y de la recuperación de los niveles de inversión privada, de las exportaciones y del consumo (sobre todo de bienes inmuebles y de consumo durables). El *boom* de consumo fue alimentado por el ingreso masivo de remesas; por las mayores facilidades de acceso al crédito y la mayor disponibilidad del mismo, resultantes de la reforma financiera practicada; por el proceso de apertura comercial; por un mayor acceso a los mercados internacionales de capitales; y por la existencia de un tipo de cambio fijo que en el contexto de una inflación moderada provocó un abaratamiento de las importaciones.

El mayor crecimiento económico estuvo acompañado de una notable estabilidad de precios y del tipo de cambio, así como de un aumento del empleo y de una reducción de la pobreza (Segovia, 1998). En este período

3. En 1982, El Salvador firmó un convenio con el FMI, con el cual el gobierno alcanzó su principal objetivo que era lograr el acceso a recursos financieros externos, particularmente a los provenientes de Estados Unidos, los cuales fueron utilizados en gran medida para financiar el déficit fiscal y la brecha externa. No es casualidad en este sentido que sea precisamente a partir de 1982 que la ayuda norteamericana comienza a incrementarse sustancialmente y que la economía haya comenzado a mejorar.

se registró un incremento sustancial en la disponibilidad de divisas del país como resultado de los mayores niveles de ayuda externa destinados a apoyar la reconstrucción posbélica, del aumento de los flujos de capital privado, y del aumento de las remesas familiares y del mejoramiento de los métodos de captación de las mismas. El ingreso masivo de recursos externos facilitó la adopción –y en cierta medida aceleró la necesidad– de un importante programa de reformas económicas, fundamentado en la liberalización de la economía, en la reprivatización de la banca y en la eliminación de los monopolios del comercio exterior del café y de la caña de azúcar (ver parte II).

El cuarto y último período es el que va de 1996 a 1998, y se caracteriza por una desaceleración del crecimiento económico, por una notable disminución de la inflación y por la consolidación del régimen de facto de tipo de cambio fijo. Durante este período el ingreso de recursos externos se mantuvo en niveles elevados y se practicó una política económica restrictiva que privilegió el objetivo de la estabilidad financiera y cambiaría lo cual contribuyó a prolongar el período de desaceleración económica (Edwards, 1999; PNUD, 1999); como resultado, la inflación interna disminuyó a niveles internacionales pero las tasas de interés reales aumentaron, los salarios reales disminuyeron y la situación fiscal se deterioró.

Cuadro 1: El Salvador: Evolución de algunos indicadores macroeconómicos. Período 1989-1998

Año	Exportaciones	Importaciones	Tipo de cambio real	Tasa Interés Pasiva real	Tasa Interés Activa real	Gasto Público	Impuestos	Balance Fiscal	PIB Real	Tasa de Inflación	Tasa de Desempleo
	% PIB	% PIB	Variación Anual			% PIB	% PIB	% PIB			
1989	9.8	21.5	1.61	-7.2	-5.0	14.9	8.6	-3.7	1.0	23.5	8.4
1990	12.1	26.3	8.0	-1.3	1.8	15.7	9.1	-0.4	4.8	19.3	7.5
1991	13.6	28.5	-5.4	6.5	10.4	18.9	9.5	-2.8	3.6	9.8	8.7
1992	13.4	31.1	-6.7	-8.4	-3.5	20.6	9.6	-4.6	7.5	19.9	9.3
1993	14.9	30.9	-8.4	3.2	7.3	18.2	10.3	-1.6	7.4	12.1	9.9
1994	15.5	31.8	-1.7	4.7	10.1	18.2	10.9	-0.6	6.1	8.9	7.7
1995	17.4	35.0	-6.7	2.8	7.3	18.1	12.0	-0.1	6.4	11.4	7.7
1996	17.3	21.2	4.8	6.6	11.2	20.2	11.3	-2.5	1.7	7.4	7.7
1997	21.6	33.4	-2.1	9.8	14.1	17.7	11.0	-1.8	4.2	1.9	8.0
1998	20.6	33.4	-1.7	6.1	10.8	18.6	11.2	-2.7	3.2	4.2	7.5

Nota: Los datos de exportaciones e importaciones de 1989 y 1990 no incluyen maquila porque no se tenían datos precisos de ese rubro.

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales.

Una característica de este período lo constituye la aparición de problemas en el sistema financiero, reflejado en un aumento de la cartera de morosos del sistema bancario y en la aparición de fraudes financieros,⁴ lo cual repercutió en la credibilidad del sistema bancario y puso en evidencia la debilidad del marco regulatorio y de las instituciones encargadas de la supervisión y control.

El proceso de desaceleración y de crecimiento económico menor ha sido sujeto de distintas interpretaciones. La más aceptada es aquella que señala que la desaceleración es el resultado de la pérdida de dinamismo del proceso de reconstrucción posbélica (sobre todo el fin del *boom* del consumo interno de bienes durables e inmuebles) y de la aplicación de una política financiera restrictiva que fue precedida de ajustes en las tarifas de los servicios públicos y del aumento del Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 10% al 13%.⁵

Lo que resulta claro luego de varios años de crecimiento moderado, es que la economía salvadoreña tiene serias dificultades para retomar el crecimiento alto y sostenido en el contexto de una política de tipo de cambio fijo que obliga a las autoridades a adoptar una política financiera restrictiva tendiente a mantener la inflación a niveles internacionales, lo que a su vez perjudica las posibilidades de expansión de la inversión privada debido a sus efectos en las tasas reales de interés. Por otra parte, debido a la baja carga tributaria, las posibilidades de utilizar la política fiscal como un elemento dinamizador de la economía son muy limitadas.

4. En 1997 se registraron dos casos de fraudes financieros (caso FINCOMER e INSEPRO-FINSEPRO). En ambos casos se dio una vinculación de captación ilegal de fondos de sociedades que tenían una sociedad paralela y que captaba recursos al margen de la regulación y supervisión financiera (PNUD, 1999).

5. De acuerdo a Corbo (1997, p. 19), la desaceleración de 1996 también estuvo relacionada con un shock externo que tomó la forma de una gran depreciación de la moneda mexicana a fines de 1994, llevando a una pérdida de competitividad de los productores de sustitutos de importaciones, a una pérdida de competitividad y caída de demanda por las exportaciones salvadoreñas que competían con las mexicanas, y a una reorientación de las inversiones en maquiladoras desde El Salvador hacia México.

1.2. El comportamiento de la demanda agregada durante el período 1990-1997

Existe un consenso bastante amplio en El Salvador de que las altas tasas de crecimiento económico obtenidas en la primera mitad de la década de los noventa fueron en parte el resultado de la reactivación del consumo interno ocurrido después de la finalización de la guerra, proceso que fue facilitado por la apertura externa y reforzado por el ingreso creciente de las remesas familiares. Un factor adicional que tradicionalmente se señala como elemento dinamizador de la economía en ese período es el proceso de reconstrucción posbélica que implicó una reactivación importante de la inversión pública y privada. Donde no existe acuerdo es en lo referente al papel desempeñado por la demanda externa en el proceso de crecimiento de los noventa.

Con el propósito de determinar cuál ha sido el rol de la demanda interna y externa en la reactivación económica de El Salvador en la década de los noventa, a continuación se presenta un análisis del comportamiento de la demanda y sus componentes durante el período 1990-1997. Como se observa en el cuadro 2, durante el período 1990-1995, la tasa de crecimiento anual de la demanda (X) fue alta y sostenida, situación que coincide con un crecimiento alto del PIB. En 1996 por el contrario, el crecimiento de la demanda es negativo (-1,2%), producto del crecimiento negativo de la inversión (-24,7%) y de las exportaciones (-1,4%). En este año las importaciones sufren una drástica contracción (-9%) y el PIB registra la tasa de crecimiento más baja del período (1,8%).

La composición de la demanda agregada registró cambios en el período. El consumo, que constituye el componente más importante de la demanda, disminuyó su participación relativa ya que se redujo del 67,7% en 1990 a 64,3% en 1997. La inversión por su parte, si bien mantuvo su participación en niveles cercanos al 11%, ésta fue muy fluctuante llegando a registrar niveles de participación iguales o mayores al 14% en 1992, 1994 y 1995, para luego disminuir a niveles del 11% en 1996-1997. El gasto del gobierno registró una disminución de alrededor de un punto porcentual en su participación dentro de la demanda, mostrando una tendencia decreciente. Por su parte, las exportaciones si bien registraron una disminución al inicio del período (1991-1992), aumentaron su participación a partir de 1993, alcanzando el 18% en 1997.

Respecto a la evolución de las distintas brechas, se observa que la brecha entre la inversión y el ahorro ($I-sX$) se ha ido ampliando a lo largo del período 1990-1997, si bien durante 1996-1997 ha registrado una disminución (cuadro 2). Esta situación señala la mayor participación del ahorro

Cuadro 2: El Salvador: Comportamiento de la demanda agregada.
Período 1990-1997

Estructura Porcentual

Año	C	I	G	E	M	PIB	T	X
1990	67.7	10.6	7.6	14.1	23.8	76.2	7.0	100.0
1991	67.4	11.8	7.6	13.2	23.4	76.6	7.3	100.0
1992	66.8	14.0	7.1	12.1	24.5	75.5	7.3	100.0
1993	65.3	13.9	6.4	14.4	25.4	74.6	7.7	100.0
1994	64.5	14.6	6.2	14.8	26.0	74.0	8.1	100.0
1995	63.5	14.6	6.3	15.7	27.4	72.6	8.7	100.0
1996	66.3	11.1	7.0	15.7	25.2	74.8	8.4	100.0
1997	64.3	10.9	6.7	18.0	25.9	74.1	8.1	100.0

Tasa de Crecimiento Anual

Año	C	I	G	E	M	PIB	T	X
1991	2.5	15.2	3.9	-3.9	1.2	3.6	8.2	3.0
1992	8.2	29.4	1.3	0.5	14.3	7.6	8.8	9.1
1993	6.3	7.7	-1.4	29.2	12.9	7.4	15.3	8.7
1994	5.5	12.4	3.4	9.4	9.4	6.0	11.6	6.9
1995	6.8	8.3	9.5	15.3	14.1	6.4	17.7	8.4
1996	3.2	-24.7	9.7	-1.4	-9.0	1.8	-4.9	-1.2
1997	2.4	4.2	1.6	21.5	8.2	4.7	1.8	5.6

Brechas Egresos - Ingresos y su Participación dentro de la Demanda
(En millones de colones constantes de 1990 y en %)

Año	I-sX	G-T	E-M	(I-sX)/X	(G-T)/X	(E-M)/X
1990	4,336	288	-4,624	9.1	0.6	-9.7
1991	4,874	155	-5,029	9.9	0.3	-10.2
1992	6,755	-110	-6,645	12.5	-0.2	-12.3
1993	7,199	-760	-6,439	12.3	-1.3	-11.0
1994	8,205	-1,153	-7,053	13.1	-1.8	-11.3
1995	9,614	-1,675	-7,939	14.2	-2.5	-11.7
1996	7,391	-973	-6,418	11.1	-1.5	-9.6
1997	6,537	-998	-5,539	9.2	-1.4	-7.8

Fuente: Cálculos propios en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

externo en el financiamiento de la inversión nacional. En cuanto a la brecha entre el gasto del gobierno y la recaudación tributaria (G-T), ésta se redujo en los años 1990 y 1991; a partir de entonces se ha vuelto negativa, reflejando una política de austeridad que ha tendido a mantener el gasto público por debajo de las recaudaciones tributarias y a estimular el ahorro fiscal en base a dicha recaudación. Finalmente, la brecha entre exportaciones e importaciones (E-M) es negativa durante todo el período de estudio, lo cual refleja la existencia de un amplio déficit comercial.

Dado que el dinamismo económico de El Salvador en los años noventa está estrechamente relacionado con el comportamiento de la demanda, a continuación se analizan las principales fuentes de crecimiento de esta última variable, en base a un ejercicio de descomposición de la demanda agregada, aplicando la metodología utilizada en otros estudios del presente proyecto.⁶ Los resultados se presentan en el cuadro 3 que muestra las fuentes de crecimiento de la demanda agregada originado por el efecto multiplicador del cambio de cada uno de los componentes del multiplicador del gasto y por el cambio en cada uno de los componentes del gasto.

Cuadro 3: El Salvador: Descomposición de las fuentes de crecimiento de la demanda agregada. Período 1991-1997
(en porcentajes)

Año	Sector privado			Sector público				Sector externo			Demanda agregada
	Inversión privada ¹	Ahorro	Subtot.	Inversión pública ¹	Consumo ¹	Impuestos ²	Subtot.	Export. ¹	Import. ²	Subtot.	
1991	3.2	4.5	-1.3	0.7	0.7	0.7	0.7	-1.4	-0.9	-0.5	1.09
1992	5.4	3.4	2.0	2.6	0.2	0.0	2.9	0.2	2.1	-1.9	2.99
1993	1.8	0.7	1.2	0.5	-0.2	0.7	-0.4	7.9	1.6	6.3	7.02
1994	3.9	-1.2	5.1	-0.1	0.5	0.6	-0.2	3.0	1.0	2.0	6.83
1995	2.6	-1.5	4.1	0.0	1.3	1.2	0.2	4.9	2.3	2.6	6.81
1996	-9.0	-4.0	-5.0	0.4	1.4	-0.6	2.5	-0.5	-4.1	3.5	1.02
1997	1.6	3.4	-1.8	-0.5	0.3	-0.5	0.3	7.7	1.1	6.5	4.9
90-97	9.0	4.8	4.2	3.7	5.3	2.2	6.8	28.4	4.0	24.5	35.5

1. Corresponde al efecto propio de la variable de demanda.

2. Corresponde al efecto del coeficiente específico sobre el multiplicador total de la demanda agregada.

Fuente: Cálculos propios en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

6. Se ha aplicado la metodología de descomposición de la demanda agregada total utilizada por los autores del informe de Colombia (ver Anexo metodológico).

Los resultados revelan que la principal fuerza motriz detrás del dinamismo de la demanda agregada durante el período 1990-1997 fue el sector externo, el cual contribuyó a generar crecimientos en la demanda agregada de 24,5% en el período, cifra que representa cerca del 70% del incremento total de la demanda (35,5%). El buen desempeño del sector externo se explica fundamentalmente por el dinamismo de las exportaciones, las cuales contribuyeron con un 28,4%. Como veremos en la parte siguiente, este dinamismo es el resultado del fuerte aumento de las exportaciones de maquila.

Un análisis más cuidadoso de los resultados anuales revela, sin embargo, que el sector externo no fue siempre el principal motor de crecimiento de la demanda agregada. Por ejemplo, en los años 1994 y 1995 la principal fuente de crecimiento fue el sector privado, siendo la inversión privada el principal dinamizador. Asimismo, el sector público fue también una fuente importante de dinamización de la demanda agregada en 1992, producto del aumento de la inversión pública.

El sector externo se convierte en el principal motor de crecimiento de la demanda agregada sólo en los años 1993, 1996 y 1997. La tendencia de estos dos últimos años apunta a que el sector externo podría consolidarse como el principal dinamizador de la demanda, fundamentado en el crecimiento de las exportaciones.

2. Apertura externa, ingreso masivo de recursos externos y comportamiento de la balanza de pagos

2.1. Las reformas institucionales relacionadas con el sector externo

Durante el período de la Administración Cristiani (1989-1994), se ejecutó en El Salvador un programa de reformas económicas, cuyos ejes centrales fueron la liberalización económica, la apertura comercial y la liberalización financiera. Uno de los objetivos específicos fue generar un nuevo sector exportador fundamentado en la diversificación de las exportaciones no tradicionales a terceros mercados. Para lograrlo, se eliminaron los monopolios estatales del comercio exterior del café y azúcar existentes desde principios de la década de los ochenta, así como los controles de precios de alrededor de 200 productos, quedando únicamente 6 productos con precios controlados.

Además se promulgó una nueva legislación en el ámbito del comercio exterior, entre la que sobresale la Ley de Reactivación a las Exportaciones, la Ley de Fomento y Garantía a la Inversión Extranjera, la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales.⁷ Por otra parte se creó el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX), se eliminaron los impuestos a las exportaciones y se abrieron líneas especiales de crédito para las fases de pre y exportación.

En relación a la política cambiaria, a mediados de 1990 se unificó el tipo de cambio y se instauró un sistema de fluctuación sucia con el propósito de mantener un tipo de cambio flexible y realista.⁸ Además se flexibilizaron las operaciones cambiarias con el exterior mediante la eliminación de controles, cuotas, licencias, trámites administrativos y otras restricciones cambiarias. Asimismo se autorizó en mayo de 1990 el funcionamiento de las casas de cambio, medida que resultó crucial para darle una mayor transparencia al mercado de divisas y para captar a través del mercado formal las divisas provenientes de las remesas familiares. De esta manera, a principios de los años noventa, las remesas familiares comenzaron a alimentar el mercado formal de divisas y sus efectos empezaron a reflejarse en las distintas cuentas de la balanza de pagos; como resultado, la disponibilidad de divisas del país aumentó sustancialmente y el mercado negro de divisas que era alimentado fundamentalmente por las remesas, prácticamente desapareció.

Las modificaciones en la política cambiaria se realizaron en el contexto más amplio de una profunda reforma del sistema financiero, cuyo eje principal fue la reprivatización del sistema bancario el cual había sido nacionalizado a principios de los años ochenta. La reforma financiera incluyó además la liberalización de las tasas de interés, un cambio del rol del Banco Central de Reserva y modificaciones a la institucionalidad vinculada con la supervisión y control. En cuanto al manejo de la deuda externa se implementó una agresiva política de renegociación de deuda externa, que incluyó la renegociación de deuda en el Club de París con

7. En 1998 se modificó la Ley de Zonas Francas para incrementar el desarrollo de las industrias de exportación y para proteger a algunos sectores, especialmente el sector agrícola (CEPAL, 1998).

8. El régimen cambiario fue unificado y liberalizado entre mediados de 1989 y mediados de 1990. Al principio se autorizó al sistema bancario a operar en el mercado de divisas. Posteriormente, la ofensiva guerrillera de noviembre de 1989 y la política crediticia menos estricta aplicada subsiguientemente a principios de 1990, hicieron que las autoridades volvieran a imponer tipos de cambio múltiples, práctica que duró poco. Para junio de 1990, se había unificado el régimen cambiario e implantado un tipo de cambio flexible (BID 1993, p. 38).

Estados Unidos, Francia, Japón y España, por un monto de US\$136 millones. Asimismo, en 1992, Estados Unidos le condonó al país el 75% de la deuda concesional, equivalente a US\$463 millones.

Por otra parte, se ejecutó una importante reforma comercial que incluyó la eliminación de las restricciones cuantitativas al comercio; la eliminación de las exenciones arancelarias (con la excepción de las importaciones del MCCA y de las zonas francas) y de las leyes de fomento fiscal; y la simplificación y eliminación de trámites aduanales. Respecto a la política arancelaria, se ejecutó un programa agresivo de desgravación cuya meta fue disminuir la dispersión y el nivel de los aranceles. En este sentido se profundizó la reforma comercial que venía teniendo lugar desde la década de los ochenta⁹ y se aplicó una reforma arancelaria tendiente a reducir los aranceles de un nivel de entre 290-0 a otro de 20-5 por ciento.¹⁰ La apertura y el proceso de reducción arancelaria se realizó en un período muy corto (un poco más de 2 años) y se dio por igual en todos los sectores de la economía, si bien en el sector agrícola se implantaron algunas excepciones (CEPAL, 1997).

Con el propósito de aumentar las relaciones comerciales, en los últimos años se han dado pasos importantes en el fortalecimiento de la integración centroamericana y en 1992 El Salvador logró la adhesión al GATT. En esta misma línea, se han firmado tratados comerciales y Acuerdos de Alcance Parcial con diversos países fuera del Mercado Común Centroamericano (MCCA), como es el caso de Panamá, México, Colombia, y Venezuela.

Respecto a las medidas relacionadas con la inversión extranjera, existe la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera, la cual tiene como objeto fomentar y garantizar la inversión extranjera y regular los derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros. De acuerdo a dicha ley, los inversionistas extranjeros pueden participar virtualmente en cualquier actividad económica, ya que sólo existen restricciones en las actividades relacionadas con la microempresa y la pesca artesanal. En 1993 se

9. De acuerdo a CEPAL (1997, p. 1) en el proceso de una liberalización comercial en la región centroamericana se distinguen tres momentos. El primero corresponde a la eliminación de algunas cuotas y restricciones a las importaciones en la segunda mitad de la década de los ochenta. El segundo se da en el marco de las negociaciones comerciales multilaterales de fines de los ochenta y principios de los noventa, en las que la apertura va acompañada de un mayor acceso a los mercados. El tercero se produce en el contexto del fortalecimiento de la integración regional y, adicionalmente, en la intención de los países de participar en un esquema de integración hemisférica.

10. En Julio de 1998 la tasa para los bienes intermedios con derechos arancelarios de 10% bajó a 7%; para aquellos con derechos arancelarios de 15% bajó a 12%, y para los bienes finales con aranceles de 20% la tasa disminuyó a 17% (CEPAL, 1998).

promulgó la Ley de la Propiedad Intelectual que también contribuye a asegurar los intereses de los inversionistas extranjeros en el país.

2.2. El ingreso masivo de remesas y sus efectos en la balanza de pagos

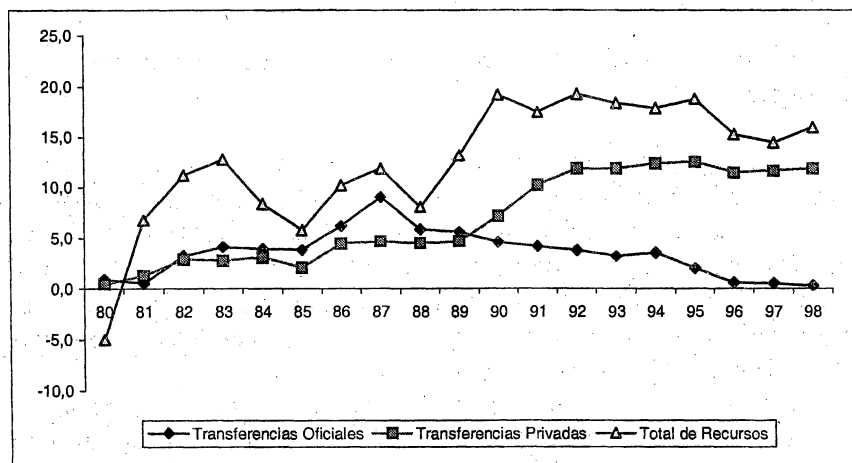
El programa de reformas se ejecutó en el contexto de un ingreso masivo de recursos externos proveniente de las remesas familiares, de recursos de cooperación externa destinados a la reconstrucción posbélica, y de mayores capitales privados estimulados por el fin del conflicto y por la reforma financiera y cambiaria. Dada la magnitud de dichos recursos, sus efectos macroeconómicos han sido profundos y probablemente más importantes que la liberalización económica en sí misma.

El monto de recursos externos recibidos en los años noventa ha promediado el 17,4% del PIB, alcanzando en 1992 un monto equivalente al 19,2% del PIB. Un monto tal de recursos y la naturaleza de los mismos ha provocado profundos efectos en la economía salvadoreña en general¹¹ y en el sector externo en particular.

El hecho de que las remesas constituyen el mayor componente de los recursos externos recibidos, ha tenido consecuencias importantes para la economía del país, ya que tales recursos se destinan en su gran mayoría al consumo de bienes no transables (se estima que en promedio, alrededor del 77% de las remesas son consumidas en su mayoría en bienes no transables), y una buena parte de las mismas se ha traducido en una mayor demanda de importaciones lo cual en el contexto de una recuperación lenta de las exportaciones ha llevado a una ampliación sin precedentes del déficit comercial. En este sentido, la manera apropiada de interpretar el enorme déficit comercial de El Salvador es como un reflejo del flujo de divisas del país (Harberger, 1994), y por tanto el déficit representa el mecanismo principal de ajuste de la economía salvadoreña al ingreso de remesas.

11. Un análisis detallado del impacto de los recursos externos en la economía salvadoreña se encuentra en Banco Mundial (1995); Segovia (1998); FMI (1998).

Gráfico 2: El Salvador: Ingreso neto de recursos externos: transferencias oficiales y privadas como % del PIB



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

Por otra parte, el aumento de la demanda de bienes no transables ha afectado negativamente al sector exportador mediante sus efectos en el tipo de cambio real¹² y ha provocado un cambio sustancial en la composición sectorial del PIB en favor de las actividades vinculadas a la producción de bienes no transables, particularmente la construcción y servicios. Esto último a su vez ha provocado el tránsito de una economía agroexportadora a una economía de servicios (Segovia, 1995-1998).

En el cuadro 4 se presenta la evolución de la balanza de pagos durante el período 1990-1998. Como puede observarse, el ingreso masivo de recursos externos ha conducido tanto a déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos como a la acumulación de reservas, si bien el primer efecto ha sido mayor.¹³ El incremento en las reservas refleja por su parte, la política de operaciones de mercado abierto, lo cual si bien ha

12. Como ha sido señalado por Harberger (1993, pp. 4-5), el hecho de que sólo una parte de los recursos externos se gaste en bienes transables significa que hay un aumento en la oferta de dólares que no iguala a un correspondiente cambio en la demanda. Esto es lo que hace que la tendencia del tipo de cambio real sea hacia la baja.

13. Durante los noventa, las remesas han posibilitado reducir el déficit de la cuenta corriente. Además, siguiendo las recomendaciones de Harberger (1989), las autoridades han utilizado las reservas para efectuar pagos adelantados de la deuda externa. Esto es lo que explica los déficit globales de la balanza de pagos registrados en 1991/1992.

reducido los efectos negativos del ingreso masivo de recursos externos sobre el tipo de cambio nominal, ha puesto presiones inflacionarias adicionales, ha provocado un aumento del déficit cuasi-fiscal¹⁴ y de las tasas de interés y ha disminuido la disponibilidad de crédito real al sector privado (Harberger, 1993; World Bank, 1995; FMI, 1998).

Cuadro 4: El Salvador: Balanza de pagos. Período 1980-1998

Año	Balanza de bienes, servicios y transferencias privadas ¹		Remesas		Balanza de la cuenta de capital		Balanza global ²	
	Millones US\$(1)	% del PIB(2)	Millones US\$(3)	% del PIB(4)	Millones US\$(5)	% del PIB(6)	Millones US\$(7)	% del PIB(8)
1980	12.4	-0.35	10.9	0.30	-226.7	-6.34	-196.2	-5.49
1981	-309.8	-6.01	42.2	1.23	171.8	5.00	-78.6	-2.29
1982	-301.6	-8.56	77.5	2.20	180.6	5.13	69.9	1.98
1983	-284.3	-7.19	92.4	2.34	228.3	5.77	200.5	5.07
1984	-347.1	-7.82	114.0	2.57	67.6	1.52	7.5	0.17
1985	-365.6	-6.81	101.7	1.90	-3.1	-0.06	-60.8	-1.13
1986	-241.1	-6.73	134.3	3.75	-6.8	-0.19	109.9	3.07
1987	-407.1	-9.85	168.2	4.07	-81.6	-1.97	57.8	1.40
1988	-429.3	-8.77	194.2	3.97	-116.3	-2.38	-63.8	-1.30
1989	-669.8	-12.92	203.5	3.92	150.9	2.91	-33.0	-0.64
1990	-669.7	-14.08	311.9	6.56	356.3	7.49	221.7	4.66
1991	-797.0	-15.12	504.8	9.58	159.8	3.03	91.1	1.73
1992	-1,065.3	-18.04	685.3	11.60	213.3	3.61	59.8	1.01
1993	-1,092.4	-15.85	790.3	11.46	237.1	3.44	155.3	2.25
1994	-1,265.9	-15.74	964.0	11.99	161.0	2.00	143.2	1.78
1995	-1,513.6	-15.99	1,062.6	11.23	403.1	4.26	146.5	1.55
1996	-1,317.3	-12.63	1,086.6	10.42	334.0	3.20	164.8	1.58
1997	-1,158.4	-10.14	1,199.0	10.49	266.5	2.33	362.5	3.17
1998	-1,331.1	-10.67	1,132.0	9.08	452.1	3.63	289.9	2.32

1. Es igual al balance de cuenta corriente menos las remesas y las transferencias oficiales. Estas últimas son consideradas aquí como financiamiento externo por lo que están incluidas en la cuenta de capital.

2. Un signo positivo en la columna (7) indica que ha habido acumulación de reservas.

Fuente: Cálculos propios en base a datos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

14. Las pérdidas del Banco Central de Reserva durante los años 1991-1992 representaron el 0,8% del PIB, reduciéndose al 0,2% del PIB en los dos años siguientes (IMF, 1994, p. 17).

2.3. El comportamiento del comercio exterior

En cuanto a la evolución del comercio exterior, las exportaciones se han recuperado parcialmente en la década de los noventa luego de la pronunciada caída registrada en los años ochenta. Dicha recuperación se debe principalmente al aumento significativo de las exportaciones de maquila, las cuales pasaron de representar menos del 2% del PIB a fines de la década pasada, hasta situarse arriba del 10% en relación al PIB en los últimos años. El valor de las exportaciones de maquila (bruta) aumentó de US\$81.0 millones en 1989 a US\$1,189.0 millones en 1998.¹⁵ Por otra parte, el valor agregado de la maquila aumentó sustancialmente ya que pasó de un valor de 131.1 millones de colones constantes de 1990 (\$15.0) a 1,320.2 millones (\$151.0).

Cuadro 5: El Salvador: Indicadores del sector maquila.
Período 1990-1998. Millones de colones

Años	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones netas	Valor agregado	
				A Precios Corrientes	A Precios Constantes 1990
1990	81.0	65.5	15.4	131.1	131.1
1991	132.0	107.0	25.0	179.2	164.6
1992	198.2	156.1	42.1	311.5	262.2
1993	290.1	220.0	70.1	485.7	420.8
1994	430.4	322.2	108.2	737.8	536.2
1995	646.6	473.0	173.6	1,032.5	724.4
1996	764.1	550.6	213.5	1,192.5	813.4
1997	1,056.8	765.7	291.1	1,631.2	1,100.2
1998	1,189.0	849.9	339.1	n.d.	1,320.2

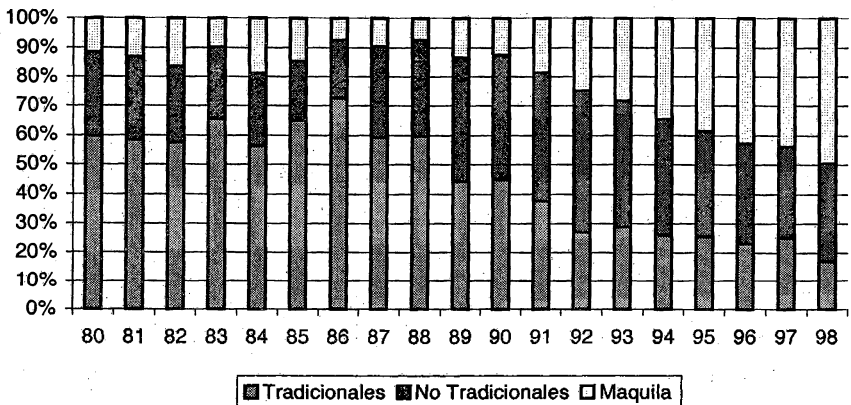
Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

15. La industria maquiladora se creó en 1974, con el auspicio de AID, mediante la aprobación de una ley que autorizaba la operación de zonas francas. Al año siguiente se estableció la primera ZF en San Bartolo, cuyo desarrollo fue importante hasta 1979, pero debido a la inestabilidad política cerraron muchas empresas, y en los años noventa restablecieron su actividad. A fines del decenio de los ochenta la actividad maquiladora dio un giro en El Salvador. El proyecto de zonas francas fue retomado y adquirió dimensiones sin precedentes en actividades de fomento de la política económica. Los recursos de AID fueron canalizados por el Ministerio de Economía, FUSADES y el sistema bancario nacional (CEPAL, 1997a, p. 37).

Esta situación ha beneficiado particularmente a las mujeres, quienes se han incorporado de manera creciente a la población ocupada. De acuerdo a datos oficiales, el empleo en la industria de la maquila ha aumentado considerablemente en la década de los noventa, ya que ha pasado de dar ocupación a 6.117 personas en 1990 a 69.700 personas en 1998¹⁶ (Ministerio de Economía, 1998).

Debido al rápido crecimiento de las exportaciones de maquila, su participación dentro del total de exportaciones se elevó a cerca del 50%, provocando de esta manera un cambio importante en la composición de las exportaciones totales en favor de la maquila y en detrimento de las exportaciones tradicionales.

Gráfico 3: El Salvador: Exportaciones totales incluyendo maquila.
Período 1980-1998 (estructura porcentual)



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

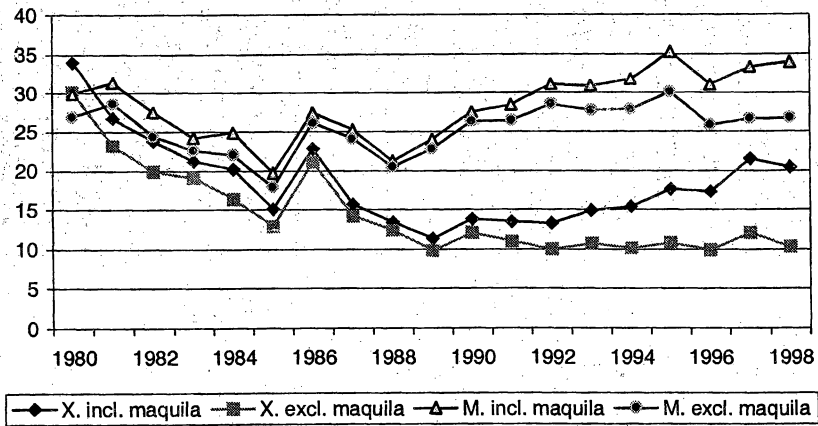
Pese al buen desempeño de las exportaciones de maquila, las exportaciones totales como proporción del PIB continúan muy por debajo de su nivel histórico: en 1998, las exportaciones totales incluyendo maquila representaron el 20 % del PIB, mientras que dicha relación fue de 34% en 1980.

16. Según declaraciones oficiales, la reducción en el desempleo que supuestamente ocurrió en 1998, se debió en buena medida al aumento del empleo en las industrias maquiladoras, que habría pasado de 56.603 trabajadores en 1997 a 69.700 en 1998, lo cual representa un 22% de aumento en un solo año.

Las importaciones por su parte, si bien disminuyeron durante la década del ochenta, lo hicieron en una menor proporción que las exportaciones, evidenciándose de esta manera la fuerte dependencia del aparato productivo de las importaciones de bienes intermedios y de capital. Durante la década de los noventa, las importaciones han experimentado un incremento sustancial como resultado de un mayor crecimiento económico, de la depreciación del colón, del boom de consumo privado, y del proceso de liberalización comercial. Las importaciones totales como proporción del PIB alcanzaron el 34% en 1998, porcentaje superior al registrado en 1980 (29.9%) y al obtenido a fines de la década de los ochenta.

Como resultado de lo anterior, la brecha comercial del país se amplió de manera sistemática a lo largo de los últimos 19 años, acelerándose en la década de los noventa, hasta alcanzar su mayor nivel en 1992, año en que representó cerca del 18% del PIB.

Gráfico 4: El Salvador: Exportaciones e importaciones como % del PIB. Período 1980-1998



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

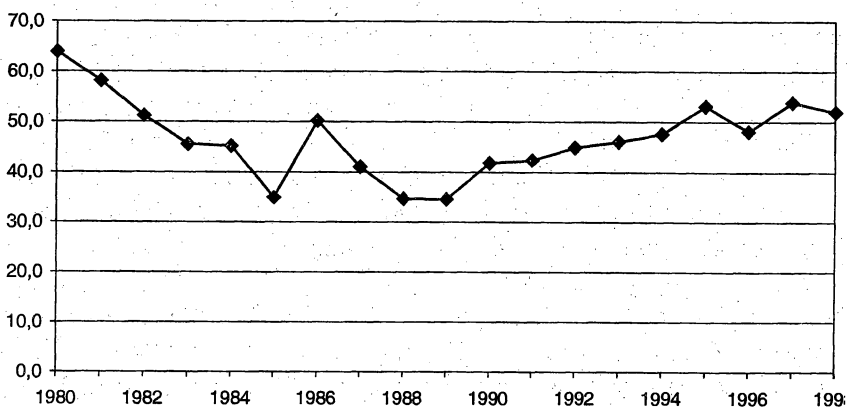
Por otra parte, y pese al aumento registrado durante la década de los noventa tanto en las exportaciones como en las importaciones, El Salvador no ha podido recuperar el grado de apertura externa que tenía en los años setenta y a principios de la década de los ochenta. Como se observa en el gráfico N 5, la apertura externa medida por la suma de las

exportaciones e importaciones era superior al 60% en 1980, porcentaje que disminuyó a cerca de la mitad durante los años 1985, 1988 y 1989, para luego recuperarse parcialmente durante el período 1990-1998, situándose en niveles entre 50% y 55%.

Gráfico 5: El Salvador: Grado de apertura de la economía.

Período 1980-1998.

(Exportaciones e importaciones incluyendo maquila como % del PIB)



Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador.

3. Desigualdad, pobreza y mercado laboral en los noventa

3.1. Desigualdad y pobreza

En un trabajo anterior sobre la pobreza (Segovia, 1998) se mostraba que existía una estrecha vinculación entre el nivel y el tipo de crecimiento económico, el empleo y la pobreza y se argumentaba que los niveles de pobreza afectan a la mayoría de la población salvadoreña, sobre todo a la población rural. Respecto a los principales determinantes de la pobreza en El Salvador, se señalaban la localización espacial de la población (urbana o rural), el género, el nivel de educación, el sector económico y las remesas como el principal componente de los ingresos no laborales de las familias.

A continuación se presenta un análisis de la desigualdad y la pobreza en la década de los noventa utilizando información de las Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples de los años 1991/92 y 1997. El análisis sobre la evolución de la distribución del ingreso no pretende establecer relaciones de causalidad, sino más bien determinar si el mayor crecimiento económico, el aumento en el empleo y la disminución de la pobreza registrados en los años noventa han sido acompañados de una disminución de la desigualdad.

De acuerdo al último Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano (PNUD, 1999), la distribución del ingreso mejoró en El Salvador durante el período 1990-1997, según lo reflejado por la curva de Lorenz.¹⁷ Dicha curva muestra que el 10% más pobre pasó de recibir el 0,9% del ingreso en 1991/92, a 1,9% en 1997; mientras que el decil de más altos ingresos pasó de recibir el 41,5% en 1991/1992 al 32,8% en 1997.

Por otra parte, la desigualdad medida a través del coeficiente de Gini (que mide el grado en que la distribución del ingreso de las unidades familiares se desvía de una distribución perfectamente equitativa), también muestra una mejoría si se comparan los años 1991/1992 y 1997.¹⁸ Sobre la base del ingreso del hogar per cápita, el coeficiente de Gini pasó de un 0,534 en 1991/92 a un 0,507 en 1997 (cuadro 6). Se observan diferencias en la desigualdad por área geográfica ya que en 1997, el área urbana (0,463) muestra una mayor desigualdad que el área rural (0,423).

Al medir la pobreza y la desigualdad por medio de los ingresos laborales de los ocupados, también se observa una mejoría en la distribución de los ingresos laborales y una disminución en todos los indicadores de pobreza (cuadro 6).

17. La curva de Lorenz indica los porcentajes acumulados del ingreso recibido por los diferentes deciles de hogares, partiendo de la unidad familiar más pobre.

18. Durante la década de los noventa este indicador ha registrado un comportamiento muy irregular, por lo cual es difícil establecer una tendencia clara y sacar conclusiones firmes. Los valores del coeficiente de Gini para el total del país desde 1991 son los siguientes: 1991:0.53; 1992: 0,52; 1993: 0,52; 1994: 0,53; 1995: 0,55; 1996: 0,50; 1997:0.50; 1998:0.52.

Cuadro 6: El Salvador: Índices de desigualdad y pobreza.
(1991/1992 y 1997)

	1991/1992			1997		
	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total

Medidos por ingreso del hogar per cápita y la línea de pobreza oficial

Coeficiente de Gini						
Total	0.533	0.535	0.534	0.509	0.506	0.507
urbano	0.499	0.499	0.499	0.464	0.461	0.463
rural	0.494	0.487	0.491	0.428	0.418	0.423
Tasa de pobreza						
Total	0.651	0.663	0.657	0.536	0.545	0.541
urbano	0.596	0.598	0.597	0.437	0.447	0.443
rural	0.699	0.725	0.712	0.650	0.674	0.662
Brecha de pobreza						
Total	0.318	0.327	0.323	0.231	0.233	0.232
urbano	0.275	0.279	0.277	0.173	0.177	0.175
rural	0.354	0.373	0.364	0.298	0.307	0.303
Severidad de la pobreza						
Total	0.199	0.206	0.203	0.130	0.131	0.131
urbano	0.166	0.169	0.168	0.093	0.095	0.094
rural	0.228	0.242	0.235	0.173	0.178	0.176

Medidos por ingreso laboral de los ocupados y la línea de pobreza oficial

Coeficiente de Gini						
Total	0.507	0.483	0.503	0.488	0.484	0.490
urbano	0.480	0.465	0.484	0.461	0.475	0.475
rural	0.467	0.459	0.469	0.411	0.386	0.410
Tasa de pobreza						
Total	0.133	0.271	0.183	0.090	0.171	0.121
urbano	0.118	0.281	0.193	0.067	0.173	0.115
rural	0.145	0.251	0.172	0.116	0.165	0.129
Brecha de pobreza						
Total	0.060	0.111	0.079	0.043	0.064	0.051
urbano	0.049	0.114	0.079	0.031	0.064	0.046
rural	0.070	0.105	0.079	0.056	0.064	0.058
Severidad de la pobreza						
Total	0.038	0.061	0.046	0.026	0.033	0.029
urbano	0.030	0.061	0.044	0.019	0.033	0.025
rural	0.045	0.061	0.049	0.035	0.032	0.034

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuestas de Hogares del Ministerio de Economía.

Tanto la tasa o incidencia de pobreza, como la brecha de pobreza y la severidad de la pobreza han disminuido en el área urbana y en la rural, pero esta reducción ha sido mayor en el área urbana. Esta disparidad en la evolución de la pobreza urbana y rural es consistente con estudios anteriores (Segovia, 1998) y está relacionada con el mayor dinamismo que han presentado los sectores productores de bienes no transables (especialmente los sectores comerciales y de servicios), los que se localizan sobre todo en el área urbana. Los pobres rurales del sexo masculino se han visto muy poco beneficiados con este crecimiento debido a que la mayoría de ellos se dedica a actividades agropecuarias, las cuales han permanecido relativamente aisladas del dinamismo de la economía. De acuerdo al cuadro 6, la población total del país que se encontraba bajo la línea de pobreza oficial era de 65,7% en 1991/1992 y de 54,1% en 1997. En el área urbana dichos porcentajes fueron de 59,7% y de 44,3%, en el área rural fueron de 71,2% y 66,2%, respectivamente.

3.2. El papel de las remesas en la reducción de la desigualdad

Debido a la importancia creciente de las remesas como fuente de ingreso de las familias receptoras de dichos recursos, los ingresos no laborales han aumentado su participación dentro de los ingresos familiares. El cuadro 7 muestra por deciles, la proporción de hogares que reciben remesas y la importancia de los ingresos no laborales dentro de los ingresos totales de los hogares con remesas. Es interesante observar que, contrario a lo que usualmente se cree, en 1991/1992 la proporción de hogares que recibieron remesas fue mayor en los deciles más altos. Sin embargo, de 1991 a 1997, dicha proporción aumentó para los cinco primeros deciles, lo cual sugiere que el mayor flujo de remesas ha contribuido a disminuir la desigualdad de los ingresos.

Por otra parte, la importancia de los ingresos no laborales dentro de todos los ingresos de los hogares que reciben remesas ha tendido a elevarse durante el período en estudio, especialmente para los deciles más bajos. En el mismo cuadro 7 se observa que la correlación del ingreso laboral y las remesas resulta negativa para los años 1991/1992 y 1997 y estadísticamente más significativa para el último año mencionado. Esto implica que para 1997 fueron los hogares más pobres los que recibieron mayores volúmenes de remesas, revelándose de esta manera la contribución de las remesas a la disminución de la desigualdad.

Cuadro 7: El Salvador: Proporción de los hogares que reciben remesas e importancia de los otros ingresos dentro de los hogares que reciben remesas, por deciles; y correlación del ingreso laboral vs. remesas (1991/1992 y 1997)

Decil	Proporción de hogares que reciben remesas		Importancia de Ingresos no laborales para hogares con remesas	
	1991/92	1997	1991/92	1997
1	0.03	0.05	0.43	0.59
2	0.07	0.10	0.36	0.57
3	0.09	0.13	0.32	0.44
4	0.10	0.15	0.34	0.52
5	0.11	0.15	0.32	0.37
6	0.14	0.14	0.30	0.36
7	0.15	0.18	0.28	0.37
8	0.18	0.18	0.27	0.36
9	0.19	0.19	0.24	0.28
10	0.22	0.15	0.24	0.26
Años	Corr. (Ingreso laboral vs. Remesas)		Nivel de Significancia	
1991/92	-0.0111		0.1249	
1997	-0.0303		0.0056	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuestas de Hogares del Ministerio de Economía.

3.3. Mercado laboral y salarios

Aunque en el período de 1991 a 1997 se observa un aumento en la educación, una de las principales características del mercado laboral salvadoreño es la escasa calificación de su fuerza laboral. Durante los años en estudio, el porcentaje de la población económicamente activa (PEA) que tenía muy poco o ningún nivel de educación (entre 0 y 6 años de escolaridad) pasó de 68,7% en 1991/1992 a 59,8% en 1997. En el área rural las cifras son aún más dramáticas, siendo dicho porcentaje de 88,3% en 1991/92 y de 83,6% en 1997. Asimismo, el porcentaje de la PEA que ha estudiado entre 7 y 12 años pasó de 24,4% en 1991/92 a 30,4% en 1997, y la población que ha estudiado 13 años y más pasó de 6,9% a 9,8% para el total del país en esos mismos años.

La tasa de participación en todo el país disminuyó de 51,6% en 1991/92 a 50,9% en 1997. En el área urbana pasó de 54,2% a 53,0% y en el área rural, de 49% a 48%. Esta reducción de la tasa de participación podría estar vinculada con el mayor flujo de remesas, pues el elevado componente no laboral de los ingresos familiares desincentiva la participación de los miembros del

hogar en el mercado laboral. El cuadro 8 muestra que la reducción de la participación se ha dado a nivel urbano y rural, en ambos sexos y para todos los niveles de educación, exceptuando a los hombres rurales sin educación y a las mujeres rurales entre 1 a 6 años de educación.

Durante el período 1991-1997 el desempleo abierto registró una leve disminución en el total del país, ya que pasó de 8,7% en 1991/1992 a 8,0% en 1997. Dicha disminución fue de 7,9% a 7,5% en el área urbana, y de 9,7% a 8,7% en el área rural. En el cuadro 8 se observa que la reducción ha ocurrido sobre todo en el sexo femenino, tanto en el área urbana como en la rural, lo cual está relacionado con el hecho de que las mujeres, aún en las áreas rurales, trabajan fundamentalmente en actividades comerciales y de servicios.

**Cuadro 8: El Salvador: Nivel de desempleo y participación
para el área urbana y rural
(1991/1992 y 1997)**

	1991/92		1997	
	Desempleo	Participación	Desempleo	Participación
Hombres Urbanos				
Sin Educación	0.10	0.71	0.09	0.67
Entre 1 y 6	0.09	0.58	0.09	0.56
Entre 7 y 12	0.08	0.70	0.10	0.70
Más de 12	0.06	0.76	0.06	0.72
Mujeres Urbanas				
Sin Educación	0.04	0.40	0.01	0.40
Entre 1 y 6	0.06	0.39	0.03	0.37
Entre 7 y 12	0.11	0.50	0.09	0.46
Más de 12	0.07	0.63	0.08	0.62
Hombres Rurales				
Sin Educación	0.10	0.83	0.11	0.85
Entre 1 y 6	0.09	0.70	0.09	0.68
Entre 7 y 12	0.12	0.71	0.10	0.71
Más de 12	0.02	0.78	0.05	0.69
Mujeres Rurales				
Sin Educación	0.09	0.26	0.04	0.23
Entre 1 y 6	0.11	0.23	0.04	0.24
Entre 7 y 12	0.15	0.28	0.10	0.28
Más de 12	0.15	0.49	0.12	0.24

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuestas de Hogares del Ministerio de Economía.

Detrás de esta disminución en el desempleo, hay también un desplazamiento de la población ocupada desde el sector transable hacia el no transable. A su vez, el nivel de empleo aumentó en el sector no transable y disminuyó en el transable (cuadro 9).

Cuadro 9: El Salvador: Nivel de empleo para el área urbana y rural (1991/92 y 1997)

	1991/92		1997	
	No transables	Transables	No transables	Transables
Hombres Urbanos				
Sin Educación	0.44	0.56	0.47	0.53
Entre 1 y 6	0.60	0.40	0.68	0.32
Entre 7 y 12	0.67	0.33	0.73	0.27
Más de 12	0.82	0.18	0.86	0.14
Mujeres Urbanas				
Sin Educación	0.69	0.31	0.78	0.22
Entre 1 y 6	0.70	0.30	0.74	0.26
Entre 7 y 12	0.75	0.35	0.76	0.24
Más de 12	0.90	0.10	0.92	0.08
Hombres Rurales				
Sin Educación	0.11	0.89	0.14	0.86
Entre 1 y 6	0.18	0.82	0.26	0.74
Entre 7 y 12	0.33	0.67	0.42	0.58
Más de 12	0.74	0.26	0.74	0.26
Mujeres Rurales				
Sin Educación	0.44	0.56	0.61	0.39
Entre 1 y 6	0.44	0.56	0.59	0.41
Entre 7 y 12	0.58	0.42	0.55	0.45
Más de 12	0.58	0.12	0.92	0.08

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuestas de Hogares del Ministerio de Economía.

El subempleo por bajos niveles de ingreso, parece ser un problema más grave que el desempleo. En el área urbana el subempleo representó un 30% en 1997, a su vez, el subempleo por ingresos representa el 87% del total de subempleo, el restante 13% corresponde a subempleados por horas¹⁹(Chacaltana, 1998).

19. El subempleo por ingresos bajos corresponde a los que trabajan 40 horas o más a la semana y que perciben un ingreso menor al salario mínimo establecido. El subempleo por horas lo constituyen los que trabajan involuntariamente menos de 40 horas a la semana.

Durante el período, los salarios reales promedio aumentaron en todo el país. Sin embargo, es preocupante el aumento de las brechas salariales entre el área urbana y la rural, y entre los sexos. En efecto, en 1991/1992, el salario urbano era de 2,03 veces el salario rural, y el salario masculino era de 1,24 veces el femenino. En 1997, dichas cifras se incrementaron a 2,20 y 1,36, respectivamente.

A pesar de que se observa un aumento de los salarios reales promedio, cuando se realiza un análisis de los salarios según sector de actividad económica, sexo y nivel educativo, se observa un alza especialmente en los sectores no transables y en la mano de obra con 7 y más años de estudio, disminuyendo para los menos calificados. Es interesante señalar que pese a la baja registrada en los salarios pagados a la mano de obra menos calificada, al mismo tiempo ha habido un incremento significativo en

Cuadro 10: El Salvador: Salarios por ocupado para el área urbana y rural (1991/1992 y 1997, colones constantes de 1992)

	1991/92		1997	
	No transables	Transables	No transables	Transables
Hombres Urbanos				
Sin Educación	973	732	900	611
Entre 1 y 6	1,274	959	1,262	926
Entre 7 y 12	1,640	1,419	1,726	1,299
Más de 12	2,860	3,673	3,727	3,500
Mujeres Urbanas				
Sin Educación	623	617	596	579
Entre 1 y 6	755	730	764	717
Entre 7 y 12	1,207	1,134	1,330	1,176
Más de 12	1,773	1,809	2,352	2,928
Hombres Rurales				
Sin Educación	892	636	676	505
Entre 1 y 6	963	674	1,008	584
Entre 7 y 12	1,097	919	1,144	739
Más de 12	1,476	1,168	1,785	1,508
Mujeres Rurales				
Sin Educación	546	443	484	423
Entre 1 y 6	587	528	496	505
Entre 7 y 12	882	553	767	783
Más de 12	1,276	671	1,745	1,553

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Encuestas de Hogares del Ministerio de Economía.

la contratación de dicha fuerza laboral. Los menores niveles salariales para el área rural y para el sexo femenino ayudan a explicar la mayor pobreza observada en dichas categorías. Esta diferenciación es importante ya que tanto hombres como mujeres y tanto el área urbana como la rural, tienen fuentes de ingreso provenientes de distintas actividades económicas (cuadro 10).

4. Efectos de la liberalización sobre la desigualdad y la pobreza

Esta sección tiene como objetivo estimar el impacto de la liberalización sobre los niveles de pobreza y desigualdad a través de cambios en la estructura de participación, desempleo, empleo y salarios.

4.1. Datos utilizados y metodología

Se utilizan las bases de datos de la División de Información Social del Ministerio de Economía de El Salvador, para los años 1991/1992²⁰ y 1997. Dichas encuestas tienen cobertura nacional, es decir, incluyen tanto el área urbana como la rural. La metodología consiste en determinar cuáles hubieran sido la distribución del ingreso y los niveles de pobreza si se hubiesen mantenido la estructura salarial o de empleo de 1991/1992 (antes del inicio de la liberalización) en 1997 (finalizada la liberalización).

Los ejercicios de simulación se realizaron basándose en la propuesta metodológica de Paes de Barros (1999). Dado que el impacto de la liberalización puede no ser homogéneo para las distintas categorías de trabajadores, la muestra se dividió en 16 grupos demográficos y dos segmentos económicos, de acuerdo a las siguientes categorías: en primer lugar, la fuerza de trabajo se clasificó por sexo (mujer y hombre), años de estudio aprobados (ninguno, 1 a 6 años, 7 a 12 años, 13 y más años) y por área geográfica (urbana, rural y total del país). En segundo lugar, el mercado de trabajo se dividió en nueve ramas: agricultura; minería; industria; electricidad, gas y agua; construcción; comercio; transporte y comunicaciones; establecimientos financieros; servicios. A su vez, dichas ramas se agruparon

20. Se asume que la encuesta 1991/1992 representa la situación antes de la liberalización, debido a la falta de una encuesta comparable anterior.

por sectores transables y no transables.²¹ Como resultado de esta agrupación, se obtuvieron las 32 celdas (16 tipos de trabajadores con 2 segmentos económicos cada uno) de los cuadros 8, 9 y 10.

Sobre la base de dichas celdas sociodemográficas de 1991/1992 y 1997, se construyeron matrices que representan las estructuras de salarios, ingresos totales y empleo, por tipo de trabajador y segmento económico; y vectores para las estructuras de desempleo y participación, por tipo de trabajador. Luego, a partir de las estructuras de 1991/1992 se realizan una serie de microsimulaciones que comparan la situación inicial (1991/1992) que corresponde a una situación sin liberalización, respecto a una situación final (1997) con liberalización.

Las simulaciones se realizan en cuatro etapas imputando las estructuras de 1991/1992 en 1997. Primero, se imputa la estructura de participación de 1991/1992 en 1997. Segundo, se imputa la estructura de desempleo de 1991/1992 en 1997. De igual manera se imputan la estructura de empleo, la estructura de salarios y el nivel de salarios de 1991/1992 en 1997. Cada una de estas fases, se realiza en forma aislada y luego en forma acumulada, simulando los efectos sobre el coeficiente de Gini, razón de quintiles (Q5/Q1), número de pobres, incidencia, brecha y severidad de la pobreza. Con el objeto de generar intervalos de confianza para dichos indicadores, se realizaron 30 iteraciones para cada simulación. Esta metodología supone que todos los cambios observados en el período se deben al efecto de la liberalización.

No se pudo separar el efecto de las migraciones internas. Sin embargo, con el objeto de captar algún efecto de las remesas familiares que envían los salvadoreños desde el exterior, las microsimulaciones son llevadas a cabo primero, utilizando el ingreso del hogar per cápita, en donde, el ingreso total del hogar (que incluye a las remesas) se divide por el número de miembros del hogar, luego se asigna este ingreso per cápita a cada miembro de dicho hogar. Segundo, utilizando los ingresos laborales per cápita, esto es, utilizando solamente la población ocupada.

21. Dentro de los sectores transables de la economía se incluyen las siguientes actividades: agricultura, caza, silvicultura y pesca; explotación de minas y canteras; industria manufacturera. Las restantes ramas se consideran como no transables: electricidad, gas y agua; construcción; comercio, restaurantes y hoteles; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros y seguros; bienes inmuebles y servicios prestados.

4.2. Resultados de las simulaciones

El cuadro 11 resume los resultados de las simulaciones en forma aislada entre los años 1991/1992 y 1997. Las simulaciones en forma secuencial se muestran en el cuadro 12. Dichas tablas contienen también los valores originales de los índices de pobreza y desigualdad para los años 1991/1992 y 1997.

Los datos revelan que entre 1991/1992 y 1997 hubo cambios importantes hacia una mejoría en la distribución de los ingresos per cápita de los hogares. La fase 1 (cuadro 11) muestra qué hubiese ocurrido con la desigualdad y la pobreza, medidas por el ingreso per cápita de los hogares, si la estructura de participación de 1997 fuera la de 1991/1992. Sin la liberalización, hubiéramos observado aumentos en la concentración del ingreso (medido tanto por el coeficiente de Gini como por la razón de quintiles) y una leve disminución en la incidencia (P0) y en la brecha (P1) de pobreza, y ningún cambio en la severidad (P2) de la pobreza, con respecto a lo que verdaderamente pasó en 1997. Es decir que el impacto de la apertura sobre la estructura de participación mejoró la distribución del ingreso y aumentaron la incidencia y la brecha de la pobreza.

La fase 2 muestra cambios significativos en todos los indicadores. Se aprecia que el impacto de la liberalización sobre la estructura de desempleo tuvo efectos sobre una mejoría de los niveles de desigualdad y en la disminución de la pobreza.

Cuadro 11: El Salvador: Efectos de la liberalización sobre la desigualdad y la pobreza entre 1991 y 1997. (Cada fase por separado)

Verdadero valor										
	1991	1997	Fase 1		Fase 2		Fase 3		Fase 4a	Fase 4b
Indicadores en términos del ingreso del hogar per cápita										
Gini	0,533	0,507	0,515 <i>0,514 0,517</i>		0,516 <i>0,516 0,517</i>		0,522 <i>0,520 0,523</i>		0,493	0,494
Q5/Q1	18,486	15,034	15,880 <i>15,717 16,038</i>		15,945 <i>15,823 16,139</i>		16,610 <i>16,418 16,781</i>		13,908	13,739
P0	0,657	0,536	0,530 <i>0,528 0,532</i>		0,541 <i>0,540 0,543</i>		0,558 <i>0,556 0,560</i>		0,468	0,514
P1	0,322	0,230	0,229 <i>0,227 0,229</i>		0,236 <i>0,235 0,237</i>		0,249 <i>0,247 0,250</i>		0,190	0,213
P2	0,201	0,130	0,130 <i>0,129 0,131</i>		0,135 <i>0,134 0,136</i>		0,145 <i>0,143 0,146</i>		0,104	0,117
# pobres	3,393,786	3,121,964	3,089,162 <i>3,076,981 3,101,321</i>		3,155,526 <i>3,145,720 3,164,140</i>		3,255,596 <i>3,243,878 3,267,341</i>		2,727,592	2,993,972
Indicadores en términos del ingreso laboral de los ocupados										
Gini	0,503	0,490	0,495 <i>0,494 0,497</i>		0,493 <i>0,492 0,494</i>		0,496 <i>0,495 0,498</i>		0,467	0,467
Q5/Q1	14,601	13,230	13,470 <i>13,381 13,571</i>		13,401 <i>13,348 13,458</i>		14,139 <i>14,027 14,250</i>		11,820	11,820
P0	0,183	0,121	0,132 <i>0,131 0,133</i>		0,134 <i>0,133 0,135</i>		0,138 <i>0,137 0,139</i>		0,111	0,129
P1	0,079	0,051	0,056 <i>0,055 0,056</i>		0,057 <i>0,056 0,057</i>		0,059 <i>0,058 0,060</i>		0,043	0,050
P2	0,046	0,029	0,032 <i>0,031 0,032</i>		0,032 <i>0,032 0,032</i>		0,034 <i>0,033 0,034</i>		0,024	0,028
# pobres	326,220	249,278	254,779 <i>252,873 256,194</i>		247,629 <i>245,116 249,740</i>		257,142 <i>255,029 259,996</i>		206,803	239,619

Notas:

- a) Los intervalos de confianza están escritos en letra cursiva.
- b) Las fases 4a y 4b no presentan intervalos de confianza puesto que sólo se imputa la estructura o nivel salarial de 1991, es decir, no hay generación de números aleatorios.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas de Hogares del Ministerio de Economía de El Salvador.

La fase 3 simula la estructura de empleo, los resultados sugieren que, como producto de la liberalización, la desigualdad y la pobreza disminuyen significativamente.

La fase 4 imputa la estructura de salarios (fase 4a) y el nivel salarial (fase 4b) de 1991/92 en 1997. Como puede observarse, los salarios tienen un efecto contrario a las anteriores simulaciones. De no haberse

realizado la liberalización, la desigualdad, los indicadores de pobreza y el número de pobres hubiesen sido menores. Lo cual concuerda con lo que efectivamente sucedió en el mercado laboral: una reducción de los salarios reales de los trabajadores menos calificados, un aumento de los salarios de la mano de obra calificada y semi calificada, y un incremento de las brechas salariales urbano-rural y hombres-mujeres. La liberalización aumentó la desigualdad y los índices de pobreza, a través de la estructura de salarios y el nivel salarial.

En cuanto a los resultados del ingreso laboral por ocupado (parte inferior del cuadro 11), se observa que los tres primeros efectos resultan estadísticamente significativos, tanto para los coeficientes de Gini y razón de quintiles, como para la tasa de pobreza, brecha de pobreza, severidad de la pobreza y número de pobres (se exceptúa el efecto desempleo). Es decir, la liberalización disminuyó la desigualdad y los índices de pobreza. El impacto a través de la estructura salarial fue a la inversa, como resultado de la liberalización, hubo un aumento en la desigualdad de los ingresos laborales y un aumento en los índices de pobreza.

En general, los cambios en los indicadores de distribución del ingreso son significativos tanto para el coeficiente de Gini como para la razón de quintiles, lo cual indica que la tendencia hacia la equidad tuvo sus efectos en todos los quintiles de ingreso. Igualmente, todos los cambios en los índices de pobreza son significativos, lo que refleja que la reducción de la pobreza fue un fenómeno que abarcó a todos los niveles de pobreza.

En resumen, los resultados de las simulaciones en forma separada, muestran una menor desigualdad y una mayor pobreza debido a la disminución de la participación, y una menor desigualdad y una menor pobreza debido al aumento del empleo y la disminución del desempleo. En cambio, se observa que la apertura aumentó la desigualdad y la pobreza como resultado del aumento de los salarios de la mano de obra calificada y de la disminución de los salarios de los no calificados.

Cuadro 12: El Salvador: Efectos de la liberalización sobre la desigualdad y la pobreza entre 1991 y 1997. (Fases acumuladas)

Verdadero valor										
	1991	1997	Fase 12		Fase 123		Fase 1234a		Fase 1234b	
Indicadores en términos del ingreso del hogar per cápita										
Gini	0,533	0,507	0,517		0,523		0,524		0,523	
			<i>0,516</i>	<i>0,518</i>	<i>0,522</i>	<i>0,525</i>	<i>0,522</i>	<i>0,525</i>	<i>0,522</i>	<i>0,524</i>
Q5/Q1	18,486	15,034	16,043		16,984		17,018		16,956	
			<i>15,871</i>	<i>16,183</i>	<i>16,776</i>	<i>17,204</i>	<i>16,795</i>	<i>17,220</i>	<i>16,773</i>	<i>17,172</i>
P0	0,667	0,536	0,532		0,551		0,552		0,552	
			<i>0,531</i>	<i>0,535</i>	<i>0,548</i>	<i>0,554</i>	<i>0,548</i>	<i>0,554</i>	<i>0,550</i>	<i>0,555</i>
P1	0,322	0,230	0,231		0,246		0,246		0,245	
			<i>0,230</i>	<i>0,232</i>	<i>0,244</i>	<i>0,247</i>	<i>0,245</i>	<i>0,247</i>	<i>0,244</i>	<i>0,246</i>
P2	0,201	0,130	0,132		0,143		0,144		0,143	
			<i>0,131</i>	<i>0,132</i>	<i>0,142</i>	<i>0,145</i>	<i>0,143</i>	<i>0,145</i>	<i>0,142</i>	<i>0,145</i>
# pobres	3,393,786	3,121,964	3,103,489		3,213,707		3,216,683		3,216,807	
			<i>3,092,970</i>	<i>3,116,480</i>	<i>3,196,121</i>	<i>3,227,610</i>	<i>3,196,486</i>	<i>3,231,179</i>	<i>3,203,671</i>	<i>3,232,820</i>
Indicadores en términos del ingreso laboral de los ocupados										
Gini	0,503	0,490	0,496		0,498		0,498		0,498	
			<i>0,495</i>	<i>0,498</i>	<i>0,497</i>	<i>0,499</i>	<i>0,497</i>	<i>0,500</i>	<i>0,497</i>	<i>0,499</i>
Q5/Q1	14,601	13,230	13,558		14,245		14,216		14,083	
			<i>13,419</i>	<i>13,860</i>	<i>13,498</i>	<i>14,535</i>	<i>13,472</i>	<i>14,480</i>	<i>13,400</i>	<i>14,470</i>
P0	0,183	0,121	0,133		0,138		0,137		0,137	
			<i>0,131</i>	<i>0,134</i>	<i>0,136</i>	<i>0,140</i>	<i>0,136</i>	<i>0,139</i>	<i>0,136</i>	<i>0,139</i>
P1	0,079	0,051	0,056		0,059		0,059		0,059	
			<i>0,056</i>	<i>0,057</i>	<i>0,058</i>	<i>0,060</i>	<i>0,059</i>	<i>0,060</i>	<i>0,058</i>	<i>0,060</i>
P2	0,046	0,029	0,032		0,034		0,034		0,034	
			<i>0,031</i>	<i>0,032</i>	<i>0,033</i>	<i>0,035</i>	<i>0,033</i>	<i>0,034</i>	<i>0,033</i>	<i>0,035</i>
# pobres	326,220	249,278	253,492		263,096		262,715		262,593	
			<i>250,883</i>	<i>255,778</i>	<i>260,339</i>	<i>266,799</i>	<i>260,318</i>	<i>265,860</i>	<i>259,140</i>	<i>265,920</i>

Nota: Los intervalos de confianza están escritos en letra cursiva.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas de Hogares del Ministerio de Economía de El Salvador.

Cuando los ejercicios se realizan en forma secuencial (cuadro 12), los efectos de mayor equidad contrarrestan a los de menor equidad. Tanto para los ingresos del hogar per cápita, como para los ingresos laborales por ocupado, si no hubiese ocurrido la apertura, el coeficiente de Gini y la razón de quintiles habrían aumentado significativamente. Asimismo, los indicadores de pobreza se hubieran incrementado. Estos resultados pueden estar vinculados con las migraciones masivas del campo a la ciudad, las que tuvieron como consecuencia que una mayor cantidad de

gente gozará de los beneficios de la urbanización. En efecto, se ha visto que el área urbana presenta mejores indicadores laborales, una mayor tasa de participación, menor desempleo y mejores niveles salariales.

Por otra parte, resulta interesante revisar los efectos acumulados sobre la desigualdad y la pobreza. Utilizando el ingreso del hogar per cápita e imponiendo toda la estructura del 91/92 en 1997, el coeficiente de Gini muestra una disminución de un punto porcentual sobre el verdadero valor de 1991; y la incidencia, brecha y severidad de la pobreza muestran una reducción de once, ocho y seis puntos porcentuales, respectivamente. Lo cual sugiere, como se indicó anteriormente, que la mayor recepción de remesas por parte de las familias, han contribuido a disminuir la desigualdad y la pobreza.

5. Conclusiones

El análisis realizado a lo largo del presente trabajo sugiere que durante la década de los noventa, El Salvador logró revertir en buena medida la profunda crisis económica y social registrada en la década de los ochenta. La evidencia empírica muestra que en el período 1990-1998 el crecimiento económico registrado estuvo acompañado de una notable estabilidad financiera y cambiaria, de una reducción de la pobreza global (explicada fundamentalmente por la reducción de la pobreza urbana) y probablemente de una reducción de la desigualdad. El ejercicio de simulación realizado también sugiere que la liberación económica tuvo un efecto acumulativo positivo sobre la desigualdad y la pobreza, si bien sus resultados son mixtos al tomar los efectos por separado en las estructuras de participación, empleo-desempleo y salarial.

Por otra parte, el análisis de las fuentes de crecimiento de la demanda agregada muestra que la principal fuerza motriz detrás del dinamismo de la demanda durante el período 1990-1997 fue el sector externo, particularmente las exportaciones no tradicionales. Esto a su vez sugiere que se ha avanzado en el objetivo de promover un nuevo modelo económico basado en el fomento de exportaciones no tradicionales.

Una pregunta obligada que surge a partir de lo anterior, es hasta qué punto los procesos descritos están consolidados como para asegurar su sostenibilidad en el mediano y largo plazo. El análisis realizado en este y otros trabajos (Segovia, 1995-1998), muestran que las bases del crecimiento económico y de la estabilidad macroeconómica son todavía frágiles y que los efectos de estas variables sobre la pobreza son aún

insuficientes para avanzar de manera sostenida en la erradicación definitiva de la misma.

El análisis de los ciclos económicos muestra que la economía salvadoreña entró en la segunda mitad de la década de los noventa en una fase de crecimiento bajo el cual es del todo insuficiente para disminuir de manera sostenida la pobreza. La experiencia de los últimos años indica que El Salvador tiene cada vez mayores dificultades para retomar el crecimiento alto y sostenido en el contexto de una política de tipo de cambio fijo que obliga a adoptar políticas restrictivas de demanda para mantener la inflación a niveles internacionales, pero que a su vez perjudica las posibilidades de expansión de la inversión privada debido a sus efectos en las tasas reales de interés.

Además, como ha sido señalado en otros estudios (Segovia, 1998), los pobres rurales no se han beneficiado mayormente del dinamismo global de la economía debido a que la mayoría de ellos, especialmente los hombres, trabajan en el sector agropecuario, el cual ha tenido un dinamismo marcadamente menor que el resto de la economía. Por estas razones, El Salvador tiene en los próximos años el formidable reto de retomar el crecimiento alto y sostenido, e implementar una estrategia económica global que permita instaurar un patrón de crecimiento económico más balanceado, de tal forma que permita beneficiar a los pobres rurales, y que a su vez sea compatible con la preservación de los recursos naturales.

El análisis del mercado laboral indica que si bien se ha avanzado en términos de educación de la fuerza laboral, todavía prevalece una escasa calificación de la fuerza laboral que es incompatible con una política de reducción sostenida de la pobreza y con las exigencias de calidad y competitividad que impone la globalización. Los bajos niveles educativos de la fuerza laboral responden en cierta medida al mismo patrón de crecimiento registrado en la década de los noventa, ya que el estar basado en el dinamismo de los sectores no transables y en las exportaciones de maquila ha configurado una demanda de mano de obra no calificada la cual recibe salarios bajos. En este sentido, la inversión en capital humano es una necesidad urgente para avanzar sostenidamente en la superación de la pobreza y para lograr una mayor competitividad global del país.

Finalmente el análisis realizado muestra que los recursos provenientes del exterior han tenido un efecto redistributivo positivo importante, que ha contribuido a la reducción de la pobreza y de la desigualdad, no obstante, el ingreso de dichos recursos también ha generado menores incentivos para la incorporación al mercado laboral de parte de los receptores de remesas. Esta situación es uno de los factores que explicaría en parte la disminución de la tasa de participación.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial: (1994) *El Salvador. The Challenge of Poverty Alleviation*, Washington DC, junio.
- (1995) *El Salvador: Meeting the Challenge of Globalization*, Country Economic Memorandum/Private Sector Assessment, vols. I y II, Washington DC, Draft Report N° 14109-ES, 19 de julio.
- Belt, Juan y Anabella Lardé de Palomo: (1995) *El Salvador: política social y combate a la pobreza*, FUNDAUNGO, Documento de Trabajo, Serie Análisis de la Realidad Nacional 95-5, San Salvador.
- CENITEC: (1990) "Las dimensiones de la pobreza extrema en El Salvador", *Cuadernos de Investigación*, año I, N° 1, febrero, San Salvador.
- (1991a) "La erradicación de la pobreza en El Salvador", *Política Económica*, vol. I, N° 4, diciembre de 1990, enero de 1991, San Salvador.
- (1991b) "Política económica y pobreza rural en El Salvador", *Política Económica*, vol. I, N° 5, febrero-marzo, San Salvador.
- (1992) "Migración y remesas: una evaluación de su impacto en la economía salvadoreña", *Política Económica*, N° 11, febrero-marzo, San Salvador.
- (1993) "Propuesta de un programa económicosocial de consenso para El Salvador", *Política Económica*, 17, San Salvador.
- (1994) "Implicaciones económicas y sociales de las remesas familiares", Apuntes de CENITEC, N° 6, junio, San Salvador.
- CEPAL: (1991) *Remesas y economía familiar en El Salvador, Guatemala y Nicaragua*, México, LC/MEX/R, 414/Rev. 1, junio.
- Chacaltana, Juan: (1998) *La medición del empleo y los ingresos en El Salvador*, BID, BM, CEPAL, DIGESTYC, San Salvador.
- Edwards, Sebastian: (1999) *Growth in El Salvador: Sources, Prospects and Challenges*, NBER, FUSADES, mayo.
- FMI: (1998) *El Salvador: Recent Economic Developments*, IMF Staff Country Report N° 98/32.
- FUSADES: (1992) "Programa de ajuste estructural: ¿dónde estamos?", Informe Trimestral de Coyuntura, N° 2, FUSADES/DEES.
- (1994) "La emigración de salvadoreños y su impacto económico y social", *Boletín Económico y Social*, N° 98, San Salvador, enero.

- (1996) *Sobre la reforma económica*, San Salvador, diciembre.
- (1999) *Crecimiento con participación: una estrategia de desarrollo para el Siglo XXI*, San Salvador, abril.
- Harberger, Arnold C.: (1988) *Informal Notes on Certain Issues of Diagnosis and Policy Recommendations*, San Salvador, FUSADES, December.
- (1993) "Política económica y crecimiento económico. Lineamientos a seguir en El Salvador (hasta fines de la década de los '90)", Reporte Preliminar, UCLA-FUSADES, marzo.
- (1993b) "Las exportaciones y el tipo de cambio real en el Salvador", UCLA, mimeo, octubre. Reporte preparado para FUSADES.
- y Daniel Wisecarver: (1990) "Guidelines for Development: Suggestions for Economic Policy in El Salvador", FUSADES, Documento de Trabajo N° 12, San Salvador.
- Ministerio de Economía-PNUD: (1997) *Informe sobre Desarrollo Humano en El Salvador*, San Salvador.
- Paes de Barros, Ricardo: (1999) "Evaluando el impacto de cambios en la estructura salarial y de oficio sobre la distribución de la renta", mimeo.
- Pleitez, William y Alexander Segovia: (1990) "Política de promoción de exportaciones no tradicionales a terceros mercados en El Salvador 1980-1991", CENITEC, *Cuadernos de Investigación*, año II, N° 4, septiembre, San Salvador.
- PNUD: (1999) *Estado de la nación en desarrollo humano, 1999*, San Salvador, abril.
- Rivera Campos, Roberto: (1995) "La potencial contracción de las remesas y el financiamiento de la economía salvadoreña", San Salvador, mimeo.
- Segovia, Alexander *et al.*: (1990) "La gestión económica de ARENA. La política macroeconómica: promesa y realidad", *Revista Política Económica*, N° 1, CENITEC.
- Segovia, Alexander: (1991) "Los desequilibrios macroeconómicos en El Salvador: bases para una política de estabilización de consenso", *Revista Política Económica*, vol. I, N° 6, abril-mayo, CENITEC, San Salvador.
- (1995) "El Salvador: Macroeconomic Performance and Policies Since 1989", mimeo.

- (1998) "Cambio estructural, políticas macroeconómicas y pobreza en El Salvador", en *Política Macroeconómica y Pobreza en América Latina y el Caribe*, PNUD.
- (1999) "La liberalización de la balanza de pagos en El Salvador y sus efectos en el crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso", Antigua Guatemala, mimeo.

Vides de Andrade, Ana Regina: (1996) *Diagnóstico del mercado laboral salvadoreño* (Primer Borrador), San Salvador, agosto.

Anexo: Descomposición de la demanda agregada total*

El ejercicio de descomposición de la demanda agregada parte de las siguientes identidades:

$$(1) \text{ Oferta agregada total} = X = \text{Demanda agregada total}$$

$$(2) Y + T + M = X = C + I + G + E$$

donde Y es el ingreso privado, T los impuestos totales, M las importaciones, C consumo de los hogares, G consumo público, E exportaciones e I inversión total. Donde además:

$$(3) I = I_{\text{hogares}} + I_{\text{pública}}$$

Definiendo: $Y - C = sX$; $M = mX$ y $T = tX$, y operando en (2) se llega a:

$$(4) X = \frac{1}{s+t+m} (I + G + E)$$

El crecimiento de X se puede descomponer en cada uno de los componentes que componen a (4). En términos discretos y desarrollando la expresión, se llega a:

$$(5) X^* = -\Delta s \frac{A_0}{\gamma X_0} - \Delta t \frac{A_0}{\gamma X_0} - \Delta m \frac{A_0}{\gamma X_0} + \Delta I_0 \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} + \Delta G_0 \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} + \Delta E_0 \frac{\alpha_0}{\gamma X_0}$$

donde Δ es el cambio en niveles de la variable y:

$$(6) X^* = \frac{\Delta X}{X_0}$$

$$(7) A_0 = I_0 + G_0 + E_0$$

* Fuente: Ocampo Gaviria, J. A., Tovar Mora, C. E. y Sánchez Torres, F., "Liberación de la balanza de pagos, crecimiento, empleo y distribución del ingreso en Colombia", mimeo, PNUD-CEPAL, febrero 1999.

$$(8) \alpha_0 = s_0 + t_0 + m_0$$

$$(9) \gamma = \alpha_0 (s_1 + t_1 + m_1)$$

Los primeros tres términos de (5) muestran el crecimiento de la demanda agregada originado por el efecto multiplicador del cambio de cada uno de los componentes del multiplicador del gasto en (4). Por el contrario, los tres últimos términos de (5) recogen el crecimiento de la demanda originado por el cambio en cada uno de los componentes del gasto.

Finalmente, reemplazando (3) en (5) se obtiene una descomposición que separa la contribución de la inversión total entre sus dos componentes: la inversión pública y la privada.

APERTURA, POBREZA Y DESIGUALDAD: GUATEMALA

Juan Alberto Fuentes

1. Introducción

Después de más de quince años de gobiernos militares, el establecimiento de un gobierno civil en Guatemala en 1986 coincidió con el impulso de una política de ajuste que incluyó la devaluación formal del tipo de cambio, el inicio de un proceso de reducción de barreras comerciales, la liberalización financiera, y la apertura de la cuenta de capitales, transitoriamente suspendida durante la primera mitad de los ochenta.

El proceso de ajuste —especialmente cambiario— de Guatemala se inició más tarde que en la mayor parte de los países de América Latina, pero siguió un patrón similar de estabilización y de modificación de precios relativos a favor de los sectores transables y exportables en un primer momento. Posteriormente la apertura financiera contribuyó a un alza de la tasa de interés y a un ingreso de capitales que favoreció una apreciación del tipo de cambio real.

A continuación se realiza una evaluación preliminar de las políticas de apertura comercial y financiera que fueron parte de este proceso, para luego explorar sus efectos sobre el sector externo, la actividad económica, el empleo, la pobreza y la desigualdad en la distribución de ingresos.

Las políticas de liberalización de balanza de pagos

La apertura comercial

Desde 1986 las reformas de política comercial de mayor impacto se dirigieron principalmente a alterar la relación de precios a favor de los bienes y servicios exportables frente a los importables. Las dos principales políticas con esta orientación fueron el establecimiento de un nuevo régimen para promover las exportaciones no tradicionales y la reducción del arancel externo. De menor importancia fueron la eliminación de algunas barreras no arancelarias y del control de precios, así como medidas destinadas a favorecer el reintegro del IVA a los exportadores.

La medida inicial de mayor importancia fue el establecimiento del Régimen de fomento de exportaciones no tradicionales (no destinadas a Centroamérica). Inicialmente (1984) se trataba de un régimen de exoneración de aranceles para exportaciones de maquila, pero en 1989 se aprobó un régimen completo que eliminó los aranceles aplicados a materias primas, bienes intermedios y equipo utilizados para producir el conjunto de exportaciones no tradicionales (es decir, no se aplica al café, el azúcar, la carne, el algodón, el cardamomo, el banano y el petróleo), se estableció el reintegro del IVA, y se exoneró del pago del impuesto sobre la renta a los mismos exportadores durante diez años. Esta legislación, y no la política arancelaria tradicional, fue la que inició y consolidó la apertura comercial de un amplio sector de la economía. Y a los incentivos que representó esta nueva legislación se agregó el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos por medio de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que a partir de la primera mitad de los ochenta le dio más permanencia, seguridad y cobertura a los exportadores no tradicionales que la que se ofrecía anteriormente con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) del mismo país, además del régimen especial aplicado por los Estados Unidos a la maquila.¹

La otra medida importante dirigida a favorecer los bienes exportables fue la reducción de aranceles, aplicables principalmente al sector industrial tradicional que se había desarrollado al amparo de la estrategia de sustitución de importaciones, impulsada conjuntamente mediante la constitución del Mercado Común Centroamericano. En particular, el Arancel Externo Común establecido como parte del MCCA le daba a la estructura

1. Específicamente a las subcategorías de la clasificación aduanera (HTS) 9002.00.70 y 9802.00.80. Sobre las relaciones y consideración de traslapes entre SGP, ICC y este régimen véase Krueger (1993), pp. 146-152.

de incentivos cierto sesgo antiexportador, favoreciendo la producción de bienes finales, aunque existe evidencia de que durante las décadas de 1960 y 1970 las tasas efectivas de protección eran significativamente menores en los países centroamericanos que en otros países en desarrollo.² El proceso de reducción de la protección arancelaria se inició en 1986 con una racionalización del Arancel Externo Común, cuya dispersión se redujo de cerca del 60% en 1980 a 30% en 1986. Posteriormente, como parte del ingreso de Guatemala a la OMC (entonces GATT) y de sus negociaciones con el Banco Mundial para implementar programas de ajuste estructural, se inició una reducción gradual de aranceles. Y luego, como parte de los acuerdos centroamericanos de integración, se convino establecer un techo arancelario del 20% y un piso del 5% en 1996. Como consecuencia de lo anterior el arancel medio (no ponderado) se redujo de 30% en 1980 a 25% en 1987 y a alrededor del 10% en 1996, mientras que la dispersión pasaba de 15% en 1989 a 9% en 1996.³

La devaluación de la moneda entre 1985 y 1990 facilitó la reducción de la protección arancelaria, puesto que la compensaba mediante el encarecimiento relativo de las importaciones. Sin embargo, con la posterior (1991-1998) apreciación del tipo de cambio real aumentaron las presiones proteccionistas. En particular, la apreciación del tipo de cambio estimuló las denuncias de competencia desleal (industria avícola y cemento, en particular) y favoreció la imposición de tasas compensatorias o anti *dumping* y la eliminación del piso arancelario (5%) previamente acordado a nivel centroamericano. Esta eliminación del piso se combinó con una reducción más lenta del techo arancelario en 1997 y 1998, lo cual aumentó la dispersión arancelaria a un 10% en 1997 y dio lugar a que la protección efectiva aumentara levemente, pero no de manera significativa.

Otras medidas complementarias que tendieron a favorecer la relación entre exportables e importables fueron la eliminación de barreras no arancelarias aplicadas al comercio intracentroamericano—que habían proliferado durante la primera mitad de la década de 1980—, y el reintegro del IVA a todos los exportadores y no sólo a los no tradicionales (como se contemplaba en el régimen de 1989). También se eliminó la mayor parte de los controles de precios. Las licencias de importación para granos básicos fueron sustituidas por bandas de precios en 1992, y luego sustituidas por aranceles equivalentes en 1995, al tiempo que las licencias de

2. Rapaport (1978).

3. FMI (1998), The World Bank (1987), CEPAL (1998a).

importación (para fertilizantes, pesticidas, herbicidas) fueron virtualmente eliminadas durante la década de 1990. Entre 1986 y 1989 la política fiscal entró en conflicto con la tendencia de favorecer a los sectores exportables al imponerles un impuesto progresivo a las exportaciones tradicionales y otro proporcional a las no tradicionales, pero estos impuestos fueron eliminados en 1989 y 1990.

Hacia fines de los noventa la eliminación generalizada de aranceles aplicados a materias primas, equipo y productos intermedios, y el reintegro del IVA a todos los exportadores, redujo significativamente la relevancia del régimen especial aplicado desde la década de los ochenta a las exportaciones no tradicionales: el único beneficio tributario para otras exportaciones que perduraba era la exoneración (por diez años) del impuesto sobre la renta.⁴

La apertura financiera

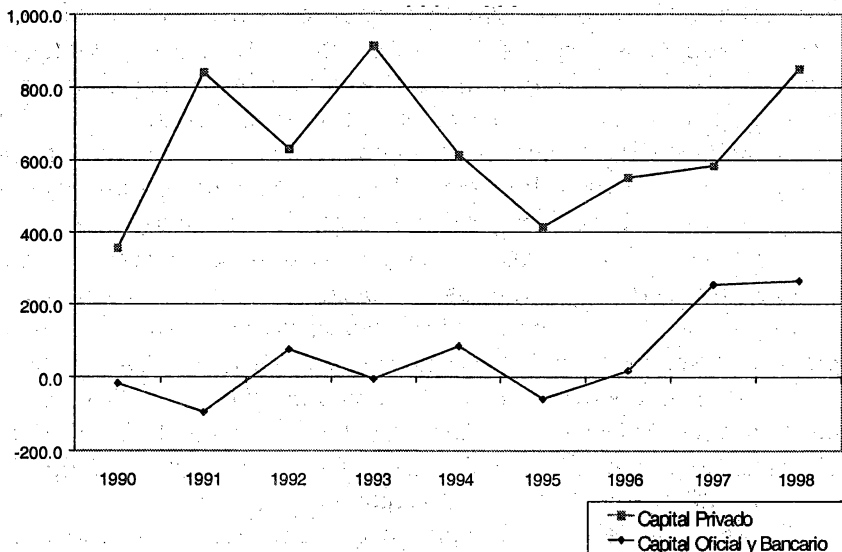
Las principales políticas de apertura financiera en Guatemala desde la segunda mitad de la década de 1980 hasta 1998 incluyeron la eliminación de controles de capitales, la liberalización de las tasas de interés, la flexibilización de las condiciones de ingreso de entidades al mercado financiero nacional, y la prohibición de que el banco central otorgara crédito al gobierno central. La legislación introducida para atender el mercado de valores y la inversión extranjera, en cambio, fue de menor importancia.

En primer lugar, debe tomarse en cuenta que los efectos de la liberalización de la cuenta de capitales en Guatemala comenzaron a manifestarse sólo a partir de 1991. Aunque la liberalización se inició con la eliminación de los controles de capitales en 1986, el impacto de esta medida únicamente se manifestó plenamente después de que se hiciera efectiva la liberalización de la tasa de interés (1990-1991). A su vez, aunque el Banco de Guatemala liberalizó la tasa de interés en 1990, la decisión del sistema financiero guatemalteco —y de la banca comercial en particular— de no permitir que subiera la tasa de interés inmediatamente postergó el ingreso de capitales que se esperaba, no pudiéndose evitar una pronunciada devaluación ese año. El alza en la tasa de interés ocurrió

4. Con la graduación de Guatemala como país con un ingreso superior a los US\$1.000, el Acuerdo sobre Derechos Compensatorios y Anti-dumping le impone un límite de tiempo para continuar extendiendo este tipo de exención.

(1991) solamente después de que se devaluara la moneda, y fue entonces que se inició un fuerte ingreso de capitales privados (principalmente inversión indirecta) del exterior (gráfico 1), favoreciendo una apreciación del tipo de cambio real desde entonces hasta 1997.⁵

Gráfico 1: Ingresos de capital. Millones de dólares corrientes.
1990-1998



Fuente: Banco de Guatemala.

En segundo término, a partir de 1994 se prohibió (constitucionalmente) que el banco central suministrara crédito al gobierno. Esta medida –adoptada en la práctica por el Banco de Guatemala desde 1990– se combinó con la liberalización de la tasa de interés y con la existencia de un sistema bancario y financiero conservador y poco inclinado a asumir riesgos mediante el financiamiento de nuevas inversiones productivas de mediano o largo plazo. Como resultado de la combinación de estos tres factores se desarrolló un mercado financiero altamente dependiente de la negociación de títulos de deuda pública a corto plazo (que el gobierno central se vio obligado a colocar para cubrir sus déficit fiscales), y con menores incentivos

5. Posteriormente (1994) se reforzó la liberalización de la cuenta de capitales con el traslado de la compra y venta de divisas al sector bancario, aunque sin permitir que en éste se pudieran abrir cuentas corrientes en divisas.

para financiar inversiones productivas de más largo plazo. Además, las necesidades de recursos del gobierno se reflejaban directamente en alzas de las tasas de interés y en un efecto claro de *crowding out* de la inversión productiva privada.

En tercer lugar, hubo una flexibilización de las condiciones de ingreso de los bancos a principios de la década de 1990, que incluyó la reducción del capital mínimo y la ampliación de los servicios susceptibles de ser suministrados por los bancos. Como consecuencia, el número de instituciones financieras aumentó de 25 (incluyendo 8 bancos) en 1989 a 54 (incluyendo 34 bancos) en 1998. También se fortalecieron algunos mecanismos de supervisión en línea con el Acuerdo de Basilea, pero los avances entre 1990 y 1998 fueron insuficientes. Entre las limitaciones de la supervisión se destacan las siguientes: a) la ausencia de una supervisión consolidada de grupos financieros permitió que una proporción alta de las operaciones fuera de balance de los bancos no estuvieran sujetas a supervisión; b) la mayoría de las "financiadoras" (que pueden operar con divisas y que al no estar sujetas a requisitos de encaje pueden ofrecer tasas de interés más altas que los bancos) no estaban sujetas a supervisión; c) la valuación precisa de activos y de exposición al riesgo no eran prácticas comunes en el sistema financiero, lo cual no permitía un cálculo exacto de indicadores de seguimiento como los de Basilea (8% de capital sobre activos ajustados por riesgo); y d) la Superintendencia de Bancos tenía poca capacidad sancionatoria ya que no tenía como opción intervenir una entidad financiera sino que sólo podía liquidarla.

Por otra parte, la apertura financiera también se reflejó en cierto desarrollo de la bolsa de valores, aunque de manera muy incipiente y sin volverse una fuente de atracción de capitales externos. Así, por un lado, surgió una bolsa de valores en 1986, autorizada mediante acuerdo gubernativo en 1987, aunque sujeta a una ley de mercado de valores que solamente se estableció en 1996. En la práctica, este mercado se concentró en la negociación de obligaciones de corto plazo para cubrir las necesidades de liquidez que tenían los bancos ante caídas de su encaje por debajo del límite requerido por el banco central. Le siguió en importancia la negociación de títulos públicos. A fines de la década de 1990, la debilidad de la bolsa de valores en Guatemala se manifestaba en que no contaba con un ente de supervisión de valores ni con una calificación obligatoria de valores, y se caracterizaba por la virtual ausencia de un mercado propiamente accionario, limitado a acciones "preferentes" sin derecho a propiedad y control de la empresa correspondiente.

Finalmente, Guatemala históricamente ha tenido una política muy abierta a la inversión extranjera directa, por lo que la importancia de las medidas

de apertura o liberalización en este campo no podían tener una incidencia adicional de mucha importancia. Sin embargo, se avanzó algo en 1992 con el establecimiento de una ventanilla única para facilitar trámites, y en 1997 se aprobó una ley de inversión extranjera que consolidó la legislación que se le aplicaba en una sola, asegurando la extensión del tratamiento nacional a casi todos los sectores. Durante la mayor parte de la década de los noventa también se dio una búsqueda activa de inversionistas para explorar y explotar petróleo en el país.

Principales rasgos de la historia macroeconómica reciente

Para evaluar la evolución macroeconómica de Guatemala y el impacto de la apertura, conviene distinguir dos períodos: el primero, de 1986 a 1990, durante el cual se manifestaron desequilibrios externos asociados a marcadas variaciones de la demanda agregada y a fuertes devaluaciones del tipo de cambio; y el segundo, de 1991 a 1998, de mayor estabilidad y caracterizado por una apreciación gradual del tipo de cambio real, resultante de ingresos de capital que aumentaron después de la liberalización y alza de la tasa de interés.

Auge del consumo y deterioro del sector externo

Al comparar ambos períodos surgen varios rasgos que caracterizan al segundo. En primer lugar, el ingreso de capitales permitió que el consumo, en vez de las exportaciones y la inversión, se convirtiera en el principal determinante del crecimiento económico durante la década de los noventa. Al descomponer la demanda agregada durante este período (cuadro 1) se observa que el consumo contribuyó a 4.4 puntos porcentuales del crecimiento por año, mientras que las exportaciones contribuyeron 2.1 puntos porcentuales y la inversión sólo 0,7. Además, la proporción del crédito bancario destinado al consumo y al comercio aumentó continuamente, pasando de 45,0% del total de crédito concedido en 1992 a 73,0% en 1998.⁶ En otras palabras, aunque hubo cierta reactivación de la producción, con un crecimiento medio anual del PIB del 4%, el limitado crecimiento de la inversión implica que no se crearon las bases de un crecimiento sostenido.

6. Fuente: Superintendencia de Bancos, Boletín mensual de estadísticas del sistema financiero, varios números.

Cuadro 1: Descomposición de la tasa de crecimiento del PIB y otras variables. 1991-1998 (porcentajes)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Descomposición								
Producto Interno Bruto	3,7	4,8	3,9	4,0	4,9	3,0	4,4	5,0
Consumo	3,1	4,1	3,4	3,5	4,3	2,6	3,8	4,3
Gobierno	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,2	0,4	0,4
Privado	2,8	3,7	3,0	3,1	3,9	2,3	3,4	3,9
Inversión	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,3	0,5	0,7
Exportaciones	0,5	0,7	0,6	0,6	0,8	0,5	0,8	0,9
Importaciones	0,4	0,7	0,5	0,6	0,7	0,4	0,6	0,9
Otras variables								
Crecimiento del Crédito privado	16,4	34,7	16,2	27,7	30,5	12,2	18,5	27,3
Déficit Cuenta Corriente / PIB	7,0	5,9	5,3	3,9	4,1	2,8	3,6	5,5
Tasas de interés								
Activas	22,1	21,2	25,7	20,2	22,2	22,4	16,4	17,9
Pasivas	14,0	11,3	13,7	7,6	8,2	7,7	5,2	7,1
Importaciones / PIB		19,7	24,3	22,8	23,4	19,8	22,1	25,7
Déficit fiscal / PIB	0,0	0,0	1,5	1,4	0,7	0,0	0,8	2,2
Inflación	10,0	14,2	11,6	11,6	8,6	10,9	7,1	7,5

Fuente: Cepal y Banco de Guatemala.

Lo anterior refleja un segundo rasgo de la evolución económica durante los noventa en Guatemala: empeoró la relación, tradicionalmente negativa, entre el crecimiento del producto y el déficit comercial. Las mayores tasas de crecimiento durante la etapa 1992-1998 estuvieron asociadas con fuertes tasas de expansión del crédito para el sector privado (generalmente por encima del 25% cuando el crecimiento del PIB superaba el 4%) que provocaron aumentos de las importaciones y de los déficits de la cuenta corriente, superiores al 5% del PIB en cuatro años de la década. En general, el aumento de los ingresos de capitales privados, permitió sostener entre 1992 y 1998 un déficit de la cuenta corriente de casi 5% (4,9% del PIB), superior en un punto porcentual al prevaleciente (4,0%) durante el período anterior de 1986 a 1991. Y aunque entre 1995 y 1997 se logró reducir el déficit de la cuenta corriente a menos de 4 puntos del PIB, con un mayor crecimiento de las exportaciones (sobre todo de servicios) que de las importaciones, la reactivación del crecimiento basado en una expansión del crédito en 1998 de nuevo dio lugar a un salto del déficit de la cuenta corriente para hacerlo llegar al 5,4% del PIB.

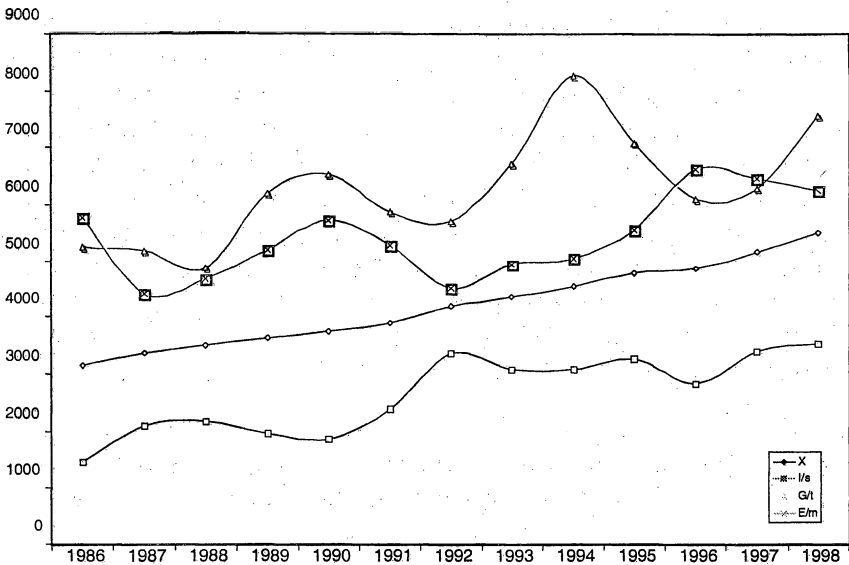
Así, durante los noventa se puso en evidencia la dificultad de asegurar un crecimiento moderado sin una expansión fuerte del crédito y sin un deterioro del sector externo. Al mayor peso del consumo y menor importancia de la inversión se agregó el dinamismo de un sector externo en que las importaciones jugaron un papel central: el análisis de los componentes del gasto (mayor peso de EM frente a GT e IS) y de los multiplicadores (alza de la propensión media a importar, m , y caída de la propensión media a ahorrar, s , a partir de 1993) confirma la importancia del sector externo como principal fuente del dinamismo de la oferta agregada (producto más importaciones) en el período más reciente (1992-1998), lo cual contrasta con un papel comparativamente más importante de la inversión y el ahorro (IS y s) en el período anterior (1986-1991), pero con una menor tasa de crecimiento del producto (cuadro 2 y gráfico 2).

Cuadro 2: Contribución de la inversión, el gasto público y el comercio exterior al crecimiento de la oferta agregada
(tasas porcentuales de crecimiento)

Período	IS	GT	EM	X
1986-91	2,1	0,9	0,4	3,4
1991-98	0,5	1,4	3,2	5,1

Fuente: Cálculos propios, donde IS es ahorro/inversión, GT es gasto público/impuestos, EM es exportaciones/importaciones y X es la oferta agregada (producto nacional junto con importaciones).

Gráfico 2: Descomposición de la demanda. 1986-1998



La tasa de interés como variable de ajuste

El mayor déficit de la cuenta corriente que permitió los ingresos de capital a partir de 1991 también refleja el hecho que los excesos de demanda generados durante los períodos de expansión del crédito se satisficieron por la vía del aumento de las importaciones y no por la vía del aumento de la inflación. En 1997 y 1998 ésta disminuyó a un dígito (7%), tasa reducida pero aún mayor a las tasas de inflación experimentadas en Guatemala antes de la crisis del petróleo (década de 1970).

Durante la década de 1990 fue imposible reducir la inflación a una tasa más baja debido a que el déficit cuasifiscal surgido de cubrir la deuda interna del Banco de Guatemala fue origen de aumentos de liquidez que generaron algunas presiones inflacionarias.⁷ Sin embargo, estas presiones inflacionarias generalmente se mantuvieron bajo control por medio de una política monetaria restrictiva, que incluyó principalmente altos requisitos de encaje u Operaciones de Mercado Abierto para retirar liquidez, transformando las presiones inflacionarias en alzas de la tasa de interés.

7. Véase Sosa (1995). El déficit generado en la década de 1980 resultó de la necesidad de cubrir pagos con tipos de cambio diferenciados y posteriormente para cubrir el diferencial de tasas de interés derivados de las operaciones de mercado abierto.

Las limitaciones estructurales de la política fiscal, caracterizada por una carga tributaria muy baja que difícilmente ha superado el 8% a lo largo de la historia nacional,⁸ también contribuyó a agudizar el dilema de la política económica de escoger entre favorecer un tipo de cambio estable o una tasa de interés baja. La decisión del banco central, primero por decisión propia y posteriormente por una disposición constitucional, de no financiar los déficit fiscales del gobierno condujo a que éste tuviera que acudir a la emisión de títulos de deuda interna para cubrir su brecha fiscal.⁹ Así, por la vía fiscal se generaron presiones adicionales sobre la tasa de interés, castigando en mayor medida a la inversión privada y favoreciendo aún más el ingreso de capital externo destinado a inversiones financieras, con lo cual se contribuía a la apreciación del tipo de cambio real.

Se comenzaron a superar estas restricciones fiscales en 1997 y 1998 por medio de un aumento del gasto público, dirigido parcialmente a cumplir con los compromisos de gasto social establecido en los Acuerdos de Paz, que fue cubierto en parte por financiamiento externo y por recursos obtenidos de privatizaciones. Ello, aunado a una política monetaria más relajada, que abandonó las operaciones de mercado abierto y redujo los requisitos de encaje, produjo una caída de la tasa de interés, un aumento del crédito, un deterioro del sector externo y presiones sobre el tipo de cambio. Entre 1991 y 1996 las finanzas públicas y la política monetaria no fueron una amenaza a la estabilidad macroeconómica pero sí constituían un freno al crecimiento; después surgió un escenario opuesto. Y durante todo el período el bajo ahorro público resultante de un limitado esfuerzo tributario se unió al bajo ahorro privado, de manera que el conjunto de la inversión tuvo que ser financiado principalmente con ahorro externo.

Choques externos diluidos

Entre 1991 y 1998 los choques de origen externo no fueron magnificados por desequilibrios financieros de la misma manera que ocurrió en otros países de América Latina. Hubo tres choques durante este

8. Véase Casanegra, Castro, Ramos y Schenone (1997). Por el lado del gasto, Guatemala es uno de los países con menor proporción de gasto social (como porcentaje del PIB) de América Latina. Véase ONU (1998). Por el lado de los ingresos, no se logró cumplir con las metas de carga tributaria establecidas por los Acuerdos de Paz.

9. Su magnitud no refleja fielmente los serios problemas de caja (liquidez inmediatamente disponible) que enfrentó el gobierno en algunos años (entre 1992 y 1996, especialmente).

período: un choque de origen político, resultante de un fallido golpe de Estado en 1993, un choque externo resultante del deterioro de los términos de intercambio en 1996, y un choque externo en 1998 asociado a un deterioro de los términos de intercambio, menor acceso a crédito externo privado y al Huracán Mitch. En los casos de 1993 y 1996 el ajuste principal se dio por el lado de la inversión, y en ambos casos también se produjo una reducción de la tasa de crecimiento del PIB comparado con el año anterior. En 1998 hubo cierto ajuste cambiario, pero la política fiscal expansiva no enfrentó restricciones externas ya que coincidió con un aumento extraordinario de reservas internacionales resultantes de privatizaciones, lo cual evitó una recesión fuerte. Sin embargo, hubo un impacto fuerte sobre el sector financiero, poniendo de manifiesto su debilidad, como se verá más adelante.

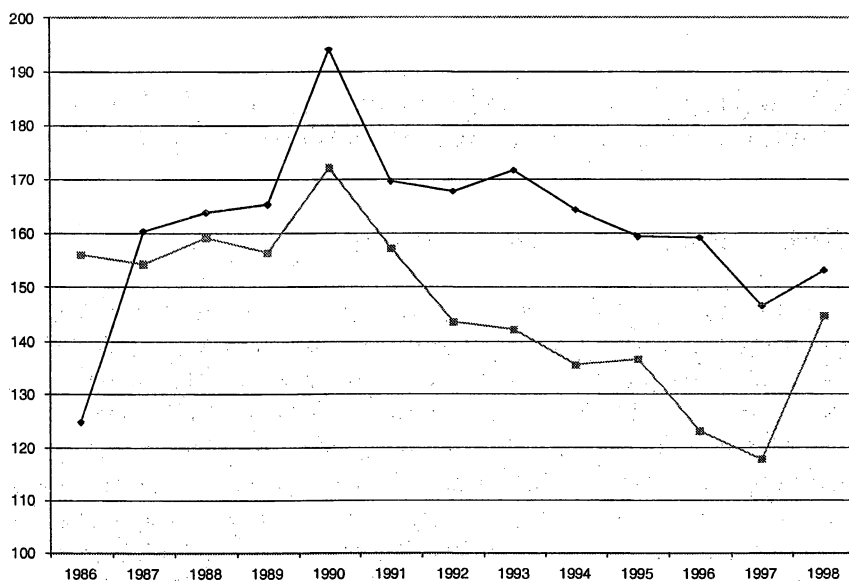
Pero lo notable fue la ausencia de una reducción mayor del crecimiento o, en términos más generales, de choques cuyo impacto se magnificara. En ello incidieron tres factores. Primero, la limitada deuda externa de Guatemala (menos del 10% del PIB en 1998) redujo los riesgos de insolvencia, aun cuando la reducida carga tributaria del país impuso restricciones. Segundo, el incipiente desarrollo del mercado de valores impidió atraer capitales externos de magnitudes similares a los de otros países emergentes, con lo cual fue menor su vulnerabilidad a variaciones súbitas y a "corridos" de inversionistas extranjeros sujetos a repentinos cambios de percepciones. En Guatemala los ingresos de capitales parecen haberse restringido fundamentalmente a la repatriación de capitales que los residentes tenían en el exterior. Tercero, los menores ingresos de capital privado de corto plazo a fines de la década comenzaron a ser compensados por financiamiento público de origen externo y por el ingreso de divisas resultante de la privatización de empresas de electricidad y telecomunicaciones en 1998.

La ausencia de nuevos ejes de crecimiento alto y sostenido

Los sectores productivos estimulados favorablemente entre 1991 y 1998 por los ingresos de capital y por las políticas que los acompañaron no se convirtieron en ejes de un crecimiento alto y sostenido. La apreciación del tipo de cambio real entre 1991 y 1997, resultante de tasas de interés altas y de ingresos de capital, favoreció a los precios de los sectores no transables frente a los transables (gráfico 3). Una distinción muy gruesa (e imperfecta) entre ambos sectores sugiere que la tasa de crecimiento (ponderada por su participación en el producto total) de los sectores

transables se redujo de 1,3% en el período 1987-1992 a 1,1% en el período 1992-1997, mientras que en el caso de los no transables aumentó de 2,65% a 2,9% para los mismos períodos.¹⁰ Lo anterior reflejó el menor aporte de la agricultura y de la industria tradicional al crecimiento del PIB durante los noventa. Simultáneamente aumentó el aporte de sectores como el comercio, el transporte, el sector financiero, la construcción (exceptuando la vivienda) y otros servicios, aunque sin asegurar un crecimiento realmente alto y sostenido, especialmente si se toma en cuenta la alta tasa de crecimiento demográfico de Guatemala (2,6% anual).

Gráfico 3: Tipo de cambio real y la relación entre precios de sectores transables y no transables
1983=100



La contraparte de lo anterior fue que las exportaciones no reaccionaron de la manera esperada al proceso de apertura y al establecimiento de incentivos especiales. Hubo cambios importantes pero no dramáticos de las exportaciones de bienes, que sufrieron transformaciones relativamente

10. Para realizar el cálculo correspondiente se definió como transable a la agricultura y la industria, y como no transable al resto de sectores. Los datos son del Banco de Guatemala.

mayores durante la etapa previa, cuando coincidió la depreciación del tipo de cambio con mayores inversiones. Así, las exportaciones no tradicionales (fuera de Centroamérica) pasaron de representar el 11,0% de las exportaciones totales en 1985 a cubrir el 28,0% del total en 1991, pero luego aumentaron a sólo el 33,0 % en 1998 (cuadro 3).

Únicamente dos sectores sufrieron cambios de cierta consideración, sin que necesariamente estuvieran vinculados al proceso de apertura comercial y financiera, y que han sido menos sensibles a variaciones de precios relativos. Por una parte, aumentó la eficiencia de las exportaciones tradicionales (se abandonó la carne y el algodón, y se modernizó el cultivo de la caña de azúcar y del café), y creció la producción del petróleo. Por otra parte, el sector con un mayor crecimiento en la generación de divisas durante la década de los noventa fue el de servicios no convencionales, como puede clasificarse a la maquila, el turismo y el envío de remesas.

2. El impacto de la apertura financiera y comercial sobre el nivel y la estructura de producción global y sectorial

El relajamiento de la restricción externa

El impacto de la apertura financiera sobre diversos sectores económicos puede analizarse tomando en cuenta dos tipos de efecto de signo contrario: por un lado, los ingresos de capital estimulados por la apertura financiera y por el alza de la tasa de interés¹¹ habrían reducido la incidencia de la restricción externa como condicionante del crecimiento pero, por otro, la apreciación del tipo de cambio real habría favorecido un crecimiento desequilibrado con un predominio excesivo de los sectores no transables en comparación con los transables. Lo primero permitió que el crecimiento del PIB, en algunos años estimulado por una política crediticia relativamente relajada, no fuera frenado por la falta de divisas, facilitando que el consumo se convirtiera en el determinante del crecimiento de la oferta agregada.

El efecto directo sobre la producción fue menor, ya que solamente el 15% del capital externo privado tomó la forma de inversiones directas. Por otra parte, aumentó el financiamiento público de origen externo, resultante

11. Véase Agenor y Montiel (1996), p. 164, donde se hace referencia a un estudio de Montiel y Hauque (1991), en que se estima que Guatemala es uno de los países que más se acerca a la movilidad total de capitales (integración financiera perfecta).

de a) la cooperación internacional dirigida a apoyar la implementación de los Acuerdos de Paz, firmados a fines de 1996, b) la colocación de bonos en el exterior en 1997, y c) los recursos obtenidos de privatizaciones de las empresas de electricidad y telecomunicaciones en 1998. Así, hacia fines de la década de 1990 se redujo el grado de dependencia de los flujos tradicionales (de corto plazo) de capital privado, pero gracias a los nuevos recursos de origen público se pudo evitar que la reducción de crédito externo para el sector privado en 1998 hiciera que la restricción externa al crecimiento fuera determinante.¹²

La expansión de la construcción y de los servicios financieros

La apreciación del tipo de cambio real asociada a la apertura financiera estimuló el desarrollo de sectores no transables con pocas posibilidades de competir en la economía mundial. El impacto sectorial de la apertura financiera fue especialmente claro en el caso del sector de la construcción y de los servicios financieros.

El alza de la tasa de interés¹³ probablemente explique la decreciente importancia de la vivienda en la economía nacional, con una reducción continua de su participación dentro del PIB entre 1986 y 1998 (cuadro 3). Lo contrario ocurrió con el resto del sector de la construcción, donde aparentemente el efecto positivo de la apreciación del tipo de cambio real más que compensó el efecto negativo de las altas tasas de interés.

12. Sobre el tema de la cooperación internacional en Guatemala véase Fuentes y Carothers (1998).

13. En realidad, sobre el nivel de las tasas de interés no incide sólo la apertura financiera como tal sino también el conjunto de políticas que se aplican simultáneamente con la apertura (por ejemplo, de endeudamiento público) y el desempeño del sector financiero en sí.

Cuadro 3: Evolución de la estructura del PIB. 1986, 1991 y 1998
(porcentajes)

Sectores	1986	1991	1998
Total del PIB	100.0	100.0	100.0
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	25.6	25.7	23.4
Explotación de minas y canteras	0.3	0.3	0.6
Industria manufacturera	15.9	14.9	13.6
Construcción	1.7	1.9	2.4
Electricidad y agua	2.1	2.5	3.4
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.2	8.1	9.0
Comercio al por mayor y al por menor	24.9	24.2	24.7
Banca, seguros y bienes inmuebles	3.8	4.2	5.2
Propiedad de vivienda	5.4	5.0	4.6
Administración pública y defensa	6.8	7.1	7.4
Servicios privados	6.3	6.0	5.7

Fuente: Banco de Guatemala

Por su parte, el sector financiero aumentó su participación dentro del PIB aún más, y simultáneamente con el aumento de bancos y financieras el número de agencias bancarias se multiplicó por cuatro entre 1989 y 1998.¹⁴ Sin embargo, se desarrolló un mercado financiero poco profundo, con limitada presencia extranjera, y con una cartera concentrada de préstamos, a menudo vinculados. Así, el crecimiento acelerado del sector financiero estuvo acompañado por un aumento de su fragilidad, especialmente manifiesta a fines de 1998 con el inicio de una serie de quiebras de entidades financieras no bancarias.

Un indicador de las debilidades e ineficiencias del sector bancario es el alto margen entre tasas de interés pasivas y activas (entre 10 y 12 puntos porcentuales, de los más altos en América Latina) observado durante los noventa. Ello fue el reflejo de: a) una competencia imperfecta que se dio por la vía de la apertura de sucursales bancarias y aumentos de publicidad, con el consiguiente incremento de costos administrativos, b) la fijación de tasas de interés por parte de los bancos mayores no como resultado de la competencia sino como medio

14. Pasaron de 243 en 1989 a 973 en noviembre de 1998. Véase los boletines estadísticos mensuales y anuales de la Superintendencia de Bancos.

para que el conjunto de bancos del sistema (incluyendo a los más ineficientes) pudieran cubrir sus costos; c) altos costos de seguridad; y d) ausencia del cobro de comisiones por servicios, haciendo que la remuneración de la banca dependiera casi exclusivamente del diferencial entre ambas tasas.¹⁵

En 1998 fue especialmente evidente la debilidad del sistema financiero en Guatemala. En este caso se combinaron dos factores. Por una parte, hubo una crisis de liquidez surgida de una rápida expansión inicial del crédito debido a una política orientada a reducir la tasa de interés, proceso que luego se revirtió como consecuencia de la reducción de liquidez, resultante del cambio de moneda nacional por divisas en un contexto de deterioro del sector externo. Por otra parte, el sistema financiero no midió adecuadamente el riesgo que involucraba la inversión de los recursos disponibles durante la etapa de exceso de liquidez, y luego no pudo ajustarse a la etapa de iliquidez. Como consecuencia quebraron varias entidades financieras, incluyendo dos importantes, responsables de la comercialización del café, y la tasa de préstamos vencidos o en mora del sistema financiero aumentó.¹⁶ Ello ilustra la vulnerabilidad tanto del mayor crecimiento que estimuló la apertura financiera en general, dado el potencial efecto multiplicador de estas quiebras sobre el resto de la economía, así como la vulnerabilidad del propio sector financiero en particular.

El crecimiento del comercio y del transporte

La apreciación del tipo de cambio real se combinó con factores adicionales, vinculados a la apertura comercial, que favorecieron el crecimiento de algunos sectores y que desalentaron el de otros. Así, el sector de comercio desplazó a partir de 1995 a la agricultura como principal sector económico del país (cuadro 3). Esto puede atribuirse al aumento de importaciones derivado de la apertura comercial, al aumento del turismo y de las remesas provenientes del exterior, y al propio proceso de modernización y

15. Sobre este tema véase Beek (1998).

16. A fines de 1998 (noviembre) tanto los bancos comerciales como las financieras sujetas a regulación habían alcanzado el más alto porcentaje de cartera vencida y en mora de toda la década (8,3 y 7,2%, respectivamente). Véanse los boletines estadísticos mensuales y anuales de la Superintendencia de Bancos. Sin embargo, una de las manifestaciones de la debilidad de la supervisión financiera es la escasa confiabilidad de información, que impide evaluar adecuadamente los estados financieros de las entidades vigiladas.

diversificación del sector agrícola que se describe más adelante, además del efecto del tipo de cambio sobre la relación entre precios de transables (agricultura) y no transables (comercio). Lo mismo puede afirmarse acerca del transporte, otro sector no transable, que aumentó en mayor proporción que el comercio, lo cual puede asociarse no sólo a una mayor actividad comercial resultante del proceso de apertura sino también a una creciente modernización de la agricultura en el interior del país.

La transformación de la agricultura

a) La declinación de la agricultura dirigida a satisfacer el mercado interno

Aparte de la reducción de su importancia como sector, especialmente durante el período 1992- 1998, hubo un cambio especialmente importante en la estructura del sector agrícola: la producción para consumo interno básico (maíz, frijol y papas) se redujo continuamente, pasando de representar el 15,9% de la producción agrícola total en 1986 al 14,1% en 1992 y al 9,5% en 1998 (cuadro 4). La aceleración de este proceso durante el segundo período sugiere que la apreciación del tipo de cambio real tuvo un mayor impacto en este proceso que la reducción de la protección (cuotas y aranceles).

Cuadro 4: Estructura de la producción agrícola (porcentajes y valores en Quetzales a precios constantes)

	1986	1992	1998
1. Consumo interno básico (%)	15,9	14,1	9,5
Valor (millones de Q. Constantes)	81,7	90,2	70,7
2. Exportación			
Agrícola (%)	46,8	44,7	42,3
Agroindustrial (%)	17,6	22,9	30,5
3. Otros (frutas y hortalizas) (%)	20,0	18,3	17,7
Valor (millones de Q. Constantes)	106,2	116,7	131,6
Total (%)	100,0	100,0	100,0

Fuente: Banco de Guatemala

b) Tecnificación y cambio de las exportaciones tradicionales

Los cultivos dedicados exclusivamente a la exportación aumentaron su peso, pasando de representar el 64,4% de la producción agrícola total en 1986 al 72,8% en 1998. En el caso de las exportaciones generalmente clasificadas como tradicionales (café, banano, cardamomo, carne, algodón y azúcar), hubo una virtual desaparición de dos productos que previamente habían estado entre los más importantes, el algodón y la carne, resultado del deterioro de largo plazo de sus precios a partir de la década de los ochenta.¹⁷

Inicialmente el café, principal producto de exportación, sufrió un deterioro análogo al del algodón y al de la carne, con un valor de exportaciones que se había reducido en 1992 a casi la mitad de su valor en 1980, pero posteriormente hubo un aumento de la cantidad exportada y del precio, que hizo que recuperara, al menos parcialmente, su importancia original. Como parte de esta recuperación hubo, por un lado, un proceso importante de modernización tecnológica que incluyó la aplicación de más fertilizantes, el control de plagas, la sistematización de prácticas de almácigo, la introducción de nuevas variedades, el manejo de sombra, nuevas prácticas de cosecha y beneficio, la conservación del suelo, aumentos del crédito disponible y técnicas modernas de comercialización, todo ello impulsado por la Asociación Nacional del Café (ANACAFE).

Por otro lado, hubo un aumento del cultivo de café por parte de pequeños y medianos productores aprovechando la sustitución de la producción de granos en pequeñas parcelas, la transformación de tierras comunales o municipales ocupadas previamente por bosques, las compras y transferencias de algunas fincas por la iglesia católica, y tierras obtenidas como indemnizaciones resultantes de colonos que fueron expulsados de fincas. Es probable que en 1998 los nuevos productores cubrieran en torno al 15% de la producción nacional de café.¹⁸ Aunque la complejidad de este proceso no permite atribuirlo exclusiva o principalmente a la apertura comercial

17. En ambos casos sus precios internacionales bajan a niveles que en 1995 equivalían (en dólares corrientes) a la mitad de su valor en 1980. La exportación de algodón baja de US\$166 millones en 1980 a US\$73 en 1985, a US\$25 en 1990 y a 0 en 1995. En el caso de la carne hubo un descenso seguido de una recuperación parcial hasta que en 1997 se exportaron cantidades insignificantes.

18. De acuerdo con una investigación de AVANCSO sobre las modificaciones de la economía campesina en 1997/1998 el resto de las fincas cubría en torno al 82% de la producción de café. La información sobre el caso del café se obtuvo de este centro de investigación.

y financiera, es válido concluir que las perspectivas negativas de la agricultura dirigida a satisfacer el mercado interno, resultantes de la reducción de la protección y de la apreciación del tipo de cambio real, favorecieron este fenómeno.

La tecnificación del cultivo y cosecha de la caña de azúcar, iniciado desde principios de la década de 1980, representa un caso más profundo de cambio. Tuvo como consecuencia un crecimiento del rendimiento (toneladas de azúcar por hectárea) en casi un 30% entre 1980 y 1997, lo cual se dio simultáneamente con un aumento de más del doble de la superficie cultivada, convirtiendo a Guatemala en uno de los principales exportadores de azúcar en el mundo. En 1998 la producción de azúcar (incluyendo azúcar, miel y panela, con un valor total de 195.8 millones), medida en precios constantes, superó por primera vez en la historia de Guatemala el valor de la producción de café (Q192.5 millones).¹⁹

Este crecimiento fue el resultado de un proceso de modernización²⁰ que incluyó, por un lado, una creciente integración de ingenios azucareros y de fincas mediante la adquisición o arrendamiento de tierras y la generación propia de energía, así como cambios tecnológicos que incluyeron nuevas variedades de caña, nuevos métodos de cultivo, el control de plagas, la introducción de riego, el uso de un nuevo tipo de machete (australiano), la mecanización y el aumento de la capacidad de carga, y la introducción de nuevas centrifugas. Por otro lado, fue notable la introducción de métodos gerenciales inspirados en la búsqueda de la calidad total, el uso de la computación y de laboratorios, y evaluaciones detalladas y comparativas ("*benchmarking*") de la zafra. Además, se puso en práctica un nuevo régimen de trabajo destinado a estimular la eficiencia y la lealtad de los empleados mediante contratos más largos (6 meses para trabajadores migratorios), premios para los trabajadores más productivos, e inversión en recursos humanos por medio de más capacitación, asistencia médica preventiva y curativa, la construcción de módulos habitacionales y el acceso a comedores con una dieta alimenticia adecuada para la zafra. La tecnificación descrita fue en buena parte independiente de la apertura comercial y financiera de Guatemala, aunque en un sentido

19. Datos del Banco de Guatemala correspondientes al sector agropecuario (volumen y valor de la producción agrícola a precios de productor). Las cifras de 1998 aún son datos preliminares, y se trata de datos constantes, a precios de 1958. Los valores, en dólares corrientes, de las exportaciones de café continúan siendo significativamente mayores, debido a que el deterioro de sus precios internacionales ha sido menor.

20. Véase a Oglesby (1997).

amplio fue el resultado de un esfuerzo profundo de adaptación para enfrentar una economía crecientemente competitiva.

c) Expansión insuficiente de las exportaciones no tradicionales

La promoción de exportaciones no tradicionales y la apertura en la década de 1980 fueron decisivos en lograr un aumento en la importancia (relativa) de las exportaciones no tradicionales (exportadas fuera de Centroamérica) a costa de una menor importancia de las exportaciones tradicionales (véase cuadro 5), y estimularon su diversificación.

En 1998 más de dos terceras partes de las exportaciones no tradicionales dirigidas a mercados fuera de Centroamérica eran agrícolas, generando una mayor proporción de valor agregado o de ingresos que el sector industrial, debido principalmente a más eslabonamientos horizontales o verticales.²¹

Este fenómeno ha sido parte del surgimiento de lo que se califica como una nueva generación empresarial que dejó de producir granos básicos para reorientar su producción a hortalizas, legumbres y semillas, y que generalmente se han integrado en cooperativas o asociaciones para atender la demanda de comercializadoras agroindustriales. También en estos casos hubo procesos de tecnificación que involucraron cambios en la preparación de la tierra, el uso de semillas, mayor densidad de plantas, la aplicación de insumos, mejores cortes de cosecha y nuevos métodos de comercialización. Sin embargo, y sin restarle importancia al desarrollo de este sector en los últimos años, el ritmo de estas transformaciones, y especialmente su manifestación en un aumento acelerado de exportaciones, fue mayor durante el período 1986-1991 que durante el período posterior, de 1992-1998.

Lo anterior sugiere que el desarrollo inicial de las exportaciones no tradicionales puede atribuirse en parte a las medidas de estímulo adoptadas durante la década de 1980, incluyendo las exenciones de impuestos y especialmente la devaluación. El dinamismo relativamente menor de las exportaciones no tradicionales durante el período 1991-1998 puede explicarse en parte por la apreciación del tipo de cambio real, que desestimuló el crecimiento de un sector en que los márgenes de ganancias suelen ser bajos. Además, el desarrollo reciente de estas actividades no favorecía saltos tecnológicos de la magnitud observada en el caso del café y, especialmente, del azúcar,

21. Entre los principales productos industriales de exportación están los productos químicos, que en Guatemala, como en otros países de Centroamérica, han tenido un alto contenido importado.

a lo cual se suman los obstáculos "sistémicos" al desarrollo de la competitividad, como los problemas de inseguridad de la tenencia de la tierra y la debilidad de la infraestructura y de recursos humanos calificados.²²

Con el cumplimiento de los Acuerdos de Paz firmados en 1996 se comenzaron a dar pasos para enfrentar algunos de estos obstáculos sistémicos. En particular, aumentó la inversión pública en el área rural, aunque creció en menor medida el gasto social, y se inició sólo lentamente un proceso de regularización de la propiedad de la tierra.²³

Asimismo, es probable que la apreciación real del tipo de cambio haya favorecido en mayor medida el traslado de pequeños productores hacia la producción de café, con mercados y 17 servicios más seguros, que hacía nuevas exportaciones caracterizadas por menores servicios de apoyo y mayores riesgos. También es posible que la ausencia de perspectivas más favorables simplemente haya postergado la reconversión necesaria para exportar en vez de continuar produciendo para el mercado interno.

Cuadro 5: Exportaciones de bienes
(miles de US\$ corrientes y porcentajes)

	1985		1991		1998	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Exportaciones Totales	1043,8	100,0	1298,4	100,0	2846,8	100,0
Exportaciones Tradicionales	703,0	67,4	606,1	46,7	1167,2	41,0
Exportaciones No tradicionales	340,8	32,6	692,3	53,3	1679,6	59,0
Centroamérica	231,0	22,1	324,0	25,0	748,5	26,3
Resto	109,8	10,5	368,3	28,4	931,1	32,7

Nota: Las exportaciones tradicionales incluyen café, algodón, ganado, carne, azúcar y cardamomo. Las exportaciones no tradicionales incluyen el resto.

Fuente: Banco de Guatemala.

La reconversión del sector industrial y el surgimiento de las nuevas exportaciones de servicios

Con la apertura comercial el sector manufacturero orientado previamente a satisfacer el mercado centroamericano (el sector industrial "tradicional") inició un proceso de conversión que aparentemente (de acuerdo con las

22. Fuentes (1996).

23. Minugua (1998).

estadísticas disponibles) no significó grandes modificaciones de la estructura industrial. Sin embargo, tres cambios merecen destacarse. Primero, se redujo la participación del sector industrial en el PIB desde 15,9% en 1986 a 14,9% en 1991 y luego a 13,6% en 1998 (cuadro 3). Segundo, aumentó significativamente el valor de las exportaciones industriales al resto de Centroamérica (cuadro 5) y, en algunos casos (químicos, vidrio), a otros países.

Tercero, las únicas tendencias claras de cambios de estructura industrial fueron un aumento de la producción de bienes de tabaco (que se estaría beneficiando de una expansión significativa del cultivo y exportación de tabaco en rama) y de productos químicos, sector que aumentó sus exportaciones a países fuera de Centroamérica como parte de la estrategia de empresas transnacionales que tienen sucursales en el país. También se redujo la proporción de la producción de textiles, que corresponde a una industria tradicional orientada previamente al mercado nacional y centroamericano.

Lo anterior sugiere un grado creciente de especialización, reflejado en un aumento de las exportaciones, combinado con un aumento de insumos importados y de actividades conexas de comercialización, lo cual explicaría la menor proporción de valor agregado (como proporción del PIB) de este sector. El hecho que los sectores industriales centroamericanos se desarrollaron atendiendo a un mercado regional, conjunto, y que su grado de protección no alcanzó los mismos niveles que en otros países latinoamericanos, significó que el proceso mismo de industrialización por la vía de la sustitución de importaciones ya iba acompañado de un proceso de especialización intraindustrial.²⁴ Con la mayor apertura este proceso se fortaleció, sin alterar profundamente la estructura del sector.

Resulta más significativa la expansión de un nuevo sector industrial "no tradicional", conformado por empresas productoras de maquila. De tener una exportación muy poco significativa en 1985 (la ley para favorecerla se estableció en 1984), llegó a generar US\$384.3 millones en divisas, en 1998. Como en el caso de las exportaciones agrícolas no tradicionales, experimentó un mayor dinamismo durante el período 1986-1991 que durante el siguiente, de 1992 a 1998. Y, de acuerdo con la información tentativa disponible, la producción de textiles y vestuario para exportación (maquila), que en 1985 era muy pequeña, ya tenía en 1990 un nivel de producción equivalente al 9,0% de la producción industrial, la cual habría aumentado al 15,0% en 1995.²⁵ En 1998 el sector de maquila

24. Véase el trabajo pionero de Willmore (1975) sobre este tema.

25. Datos de ONUDI (1998) para producción del sector industrial tradicional y de AGEXPRONT para producción/exportación de vestuario y textiles.

estaba formado por 141 empresas coreanas, 80 guatemaltecas, 16 de Estados Unidos y 6 de otras nacionalidades.²⁶

Las exportaciones de maquila, que para propósitos de balanza de pagos es clasificada como un servicio, puede agruparse con el turismo y las remesas remitidas por migrantes para ilustrar el peso de estos nuevos servicios en Guatemala. Así, después de generar menos de US\$100 millones de divisas en 1986, pasaron en conjunto a generar divisas por un monto similar al (US\$1030.6 millones) generado por el conjunto de exportaciones tradicionales (US\$1167.2 millones) y no tradicionales al resto del mundo (US\$931.1 millones) en 1998 (cuadro 5 y 6). Lo anterior dio lugar a un superávit en la balanza de servicios en 1998, situación que Guatemala compartía con otros países, principalmente pequeños.²⁷

Cada uno de estos rubros (turismo, maquila y remesas) generaba en 1998 más divisas que cualquier producto individual de exportación, con la única excepción del café (cuadro 6). No resulta realista atribuir el aumento de los ingresos por turismo al proceso de apertura comercial y financiera, ya que en buena parte se recuperaron los niveles de turismo que se habían perdido anteriormente como resultado de la violencia y del conflicto armado interno que vivió el país. El aumento de las remesas²⁸ coincidió con el establecimiento del libre ingreso de capitales, aunque puede suponerse que cierto monto ingresaba clandestinamente, y que la apertura financiera simplemente facilitó y no promovió las remesas, que dependen en mayor parte de los determinantes de las migraciones. Solamente la expansión de la maquila sería difícil de concebir sin la legislación específica que se estableció para exonerarla de aranceles sobre los insumos, por lo que en este caso puede atribuirse su expansión, al menos parcialmente, al proceso de apertura financiera y comercial que se impulsó desde la década de 1980.

26. Fuente: AGEXPRONT.

27. Véase el cuadro A-11 de CEPAL (1998b).

28. En realidad, el factor explicativo de las remesas es la migración, que a su vez fueron inicialmente estimuladas por la guerra (especialmente entre 1980 y 1983) y posteriormente por razones económicas.

Cuadro 6: Ingresos de divisas por café, maquila, turismo y remesas
(miles de US\$ corrientes)

Año	Café	Maquila	Turismo	Remesas
1986	502.3		76.9	
1987	354.5		102.0	9.2
1988	386.9		124.0	45.2
1989	380.0		151.9	63.7
1990	323.4	67.6	185.5	96.5
1991	286.2	106.6	211.3	122.6
1992	248.9	134.5	243.2	172.4
1993	267.4	147.2	265.4	198.8
1994	317.7	211.5	258.0	255.1
1995	538.7	238.8	276.6	379.7
1996	472.4	280.1	284.3	362.8
1997	588.8	212.2	325.2	387.5
1998	586.3	284.9	322.5	423.2

Fuente: Banco de Guatemala, INGUAT, AGEXPRONT.

El crecimiento de la producción de petróleo y de la minería

Finalmente, puede atribuirse la mayor participación del sector de la minería en el PIB (se mantuvo inalterable en torno al 0,3% del PIB entre 1986 y 1994, para luego aumentar a 0,6% en 1998, como puede observarse en el cuadro 3) a la mayor explotación de petróleo, cuyas exportaciones alcanzaron casi US\$100 millones en 1997, después de mantenerse estancadas por varios años (1987-1994) en torno a US\$20 millones.²⁹

En 1998 representaba el tercer producto tradicional de exportación más importante, con un volumen de exportaciones que ya superaba el volumen del consumo nacional. Aunque esta expansión fue impulsada por una búsqueda activa de inversionistas extranjeros por parte del gobierno, tampoco estuvo directamente vinculado con las políticas de apertura comercial y financiera.

29. Previamente, a principios de la década de 1989, hubo un esfuerzo por desarrollar este sector pero el conflicto armado interno lo impidió.

3. Empleo y salarios

El peso del empleo informal en la agricultura

No obstante la imprecisión y ausencia de estadísticas actualizadas sobre el mercado laboral en Guatemala, se pueden inferir algunas conclusiones con base en la información existente. Una primera conclusión es que en Guatemala no se observa una relación estrecha entre el crecimiento de la producción y del empleo a nivel global, lo cual es el resultado de dos factores. Por una parte, durante la década de 1990 aumentó el crecimiento del empleo informal, con una incidencia en la producción a menudo muy baja, lo cual pone de manifiesto que el principal problema laboral de Guatemala es uno de subempleo y de baja productividad más que de desempleo.

Por otra parte, en algunos sectores dinámicos hubo un aumento fuerte de la productividad, con una generación limitada de empleo. El predominio del primer efecto resultó en que a nivel global la productividad se mantuviera casi constante (aumentó en 0,2%) entre 1992 y 1997, aunque ello esconde una fuerte divergencia entre los sectores transables (agricultura e industria) y no transables (el resto) debido al retroceso de la productividad en los primeros y a su crecimiento en los segundos. La evolución negativa de la productividad del sector transable se debió fundamentalmente a lo ocurrido en el sector agrícola en su conjunto, aunque, como se indicó, hubo sectores agrícolas donde aumentó la productividad, como el azúcar y el café, donde el crecimiento del empleo fue el doble del aumento del producto durante el primer período y tres veces mayor durante el segundo (cuadro 7).

Cuadro 7: Crecimiento del producto, empleo y productividad
(tasas de crecimiento ponderadas)

	Total	Agricultura	Servicios	Industria	Comercio	Construcción	Otros
Producción							
1987-92	3,9	0,9	0,2	0,4	0,8	0,2	1,4
1992-97	4,0	0,7	0,2	0,4	1,1	0,1	1,6
Empleo							
1987-92	3,5	2,1	0,5	0,4	0,0	0,3	0,2
1992-97	3,9	2,3	0,6	0,4	0,0	0,4	0,2
Productividad							
1987-92	0,2	-1,1	-0,3	0,0	0,8	-0,2	1,2
1992-97	0,2	-1,5	-0,4	0,0	1,1	-0,3	1,4

Fuente: Cálculos propios con base en datos del INE y Banco de Guatemala. Cifras redondeadas.

Esto significó que para Guatemala en su conjunto la tasa de crecimiento del empleo informal aumentó a 3,6% (ponderado por participación en el empleo total) durante el período 1992-1997 en comparación con un crecimiento del 2,5% durante el período 1987-1992, mientras se reducía la tasa de crecimiento del empleo formal de 1,0% en el primer período a 0,3% en el segundo.³⁰

En otras palabras, la reactivación del crecimiento no fue suficiente para revertir la creciente proporción de empleo informal, y en el caso del sector agrícola más bien pareció reforzarlo.

La aceleración de este proceso en el sector agrícola durante la década de 1990 fue el resultado de una serie de factores que no necesariamente estaban vinculados con el proceso de apertura comercial y financiera. Entre los que sí pueden haber tenido un efecto está el dinamismo relativamente menor (en comparación con el período anterior) de las exportaciones agrícolas no tradicionales, sobre las cuales la apertura tuvo efectos contradictorios.

Por una parte estimuló las exportaciones por la vía de las exoneraciones fiscales y la reducción de la protección del mercado interno, pero por otra promovió una apreciación del tipo de cambio real que desalentó estas exportaciones. Para 1994 se estimaba que las exportaciones agrícolas no tradicionales generaban un total de empleo directo e indirecto equivalente a 83 mil personas por año,³¹ correspondiente al 5,5% de la PEA agrícola ese año. Un nivel de exportaciones agrícolas no tradicionales que en 1998 había crecido en menos de un 50% implicaría un nuevo nivel de empleo en este sector que aún no alcanzaría ni el 10% de la PEA agrícola ese año.

Otros hechos explicativos del crecimiento de la proporción de empleo informal en la agricultura, sin una relación directa con la apertura, incluyen la sustitución de cultivos más intensivos en mano de obra, como el algodón, por parte de otros intensivos en capital y organización, como el azúcar; el crecimiento del número de pequeños productores independientes, especialmente de café, no regidos por contratos laborales; y altos grados de desempleo estacional o de subempleo compensado por las remesas enviadas desde el exterior o por los ingresos provenientes de trabajos temporales realizados en el sur de México.³² Factores adicionales,

30. Cálculos propios, con base en datos del INE y del IGSS, tomando los trabajadores que cotizan al IGSS como trabajadores del sector formal y al resto de la PEA como trabajadores del sector informal.

31. Ruta-Fao-Gexpront (1996), cuadro 6.

32. En 1993 se calculó que aproximadamente 90 mil personas emigraban a Chiapas para cosechar café. Véase OIM-Ministerio de Trabajo y previsión Social (1993), *Trabajadores agrícolas migrantes temporales*.

no propiamente económicos, también incidieron en este fenómeno, como el retorno de desplazados y refugiados debido al fin del conflicto armado interno en 1996, y una política empresarial de evitar contratos de largo plazo, especialmente ante el temor de que relaciones contractuales permanentes favorecieran la ocupación de las fincas por parte de los trabajadores con más tiempo en el lugar de trabajo.³³

El mayor empleo formal en los sectores no transables

El crecimiento del empleo en el sector no transable (especialmente en servicios y construcción) es congruente con el efecto esperado de la apreciación del tipo de cambio real y de la apertura financiera en general. Sin embargo, estos sectores también son los sectores que en Guatemala han tenido una mayor proporción (relativa, comparada con la agricultura) del empleo formal. En particular en 1996, el sector de servicios incluía a un mayor número de empleados en el sector formal (38% del total del empleo formal) que la agricultura (24%), a pesar de que más de la mitad de la PEA aún se encontraba en este sector.³⁴

Por lo tanto, las políticas orientadas a favorecer al sector no transable estimularon en mayor grado al (pequeño) sector formal en vez de estimular el desarrollo del sector informal en Guatemala.³⁵ En particular, pueden identificarse dos tendencias contradictorias durante los noventa. Una, dominante, era que creciera el empleo informal total debido al aumento del empleo informal en el sector agrícola; la otra, estimulada por la apreciación del tipo de cambio, era que aumentara el empleo formal por la vía de la expansión de sectores no transables caracterizados por una proporción más alta de empleo formal.

33. Se toma por empleado formal aquel que cotiza al seguro social (lo cual en principio es obligatorio).

34. ONU (1998), cuadro 2.21.

35. La "intensidad" informal sería mayor en el sector transable que en el no transable. Ello probablemente sea diferente a otros países, donde puede suponerse que la mejora de precios relativos de bienes y servicios no transables favorece la expansión del empleo informal.

El crecimiento del empleo rural no-agrícola

El crecimiento del comercio, transporte y construcción, estimulados por la apertura comercial y financiera por un lado, y los efectos indirectos resultantes del turismo y de los ingresos (remesas y salarios de trabajadores temporales) provenientes del exterior por otro, pueden asociarse con una creciente proporción de empleo rural no agrícola. Éste pasó de 7,8% del total de empleo rural en 1989 a 25,6% en 1994, y se estima que aumentó a 34,3% en 1998.³⁶ Así, aunque este proceso podría considerarse como una tendencia histórica, con diversas causas que no tienen que ver con las políticas implementadas en los ochenta y noventa, es probable que la apertura comercial y financiera lo haya acelerado. Esta diversificación del desarrollo rural se ha reflejado en tres niveles de productividad claramente diferenciados: los más altos correspondientes a productos de exportación, donde el caso de la caña de azúcar es el dominante; los intermedios, asociados a los servicios y a la pequeña industria; y los más bajos, que corresponden al sector agrícola no exportador.³⁷ Así, en la medida en que se abandona la actividad agrícola más tradicional, como lo estaría insinuando la creciente proporción de empleo rural no agrícola, podría esperarse que aumenten la productividad y, por consiguiente, los ingresos.

El dualismo del empleo industrial

El estancamiento de la productividad en el sector industrial en su conjunto (cuadro 8) refleja el surgimiento de una nueva estructura industrial en que coexisten un sector manufacturero tradicional, con fuertes aumentos de productividad asociados al proceso de apertura, y una industria maquiladora en expansión, con actividades intensivas en trabajo poco calificado. Así, por una parte hubo un relativo estancamiento del empleo en el sector industrial tradicional, aunque acompañado de un fuerte aumento de las exportaciones y de su productividad. Por otra, el empleo en la maquila, de ser inexistente al principio de los ochenta pasó en algo más de 15 años a generar empleo equivalente al 70% del generado por el sector industrial tradicional (cuadro 8). Ambos procesos pueden

36. Samayoa, Otto (1999), "La productividad y el empleo agrícola y no agrícola en el área rural" (versión preliminar), Guatemala.

37. Samayoa (1999).

atribuirse, principalmente, al proceso de apertura impulsado desde la década de 1980. La expansión de la maquila también dio lugar a un aumento del empleo de mujeres, que corresponden a cerca del 70% de la población ocupada en estas actividades.

Cuadro 8: Empleo generado por la industria tradicional y por la maquila
(millones de personas)

	1980	1985	1990	1995	1998
Industria tradicionales	82	73	95	97	100
Maquila	0	6	42	54	71

Fuente: ONUDI (1998) y AGEXPRONT. Dato de 1998 para la industria tradicional es una estimación.

El deterioro de las remuneraciones del sector informal

La descomposición del valor agregado de acuerdo con la metodología de Taylor *et al.* (1998) sugiere que aunque el crecimiento de la remuneración del capital (o del conjunto de factores de la producción no laborales) se mantuvo casi constante en los dos períodos analizados, durante el segundo (1992-1997) aumentó la remuneración del trabajo formal y se redujo la remuneración del trabajo informal (cuadro 9). Si se toma en cuenta que durante este período el empleo informal correspondió a 3,6 puntos porcentuales del total de 3,9 puntos porcentuales del crecimiento del empleo, restando sólo un 0,3 % de crecimiento del empleo formal, cabría esperar un aumento de la concentración de ingresos laborales, tema que se aborda más adelante.

Cuadro 9: Crecimiento de las remuneraciones reales. Porcentajes

1987-92	3.3	-0.4	4.4	5.5	-0.9
1992-97	3.3	7.3	-0.7	-0.7	6.2

Fuente: Estimaciones propias basados en datos del INE, IGSS y del Ministerio de Trabajo; utilizando la metodología de Taylor *et al.* (1998). Los salarios del sector formal se estimaron utilizando el salario medio de trabajadores registrados en el IGSS.

Lo anterior es un reflejo de la creciente brecha entre los salarios devengados en el sector formal y los salarios mínimos aplicables a las áreas urbanas y rurales. En Guatemala generalmente se ha seguido una

política de salarios mínimos enfocados a favorecer a los trabajadores en condiciones de subempleo y trabajo estacional, con la idea de no fijar salarios demasiado altos que motiven incumplimiento o depriman el empleo. En los últimos años no han sido comunes los salarios por debajo del salario mínimo, y en el sector formal los salarios medios han tenido un valor más de dos veces mayor.

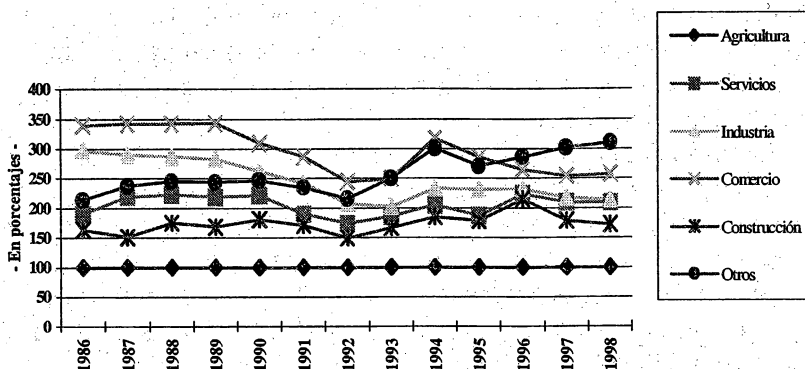
Existe evidencia de que históricamente la discriminación étnica y de género en materia de ingresos ha sido significativamente mayor en el sector informal que en el sector formal de Guatemala.³⁸ Ello implica que la expansión del empleo informal habría aumentado en mayor grado los diferenciales de ingresos obtenidos por los indígenas y las mujeres, ambos representando a cerca de la mitad de la población. Por otra parte, el alza de remuneraciones en el sector no transable coincide con la expansión de las remuneraciones del sector formal, poniendo de manifiesto la estrecha relación entre los bajos salarios en la agricultura (sector transable) y el predominio del empleo informal en este sector.

El aumento de las divergencias salariales

Para el sector formal los salarios de los diferentes sectores tendieron a converger entre 1986 y 1992, proceso que se detuvo posteriormente (gráfico 4). La tendencia hasta 1992 fue congruente con el proceso de ajuste tendiente a eliminar el sesgo antiagrícola de la política económica favorecido por la liberalización de precios agrícolas y por la devaluación. Después de 1992 hubo un aumento de los salarios del empleo formal en el comercio, y en ramas no transables como la construcción, la rama de electricidad gas y agua, actividades financieras y el transporte, congruente con la tendencia a favorecer a los sectores no transables como resultado de la apreciación del tipo de cambio real.

38. Funkhouser (1997). Con base en la encuesta sociodemográfica de 1989 Funkhouser estimó un coeficiente de incidencia de la etnia sobre el ingreso de -0.067 para el sector formal y de -2.86 en el informal, y de -0.281 para las mujeres en el sector formal y de -0.586 en el informal, todos ellos estadísticamente significativos.

Gráfico 4: Salarios medios reales por actividad económica
(agricultura = 100)



4. Efectos de la liberalización sobre la pobreza

Para analizar el efecto de la apertura comercial y financiera sobre la distribución del ingreso laboral y per cápita se adoptan dos estrategias: primero, se describe la evolución en el tiempo de las estructuras de empleo y salarios, de los niveles de indigencia y pobreza, y de la magnitud de la desigualdad del ingreso laboral y per cápita entre los períodos pre y postliberalización.

Segundo, se realizan simulaciones contrafactuales de los niveles de pobreza y desigualdad que se observarían en caso de que prevalecieran estructuras de empleo y salarios asociadas con una economía cerrada. En otras palabras se intenta simular los efectos de una economía cerrada sobre los niveles de bienestar de la población. Para ello, se utilizan simulaciones contrafactuales de los niveles de pobreza y desigualdad que serían observados con las estructuras de empleo y salarios que prevalecieron en el período preliberalización.³⁹

Para realizar la descripción del mercado laboral y realizar las simulaciones, se optó por dividir a la población en edad de trabajar (PET) en cuatro categorías combinando dos características: el lugar de residencia (rural o urbano) y el nivel de calificación de los trabajadores. La distinción entre las áreas rural y urbana obedece a las fuertes diferencias que existen tanto en las características del mercado de trabajo (particularmente en la distribución sectorial del empleo), como en la evolución de las medidas de pobreza.

Por su parte, la división de la PEA en calificados y no calificados, permite distinguir el origen de cambios generales o identificar cambios

39. Para una descripción más detallada de la metodología utilizada véase Paes de Barros (1999).

particulares, analizando trabajadores con características distintas en cuanto a tasas de participación, sectores de ocupación, y fundamentalmente en cuanto a los niveles y cambios en sus retribuciones. Para realizar dicha clasificación, dado el bajo nivel de escolaridad del país (especialmente del área rural) y para mantener tamaños mínimos en cada uno de los grupos, se optó por considerar como población no calificada a todos los que no completaron el nivel primario (quienes tienen menos de 6 años de escolaridad).

También se definieron cinco sectores entre los que se distribuye la población ocupada de acuerdo a la "Clasificación Internacional Industrial Uniforme" (CIIU). El sector primario transable agrupa la rama de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca y la de minería. El sector industrial transable incluye únicamente a la industria manufacturera. El sector de servicios incluye la rama de servicios más los empleados públicos (así trabajen en ramas de actividad distintas a la de servicios). El sector comercial y finalmente el sector de otros no transables que agrupa al resto de ramas de actividad no incluidas en las demás definiciones de sector (electricidad, gas y agua, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, y la rama de finanzas y actividades empresariales).

A. Antes y después: ¿qué ocurrió con la apertura?

La observación de dos puntos en el tiempo, uno dentro del período preliberalización y otro en el período posliberalización, permite analizar los principales cambios ocurridos en la estructura del mercado laboral e intentar identificar sus efectos sobre la evolución de la pobreza y desigualdad. Sin embargo, separar aquellos cambios, consecuencia directa del proceso de apertura de otros que derivan de tendencias seculares u otro tipo de políticas no asociadas directamente con la apertura es una tarea difícil.

Para conseguir una buena descripción de los efectos de la apertura se debería elegir aquellos años que mejor caractericen ambos períodos y que estén libres de cualquier tipo de shocks. Para Guatemala, la elección está completamente determinada por la disponibilidad de microdatos que permitan analizar tanto las estructuras del mercado laboral como los niveles de bienestar de la población. Las bases de datos que se utilizan, la Encuesta Nacional Sociodemográfica de 1989 para describir el período preliberalización y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos Familiares de 1998/1999 para el período posliberalización, son las únicas disponibles para realizar el análisis.⁴⁰

40. Para alcanzar comparabilidad entre ambas encuestas se tuvieron que realizar una serie de ajustes a la primera encuesta de 1989, especialmente en el rubro de ingresos con el cual se estiman las medidas de pobreza y desigualdad.

A continuación se describen los principales cambios en la estructura demográfica, de empleo y de salarios ocurridos entre 1989 y 1998-1999, con el fin de intentar asociar estos cambios al proceso de apertura externa.

Cambios en la estructura demográfica

En 1989, el 65% de la población se encontraba en el área rural mientras que las áreas urbanas agrupaban sólo al restante 35%. Resultado del crecimiento de la población urbana a una tasa promedio anual de 3.3 y de la rural a una tasa de sólo 1.2, se puede observar un proceso de urbanización entre 1989 y 1998/99, que incrementó el porcentaje de población urbana que llegó a representar el 40% del total en este último año. A pesar de este proceso de urbanización, la distribución de la población en Guatemala mantiene un fuerte componente rural.

La población en edad de no trabajar (PENT) creció a una tasa de 1,2% anual, menor a la tasa de crecimiento de la PET de 2,4 puntos, lo que muestra que la tasa de crecimiento de la población total (de 2%) estuvo más influenciada por un aumento de la población con oportunidad de participar en el mercado laboral, lo que propició reducciones en los niveles de dependencia demográfica.

Cuadro 9: Estructura demográfica de la población. 1989 y 1998/99
(en porcentajes)

Área y tipo de trabajador		Población									
		En edad de trabajar		Económicamente							
				inactiva		activa		desocupada		ocupada	
1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9		
Rural											
No calificado		55.3	48.3	59.4	51.7	51.3	45.7	17.1	16.6	52.0	46.3
Calificado		7.5	9.2	5.9	7.4	9.2	10.6	15.2	18.3	9.1	10.5
Urbana											
No calificado		19.9	19.5	21.3	21.8	18.5	17.7	20.2	16.9	18.5	17.7
Calificado		17.3	23.0	13.5	19.1	21.1	26.0	47.6	48.3	20.5	25.5
Total		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos propios con datos de la ENS 1989 y ENGFAM 1998/99.

El crecimiento de la PET estuvo acompañado de un incremento de sus niveles de calificación. En 1989, sólo un 25% de la PET podía considerarse como mano de obra calificada, un 7,5% en el área rural (contra 55% de no calificados) y un 17% en el área urbana (contra 20% de no calificados). En 1998/1999, la proporción de mano de obra calificada subió a 32% de la PET, 9% en el área rural y 23% en el área urbana.

Cambios en la estructura del empleo

La comparación de las estructuras de empleo del período preliberalización y posliberalización muestran cambios importantes. En este período, la población económicamente activa (PEA) creció a tasas mayores respecto de la PET, lo que incrementó la tasa de participación global (TPG) en casi 7 puntos porcentuales entre 1989 y 1998/99. Este incremento de los niveles de participación estuvo influenciado tanto por el crecimiento de la población calificada con elevados niveles de participación, como por un incremento efectivo de la participación especialmente de la población no calificada en el área rural (cuadro 10).

Cuadro 10: Estructura del empleo. 1989 y 1998/99
(en porcentajes)

Area y tipo de trabajador	Tasa				Estructura del empleo por sector									
	Participación		Desempleo		Primario Transable (a)		Industrial Transable (b)		Servicios (c)		Comercio (d)		Otros no transables (e)	
	1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9	1989	1998/9
Rural														
No calificado	46.1	53.6	0.7	0.7	75.9	65.8	8.2	13.1	5.5	5.5	6.8	10.6	3.5	5.0
Calificado	60.5	65.3	3.4	3.3	46.9	47.0	15.1	14.6	19.0	13.6	11.3	13.5	7.7	11.3
Urbana														
No calificado	46.2	51.4	2.2	1.8	25.2	17.8	19.2	21.9	23.5	15.7	21.9	27.9	10.2	16.8
Calificado	60.8	64.0	4.6	3.6	6.0	5.5	21.5	20.5	39.3	26.7	22.0	26.1	11.3	21.3
Promedio general	49.7	56.6	2.0	1.9	40.6	39.9	13.6	16.7	17.0	13.6	113.1	17.9	6.7	11.9

a) Incluye la rama de Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca y la de Minería.

b) Incluye la rama de Industria Manufacturera.

c) Incluye la rama de Servicios más los empleados públicos.

d) Incluye aquellas actividades agrupadas en la rama de Comercio.

e) Incluye las ramas de Electricidad, Gas y Agua, Construcción, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones; Finanzas y actividades empresariales.

Fuente: Cálculos propios con datos de la ENS 1989 y ENGFAM 1998/99.

A pesar del mayor incremento en la TPG de la población no calificada, los niveles de participación de la población calificada continúan siendo mayores. En 1989 la diferencia entre ambas categorías era de 14.5 puntos (resultado de TPG alrededor de 60% para la población calificada y de TPG de 46% para la población no calificada), diferencia que se redujo a 11.5 en el área rural y a 12.5 en el área urbana. Estas bajas tasas de participación de la población no calificada sugieren no sólo problemas de desánimo de la población sino también bajos niveles de participación de la mujer en la población no calificada.

Cuadro 11: Tasas de crecimiento anuales de la población por condición de actividad, según el nivel de calificación

Área	Tipo de trabajador	Población en edad de trabajar	Población inactiva	Población económicamente activa	Población desocupada	Población ocupada
Rural	No calificado	1.1	(0.6)	2.8	3.0	2.8
	Calificado	5.0	3.5	5.8	5.6	5.9
Urbana	No calificado	2.4	1.3	3.6	1.3	3.7
	Calificado	6.0	5.0	6.6	3.6	6.7
Total		2.6	1.0	4.1	3.4	4.1

Fuente: ENSD 1989 y ENGFAM 1998/99.

La presión sobre el mercado laboral resultado del incremento de la oferta de trabajo, no se canalizó a través de mayores tasas de desempleo. Se puede observar que el crecimiento de la población ocupada (PO) es prácticamente igual al crecimiento de la PEA, lo que resultó en tasas de desempleo abierto (TDA) casi inalteradas en ambos períodos en un nivel global cercano al 2% (cuadro 11). Incluso el área urbana muestra ligeras reducciones en los niveles de desempleo, de 2,2% a 1,8% para la población no calificada, y de 4,6% a 3,6% para la población calificada. Nótese también que, la mayor oferta de trabajadores calificados, y probablemente también los mayores niveles de salario de reserva repercuten en mayores TDA particularmente para aquellos del área urbana. El hecho de que el crecimiento de la PEA haya sido totalmente absorbido por el mercado laboral y que los niveles de desempleo hayan permanecido casi constantes, puede asociarse con incrementos en el empleo informal y/o del subempleo de la PO.

Por otro lado, el cambio más fuerte en la estructura sectorial del empleo a nivel general (cuadro 10), es la disminución de la participación de la agricultura en el empleo total. Esta caída puede asociarse al deterioro de los precios de los productos agrícolas que pudo resultar en un ajuste

de los niveles de empleo más que de remuneraciones. Por otro lado, el proceso de urbanización puede también estar asociado a esta caída si una proporción importante de la población que migró hacia el área urbana pertenecía al sector agrícola en el período preliberalización.

Otra disminución sustancial es la del sector servicios, asociada principalmente con la menor participación del Estado en la generación de empleo, el que perdió el rol de principal empleador, especialmente en las áreas urbanas y particularmente para la población calificada. Por su parte, los sectores industrial transable, comercio y el sector de otros bienes transables pasaron a tener mayor participación en la generación del empleo global. El crecimiento del sector industrial transable es perfectamente consistente con el desarrollo de una industria tradicional y la explosión de la industria de maquila documentada para Guatemala. El crecimiento del comercio y de los sectores electricidad, gas y agua, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, y finanzas y actividades empresariales, puede asociarse directamente con el incremento de los precios relativos y la rentabilidad en estos sectores, resultado del proceso de apertura.

Para entender mejor la dirección de estos cambios y las innovaciones tecnológicas que pueden haberlos motivado, se analizan los cambios en la distribución sectorial de la PO entre áreas (urbanas y rurales) y por tipos de trabajador (calificados o no). En las áreas rurales, gran parte de la mano de obra no calificada era y continúa siendo absorbida por el sector primario no transable (fundamentalmente por la agricultura). Ello ocurrió a pesar de que existió un flujo fuerte de PO desde el sector agrícola hacia el sector industrial transable (que aumentó en 5 puntos), hacia el sector comercial (que creció en 4), y al sector de otros no transables (que absorbió el restante 1%).

El aumento de empleo de no calificados en el sector industrial transable rural puede ser explicado por la explosión de la industria maquiladora en Guatemala situada, en algunos casos, en áreas consideradas "rurales" de acuerdo a las definiciones utilizadas en la encuesta.⁴¹ El crecimiento del comercio y de los otros sectores no transables es una tendencia que, como se vio anteriormente, es constante para todos los tipos de trabajador y puede ser asociada con cambios en los precios relativos favorables a los no transables. Debe notarse que ninguno de estos flujos alteró el "orden" de importancia de cada uno de los sectores en la generación de empleo para la mano de obra rural no calificada.

A pesar de la importante disminución que existió en la proporción de trabajadores en el sector primario transable (su participación en el empleo

41. Se define como área rural a comunidades con menos de 2.000 habitantes.

total cayó 10%), 66% del empleo total continúa siendo generado por dicho sector, lo que muestra un elevado grado de dependencia de la población no calificada rural de actividades agrícolas. La disminución de la participación de la agricultura en el empleo de los no calificados en el área rural fue el principal componente de la caída que registró el sector entre ambos períodos.

Por su parte, la participación del sector primario transable en el empleo de trabajadores calificados en el área rural permaneció constante alrededor de 47%, manteniéndose como principal empleador de este tipo de trabajadores. La proporción de la población calificada rural empleada en el sector servicios cayó en 5.4 puntos, mientras que en el sector comercio creció en 2.2 puntos y en el sector de otros no transables creció en 3.5 puntos.

En el área urbana, el empleo tuvo mayor movilidad sectorial aunque mantuvo las tendencias observadas en el área rural: flujos de la población no calificada del sector primario transable y del sector servicios hacia los sectores industrial transable, comercio y otros no transables; y flujos de la población calificada del sector servicios hacia el sector comercial y fundamentalmente al sector de otros no transables.

En 1989, los trabajadores no calificados del área urbana, se encontraban concentrados principalmente en los sectores primario transable, servicios y comercial. Sin embargo, la caída del empleo en el sector primario transable y en el sector servicios en 7,3% y 7,9% respectivamente, y los incrementos del sector comercial y de otros no transables, llevaron a que en 1998/1999 el primero de éstos se constituyera en el principal generador de empleo para este tipo de trabajadores; y que el segundo aumentara su participación de 10,2% a 16,8%, incremento suficiente para ganar mayor importancia que el sector de servicios.

Para la población calificada en el área urbana la fuerte caída del sector servicios (que pasó de generar 39,3% del empleo a sólo un 26.7%), fue absorbida fundamentalmente por el sector de otros no transables, que creció de 11,3% a 21,3%, y el sector comercio, que creció de 22% a 26,1%. A pesar de esta disminución en participación, el sector servicios continúa reuniendo a la mayor parte de la población calificada. Éste, conjuntamente con el sector comercial, agrupan alrededor del 26% del empleo total.

Por otra parte, el crecimiento del sector no transable permitió que éste igualara la participación del sector industrial transable. Ambos dan cuenta de aproximadamente 21% de los empleos generados para la población calificada urbana.

Varios cambios en la estructura sectorial del empleo deben recalcar: Primero, se destaca la fuerte caída del sector industrial transable en el empleo de los no calificados, especialmente en el área rural. Como

contrapartida a esta disminución, se observa el incremento del tamaño del sector industrial (tradicional y maquila), del sector comerciales y del sector otros no transables.

Para los calificados, la fuerte caída del sector servicios, asociada a la disminución del tamaño del sector público (que agrupa tanto a empresas como a entidades públicas), tuvo como contrapartida un incremento en el empleo en actividades comerciales y fundamentalmente de las ramas de electricidad, gas y agua, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, y la rama de finanzas y actividades empresariales agrupadas en el sector otros no transables.

Cambios en la estructura y el nivel salarial

En el período de preliberalización gran parte de la PO percibía remuneraciones extremadamente bajas. El sector primario transable, que era el principal empleador de la PO con 50% del total de empleos, era también el que peor remuneraba a sus trabajadores. El salario promedio del sector alcanzaba sólo Qz. 429 (a precios de septiembre de 1998), nivel determinado por la alta concentración del empleo de este sector en el área rural, los bajos niveles salariales que allí prevalecían, tanto para la población no calificada como calificada, y la elevada proporción de trabajadores familiares.

En el otro lado de la distribución se encontraban los trabajadores del sector servicios y del sector de otros no transables, cuya remuneración promedio era más de 100% mayor a la del sector primario transable (alcanzaba Qz. 1.184 en el sector servicios y Qz. 1.276 en el sector otros no transables).

La existencia de una fuerte segmentación geográfica se evidencia en la brecha salarial entre áreas urbana y rural. Los ingresos de los trabajadores no calificados urbanos representaban 1.5 veces el ingreso de sus pares rurales, mientras que para los calificados la brecha crecía hasta 2 veces.

Para analizar mejor la evolución de los salarios en la población ocupada, se procedió a descomponer el incremento total entre el período preliberalización y el período postliberalización en dos componentes: el primer componente muestra las variaciones en los salarios reales ocurridas por cambios en la estructura de salarios, los que reflejan cambios de los salarios relativos entre sectores, y por tipos de trabajador. El segundo componente muestra cambios en el nivel general de salarios que puede ser atribuido a la tendencia general de salarios. Así, los cambios en las retribuciones relativas tendieron a favorecer más al sector primario transable y en menor proporción al sector comercial e industrial transable, mientras

que los niveles salariales promedio del sector servicios y del sector otros no transable fueron los más afectados por estos cambios.

Aunque en términos porcentuales el incremento en el salario relativo del sector primario transable parece reflejar una mejora considerable, debe tenerse en cuenta que prevalecen en él los más bajos niveles de remuneración. Los sectores que permanecieron en las actividades agrícolas aparentemente cambiaron sus procesos de producción intensivos en mano de obra no calificada a procesos más modernos que requirieron mayor proporción de mano de obra calificada, lo que redujo el empleo familiar a nivel global en las actividades agrícolas.

Los cambios en la estructura salarial beneficiaron de manera distinta a los diferentes tipos de trabajadores tanto en el área urbana como en el área rural. Los trabajadores en el sector primario transable fueron los que más se beneficiaron de estos cambios entre los no calificados, seguidos de quienes se ocupaban en el sector industrial transable. Por su parte, para los trabajadores calificados la alteración de la estructura salarial benefició fuertemente al sector industrial en el área rural, y en el área urbana al sector comercial.

El salario promedio creció en 33% entre 1989 y 1998/1999, resultado del crecimiento de los salarios en el sector primario transable en 59%, y del incremento en el sector comercial de 31%. El único sector que exhibió una caída en su nivel de ingreso promedio es el sector servicios, cuyos salarios cayeron en 6%.

Los incrementos salariales promedio de los no calificados tuvieron una evolución mucho más favorable de los salarios reales respecto de los trabajadores calificados en el área rural. El incremento salarial en los primeros fue de 39% comparado con sólo 15,5% de incremento en el salario del último grupo, lo que contribuyó a reducir levemente la brecha entre calificados y no calificados. En el área urbana, los trabajadores calificados son los que más se beneficiaron. Los salarios reales de este grupo crecieron en 20% mientras que los salarios reales de los trabajadores no calificados crecieron en sólo 15%.

Cambios en los niveles de pobreza

La evolución de los índices de pobreza muestra una moderada disminución de los indicadores de pobreza entre 1989 y 1998/1999. Los niveles de incidencia de pobreza extrema (indigencia) cayeron en 4 puntos porcentuales, mientras que los niveles de incidencia de pobreza cayeron en 5 puntos porcentuales (cuadro 13).

Cuadro 12: Estructura del Salarial (a precios de setiembre de 1998). 1989 y 1998/99

Área y tipo de trabajador		Estructura del Salarial por Sector											
		Primario transable ^a		Industrial transable ^b		Servicios ^c		Comercio ^d		Otros no transables		Promedio	
		1989	1998/99	1989	1998/99	1989	1998/99	1989	1998/99	1989	1998/99	1989	1998/99
Rural	No Calificado	382.9	646.5	340.3	418.1	648.6	390.6	608.5	482.0	833.4	800.0	425.5	592.6
	Calificado	533.1	689.7	862.3	1396.3	1162.8	979.1	911.2	1002.6	1201.3	1096.3	796.8	920.6
Urbana	No Calificado	491.6	671.0	628.8	715.0	578.1	430.4	631.5	691.9	974.5	1032.1	618.2	709.5
	Calificado	1325.8	1417.2	1268.7	1565.5	1705.9	1691.3	1369.8	2094.6	1894.1	2102.3	1536.7	1843.0
Promedio General		429.4	680.9	768.5	936.3	1183.8	1112.4	900.8	1179.4	1276.2	1481.0	722.6	966.7

a) Incluye la rama de Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca y la de Minería.

b) Incluye la rama de Industria Manufacturera.

c) Incluye la rama de Servicios más los empleados públicos.

d) Incluye aquellas actividades agrupadas en la rama de Comercio.

e) Incluye las ramas de Electricidad, Gas y Agua, Construcción, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, Finanzas y actividades empresariales.

Fuente: Cálculos propios con datos de la ENS 1989 y ENGFAM 1998/99.

La disminución de los indicadores de pobreza fue consistente no sólo en el indicador de incidencia (P0), sino también en los indicadores de brecha (P1) y severidad (P2), tanto para la pobreza extrema como para la pobreza. Esta disminución, mayor en términos porcentuales para los indicadores sensibles a la distribución de ingresos, muestran que además de un incremento de los niveles de ingreso per cápita existió también una mejora en la distribución del ingreso entre la población pobre, esencialmente entre aquellos ubicados en la proporción más baja de la cola inferior de la distribución de ingresos per cápita.

Cuadro 13: Evolución de los indicadores de pobreza

	ENS 1989	ENIGFAM 1998/99	Diferencia 98/99-89	Población desocupada
Indigencia (línea de indigencia 194.67 Qz. de setiembre de 1998)				
P0	32.4	28.2	(4.1)	(12.8)
P1	14.1	9.6	(4.6)	(32.3)
P2	8.6	4.5	(4.0)	(47.2)
Pobreza (línea de pobreza 389.33 Qz. de setiembre de 1998)				
P0	63.0	57.8	(5.2)	(8.3)
P1	31.7	26.8	(4.9)	(15.4)
P2	20.2	15.7	(4.5)	(22.4)

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Sin embargo, la evolución de los niveles de indigencia y pobreza no fue la misma en el área urbana que en el área rural. Como muestra el cuadro 14, la caída de los indicadores de pobreza fue mucho mayor en las áreas urbanas que en las áreas rurales.

Los niveles de incidencia de indigencia y de pobreza en el área rural permanecieron en los niveles que se observaban en el año 1989. A pesar de ello, en el área rural se observa una reducción importante en las brechas y severidad tanto de la indigencia como de la pobreza.

Por otro lado, en el área urbana se dieron fuertes reducciones de la proporción de indigentes y pobres (la incidencia de pobreza extrema cayó de 15.5 a 8 y la incidencia de pobreza cayó de 38.4 a 30.3), así como mejoras importantes en la distribución del ingreso entre indigentes y pobres (las brechas de indigencia y pobreza cayeron 4 y 6 puntos respectivamente). Esta fuerte reducción de pobreza en el área urbana, conjuntamente con el proceso de urbanización que ocurrió entre 1989

y 1998/1999 dan cuenta de las reducciones globales en la pobreza y mejoras en el bienestar que se describieron a nivel agregado.⁴²

Cuadro 14: Evolución de los indicadores de pobreza por área

		ENS 1989	ENIGFAM 1998/99	Diferencia 98/99-89	Población desocupada
Indigencia (línea de indigencia 194.67 Qz. de setiembre de 1998)					
Rural	P0	32.4	28.2	(4.1)	(12.8)
	P1	14.1	9.6	(4.6)	(32.3)
	P2	8.6	4.5	(4.0)	(47.2)
Urbana	P0	63.0	57.8	(5.2)	(8.3)
	P1	31.7	26.8	(4.9)	(15.4)
	P2	20.2	15.7	(4.5)	(22.4)
Pobreza (línea de pobreza 389.33 Qz. de setiembre de 1998)					
Rural	P0	76.0	75.7	(0.3)	(0.4)
	P1	39.5	37.4	(2.1)	(5.4)
	P2	25.5	22.4	(3.1)	(12.1)
Urbana	P0	38.4	30.3	(8.1)	(21.1)
	P1	16.9	10.7	(6.3)	(37.1)
	P2	10.2	5.4	(4.8)	(47.5)

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

La estructura de la pobreza por tipo de trabajador es consistente con la tendencia exhibida en cada área. La indigencia en el área rural, para trabajadores no calificados y calificados permaneció en los niveles observados en 1989. Por su parte, el área urbana presenta mejoras sustanciales tanto para no calificados como para calificados. La indigencia cae 6.5 puntos para los no calificados y 3,6 puntos para los calificados, mientras que la pobreza cae 4 puntos y 4.5 puntos para los mismos grupos.

Evolución de los indicadores de desigualdad

Consistente con la mejora de la distribución del ingreso per cápita de la población pobre mostrada por los indicadores de brecha y severidad, hubo

42. Debe tenerse en cuenta que la situación estacionaria de los niveles de pobreza rural muestran ser consistentes tanto para la línea de indigencia como para la línea de pobreza, lo que de alguna manera descarta la posibilidad de una evolución favorable en la pobreza si se utilizarán líneas más bajas para las áreas rurales. El uso de líneas de pobreza regionales requeriría de investigación adicional.

una mejora en la distribución de ingresos per cápita. El coeficiente de Gini cayó de 58 a 54 puntos, lo que muestra una reducción de 7% comparando los niveles de desigualdad de 1989 y 1998/99 (cuadro 15).

Cuadro 15: Evolución de los indicadores de desigualdad

	ENS 1989	ENIGFAM 1998/99	Diferencia 98/99-89	Población desocupada
Medidas de desigualdad del ingreso laboral ⁽¹⁾⁽²⁾				
Coefficiente de Gini	0.58	0.65	0.06	11.10
Medida de Mehran	0.74	0.80	0.06	8.33
Medida de Piesch	0.51	0.57	0.07	13.13
Medida de Kakwani	0.28	0.34	0.06	20.83
Entropía de Theil	0.72	0.86	0.15	20.27
Medidas de desigualdad del ingreso per cápita ⁽³⁾				
Coefficiente de Gini	0.58	0.54	(0.04)	(7.13)
Medida de Mehran	0.71	0.66	(0.04)	(6.03)
Medida de Piesch	0.52	0.48	(0.04)	(7.88)
Medida de Kakwani	0.28	0.24	(0.04)	(12.73)
Entropía de Theil	0.75	0.60	(0.14)	(19.20)

(1) Sólo para la población ocupada.

(2) El ingreso laboral incluye aquellos de la actividad primaria y actividad secundaria.

(3) El ingreso per cápita incluye además del ingreso laboral, otros ingresos laborales, ingresos en especie, los ingresos por autoconsumo, ingresos por rentas de capital e ingresos anuales.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Analizando individualmente las áreas urbana y rural, se encuentra que ambas tuvieron la misma disminución de los niveles de desigualdad de la distribución del ingreso per cápita. En ambas el coeficiente de Gini cayó alrededor de 6 puntos entre los años 1989 y 1998/99. A pesar de esta caída, el nivel de desigualdad observado para Guatemala continúa siendo elevado, especialmente el del área urbana (cuadro 16).

Cuadro 16: Evolución de los indicadores de desigualdad por área

	ENS 1989	ENIGFAM 1998/99	Diferencia 98/99-89	Población desocupada
	Rural	Urbano	Rural	Urbano
Coefficiente de Gini	0.51	0.56	0.46	0.50
Medida de Mehran	0.64	0.69	0.57	0.62
Medida de Piesch	0.45	0.49	0.40	0.44
Medida de Kakwani	0.22	0.26	0.18	0.21
Entropía de Theil	0.60	0.65	0.41	0.52

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

B. Contrafactual: ¿Qué hubiese ocurrido en ausencia de la apertura?

Para analizar el verdadero efecto de la apertura sobre los niveles de pobreza y desigualdad a través de los cambios ocurridos en el mercado laboral, la mejor alternativa sería intentar aislar los cambios en las estructuras de empleo y salarios que efectivamente son consecuencia del proceso de apertura externa a través de modelos de equilibrio general o el uso de matrices de contabilidad social. Dada la imposibilidad de contar con un modelo de equilibrio general para Guatemala que permita simular el efecto de aranceles, tarifas y restricciones al flujo de capitales sobre la estructura de empleo y salarios se optó por utilizar los parámetros del período preliberalización para responder a la pregunta ¿qué ocurriría si la liberalización no hubiese ocurrido?

Debe tenerse presente que la adopción de los parámetros del año 1989 como descripción de las condiciones que ocurrirían en ausencia de liberalización implica asumir que todos los cambios ocurridos entre ambos períodos son resultado del proceso de liberalización. Ello no necesariamente es cierto, especialmente cuando se analizan variaciones en el nivel general de salarios, que pueden ser resultado de tendencias generales u otros tipos de políticas macroeconómicas no relacionadas directamente con el proceso de liberalización.

Incluso si se logran los efectos de la liberalización, no todos los cambios observados en los niveles de pobreza y desigualdad entre el período preliberalización y el período posliberalización pueden ser atribuidos al proceso de apertura. Debe tenerse en cuenta que las simulaciones realizadas asumen que los cambios en pobreza y desigualdad son resultado de los cambios en empleo y salarios, y se asume que no existen cambios ni en la estructura demográfica de la población ni en los niveles de otras fuentes de ingreso de los hogares, distintos al ingreso laboral, que pueden influir.

Con estos supuestos, las simulaciones muestran que la apertura efectivamente redujo los niveles de indigencia y pobreza de la población. Para distinguir mejor los cambios se desagregan en participación, desempleo, estructura del empleo y estructura y nivel salarial (ver anexo).

Impacto de los cambios en la tasa de participación

El aumento de los niveles de participación contribuyó a reducir "ligeramente" la indigencia y pobreza de la población. Si los niveles de participación en el mercado laboral fueran aquellos observados en el período preliberalización en vez de aquellos que efectivamente ocurren

en 1998/1999, la incidencia de la indigencia en la población sería un punto porcentual mayor, mientras que la incidencia de la pobreza sería medio punto porcentual mayor.

En otras palabras, si "artificialmente" se mantuvieron los niveles de participación que prevalecieron en el período preliberalización y mantuviéramos el resto de las condiciones posliberalización en la economía, la diferencia de los índices de indigencia y pobreza entre el escenario simulado y el escenario base pueden entenderse como la contribución del parámetro en cuestión a la evolución de la pobreza. Por tanto, cuando se habla de "contribuciones" a la evolución de los niveles de pobreza de la población, se refiere a la diferencia entre índices simulados con los índices del escenario base (del período posliberalización).

Sin embargo, resulta difícil intentar asociar los cambios en la participación sólo a políticas relacionadas directamente con el proceso de apertura. Los aumentos en los niveles de participación de la población, y esencialmente de las mujeres, son concebidos como tendencias seculares resultado del aumento de capital humano y reducción en la fecundidad de las mujeres.

Analizando los cambios por tipos de trabajador, se puede apreciar que la "ligera" mejora de los indicadores de pobreza introducida por mayores tasas de participación, fundamentalmente se debe a mejoras en las condiciones de vida de la población urbana. Allí, los cambios en participación contribuyeron a reducir los indicadores de indigencia en 3 puntos para los no calificados, y en 1.5 puntos para los calificados, mientras que los indicadores de pobreza caen entre 1 a 1.5 puntos para ambos grupos. Los indicadores de indigencia y pobreza de la población rural permanecen prácticamente inalterados, a pesar de ser en esta área donde ocurren los mayores aumentos en las tasas de participación.

Los incrementos en tasas de participación en el área rural tuvieron limitadas mejoras en las condiciones de vida, probablemente porque gran parte de los "nuevos ocupados" encuentran empleos con remuneraciones bajas. Por el contrario, las reducciones significativas en indigencia y pobreza en el área urbana sugieren que este segmento obtiene mayores ganancias de la mayor participación en el mercado laboral, asociadas a la mayor diversificación de la demanda por trabajo en esta área y las mejores remuneraciones.

Impacto de los cambios en la tasa de desempleo

Dado que las tasas de desempleo global de la PEA permanecen en niveles similares en los períodos pre y posliberalización, las simulaciones

de cuáles serían los niveles de indigencia y pobreza si prevalecieran las tasas de desempleo observadas el año 1989 no muestran alteraciones significativas.

Sin embargo, las simulaciones que combinan cambios tanto de los niveles de participación como de desempleo del período preliberalización muestran una pequeña contribución adicional al efecto participación de cerca de 0,2 puntos en los indicadores de indigencia y de pobreza. Este hecho sugiere que existen ganancias adicionales en bienestar cuando mayores niveles de participación se complementan con reducciones de los niveles de desempleo. La contribución de mayores tasas de participación y menores niveles de desempleo benefició más a la población urbana, particularmente a los niveles de indigencia de la población no calificada.

Impacto de los cambios en la estructura del empleo

Las simulaciones de los cambios individuales en la estructura del empleo producto del proceso de apertura muestran una contribución a la caída de los niveles de indigencia y pobreza observadas en el período, aunque con un fuerte sesgo urbano. Con la estructura del empleo del período preliberalización se tendrían niveles de indigencia y pobreza globales, mayores en aproximadamente medio punto en el área rural, aunque a la vez existan mejoras en las medidas de brecha y severidad. Los flujos de empleo ocurridos en el área urbana redujeron el porcentaje de indigentes y pobres tanto para los calificados como para los no calificados, reducciones que dieron cuenta finalmente de la contribución a la disminución global de pobreza que se observa.

Impacto de los cambios en la estructura salarial

Los cambios ocurridos en la estructura salarial del mercado de trabajo producto de la apertura, contribuyeron a incrementar la indigencia y la pobreza. Si se mantuviera la estructura salarial que prevalecía en el período preliberalización la indigencia de pobreza sería casi 2 puntos menor, mientras que la pobreza sería 3.5 puntos menor, respecto de los niveles observados en 1998/1999. El incremento de los salarios relativos en el sector primario transable respecto del resto de los sectores, no fue suficiente para mejorar las condiciones de la población pobre que depende de los salarios en este sector. Por el contrario, las reducciones de los salarios relativos que deben realizarse para llevar la estructura de salarios a aquella

que era observada en 1989 y mantener el nivel de salario promedio de 1998/1999 tienen efectos adversos sobre la indigencia y pobreza simulada. A pesar de los efectos adversos de la nueva estructura de salarios, estos cambios contribuyeron a reducir la magnitud de la brecha y severidad de indigencia. En otras palabras, a pesar de que se observarían menores niveles de incidencia de la indigencia y la pobreza con la estructura salarial que prevalecía en 1989, se observarían también mayores niveles de brecha y de severidad en la indigencia y la pobreza de la población. Si el cambio en la estructura de salarios mejora sólo la distribución de ingresos de las personas *en la parte más baja* de la cola inferior de la distribución de ingresos, los más pobres entre quienes son extremadamente pobres, la mejora desaparece cuando se analiza la totalidad de personas en la cola inferior de la distribución. Los indicadores simulados de intensidad de *pobreza extrema* muestran niveles superiores y los de intensidad de *pobreza* muestran niveles inferiores (respecto de los observados en 1998/1999).

Llama la atención que las contribuciones marginales de los cambios en la estructura salarial, cuando se realizan simulaciones secuenciales de los parámetros, muestran resultados consistentes con las afirmaciones anteriores aunque algo más bajos en magnitud, especialmente para las variaciones de los niveles de pobreza extrema. La simulación individual de cambios en la estructura de los salarios muestra una contribución de -1.7 a la incidencia de pobreza extrema, mientras que los efectos marginales en la simulación acumulada muestran tan sólo una contribución de -0.9. Los más afectados por los cambios en la estructura salarial son los trabajadores no calificados en el área rural y los calificados en el área urbana, cuyos niveles de pobreza serían menores, en magnitudes considerables, si se observara la estructura salarial del período preliberalización.

Impacto de los cambios en el nivel salarial

El análisis de cambios en los niveles salariales debe tratarse con mucho cuidado. Resulta empíricamente imposible separar los cambios en los niveles salariales resultado del proceso de liberalización de aquellos que corresponden a tendencias seculares del desempeño de la economía y de aquellos relacionados con otro tipo de políticas económicas muy diferentes a la liberalización.

Dado el incremento registrado en los salarios reales promedio de la PO (con los datos de ingresos disponibles en las encuestas), la *contribución marginal* (en las simulaciones acumuladas) de los cambios en el

nivel salarial muestran que las medidas de pobreza serían mucho mayores (incluso a las que efectivamente se observan en el período preliberalización) en el caso de que prevaleciera el nivel salarial de 1989. El fuerte incremento de los salarios reales que se registra está asociado no sólo con incrementos efectivos en los niveles de salario, sino también con reducciones de la proporción de trabajadores familiares con ingresos que en la encuesta entran como PO con cero de ingreso.

La combinación de los efectos estructura y nivel salarial (en las simulaciones individuales) muestra que el incremento en salarios reales registrado en el período elimina por completo el efecto adverso de los cambios en la estructura salarial. El incremento global de salarios de promedio más del 3% anual contribuyó a disminuir en casi 5 puntos la incidencia de pobreza extrema y en más de 4 puntos la incidencia de pobreza. Las medidas de intensidad de pobreza también caen, aunque en magnitud menor que en el caso de la tasa de pobreza. La dirección y la magnitud de los aumentos salariales beneficiaron más a la población rural que la población urbana.

El hecho de que las simulaciones sólo analizan la contribución de cambios ocurridos en los parámetros del mercado laboral, dejando de lado otros factores, como cambios en los ingresos no laborales o en la estructura demográfica de la población, explica la magnitud del componente residual que se observa cuando se compara la suma de las contribuciones individuales (en el caso de las simulaciones individuales) o la suma de las contribuciones marginales (en el caso de las simulaciones secuenciales), con las variaciones efectivamente observadas entre ambos períodos.

5. Efectos de la apertura sobre la desigualdad

A. Impacto de la apertura sobre la distribución del ingreso laboral

La desigualdad en la distribución de ingresos laborales aumentó entre los años 1989 y 1998/1999. El coeficiente de Gini subió en 6.5 puntos, lo que representa un incremento de 11% respecto de su nivel original.

Las microsimulaciones realizadas no consiguen explicar la totalidad de este aumento en la concentración, aunque sugieren que los cambios que se asumen son producto de la liberalización incrementaron "ligeramente" la desigualdad laboral. Identificando las fuentes de este incremento se

encuentra que el aumento en tasas de participación, contribuyó a elevar la desigualdad laboral. Para el caso del Gini, el índice simulado con las tasas del período preliberalización es menor en 2 puntos respecto del efectivamente observado.

Este incremento de la desigualdad laboral sugiere que gran parte de quienes lograron participar efectivamente en el mercado laboral (los "nuevos ocupados") tuvieron una inserción precaria ocupando empleos con baja remuneración, lo que los llevó a la cola inferior de la distribución de ingresos laborales.

Por otro lado, los flujos de PO, desde el sector agrícola, con bajos niveles de participación, hacia el sector comercio y otras actividades no transables, con mayores niveles de remuneración, permitieron reducir las brechas salariales y disminuir la concentración. Del mismo modo, la nueva estructura salarial permitió una ligera reducción de la desigualdad laboral a través de los fuertes incrementos salariales registrados en el sector primario transable especialmente en el área rural. El sesgo hacia un incremento de las brechas de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados sólo ocurre en el área urbana y no en el área rural.

Nótese que combinando los dos efectos que hubieran reducido la desigualdad (efecto estructura del empleo y efecto estructura salarial) no se logra anular el efecto adverso del incremento de las tasas de participación. Debe tenerse en cuenta que especialmente para este indicador una proporción importante del incremento de la desigualdad de ingresos laborales continúa estando inexplicada, lo que resalta el hecho de que parte de este incremento puede asociarse a otros factores como cambios en la composición o en las características de la PO.

El efecto de los incrementos en la proporción de calificados dentro de la PET seguramente contribuye a las variaciones de los niveles de desigualdad. Sin embargo, por el tipo de metodología utilizada éstos no pueden ser evaluados dentro de las simulaciones. Del mismo modo, aumentos de los retornos a la educación, asociados con mayores niveles de desigualdad del ingreso, pueden no estar totalmente reflejados en las simulaciones de estructura y nivel salarial.

B. Impacto de la apertura sobre la distribución del ingreso per cápita

El incremento de las diferencias salariales entre la PO no necesariamente debe repercutir en incrementos en la desigualdad del ingreso per cápita. Si el incremento de la desigualdad laboral es generado por nuevos empleos generados en la cola de la distribución de ingresos laborales

existirán mejoras en el ingreso familiar (originadas por el aumento de las fuentes de ingreso de los hogares) que pueden asociarse con disminuciones en la desigualdad del ingreso per cápita. Para Guatemala, una situación de este tipo parece haber ocurrido. Contrariamente al fuerte incremento de la desigualdad de ingresos laborales, la desigualdad del ingreso per cápita se redujo entre 1989 y 1998/1999. El proceso de liberalización muestra dar cuenta de una buena proporción de esta reducción. Las simulaciones muestran que si los parámetros que guiaban el mercado laboral en el período pre-liberalización permanecieran, la desigualdad del ingreso per cápita que sería observada sería mayor. El Gini simulado con los parámetros del año 1989 es 2 puntos mayor al efectivamente observado.

Intentando identificar el origen de esta disminución se obtuvieron contribuciones, prácticamente iguales, tanto para los cambios en tasas de participación de la población, estructura del empleo, y estructura y nivel salarial. Al introducir estos parámetros en la simulación, todos ellos permiten reducir los niveles de desigualdad del ingreso per cápita en 1 punto cuando ésta se mide a través del Gini. Como la mayor participación contribuye a incrementar las fuentes de ingreso, especialmente de los hogares pobres, ésta permitió disminuir las diferencias de ingreso per cápita reduciendo no sólo los índices de concentración del ingreso per cápita, sino también los indicadores de brecha y severidad. Ello confirma la hipótesis de inserción precaria de una buena proporción de quienes se decidieron a participar del mercado laboral.

Las leves alteraciones de las tasas de desempleo no ocasionan cambios de los niveles de desigualdad del ingreso per cápita cuando se realizan las microsimulaciones individualmente. Sin embargo, los resultados de las microsimulaciones secuenciales exhiben una ligera tendencia a presentar medidas de desigualdad menores, lo que sugeriría una contribución mayor de los aumentos en participación a la reducción de la desigualdad cuando éstos son acompañados de alguna disminución en el desempleo. Los mecanismos que actúan para reducir la desigualdad laboral en el caso de los cambios en las estructuras de empleo y salarios, afectan en el mismo sentido la distribución de ingresos per cápita reduciendo los niveles de desigualdad.

6. Conclusiones

Después de una etapa inicial de apertura comercial y de devaluaciones (1986-1991), la economía guatemalteca entró en una etapa de apertura financiera y apreciación cambiaria (1992-1998), caracterizada por un auge del consumo y el deterioro del sector externo (cuenta corriente), la utilización de la tasa de interés como una de las principales variables de ajuste, y un crecimiento moderado y relativamente estable pero sin el surgimiento de nuevos ejes de crecimiento alto y sostenido. La apertura comercial y financiera tuvo efectos contradictorios. Con las reformas de política comercial y las devaluaciones iniciales las variaciones de precios relativos favorecieron a los bienes y servicios transables, y especialmente a los exportables. Pero con la posterior liberalización financiera se produjo una apreciación real del tipo de cambio que favoreció el desarrollo de los sectores no-transables, al tiempo que se relajaba la restricción externa y aumentaban los ingresos de capital y las importaciones.

Como consecuencia, durante la década de 1990 creció la importancia del comercio, el transporte, la construcción y los servicios financieros, aunque con claras evidencias de fragilidad en el caso de este último, asociado a altas tasas de crecimiento del crédito (para el consumo y comercio) durante algunos años y a una inadecuada política de supervisión. La importancia relativa de la agricultura en la economía guatemalteca se redujo, especialmente de aquélla dirigida a atender el mercado interno, y aumentaron, de manera moderada, las exportaciones agrícolas no tradicionales. El freno al crecimiento de estas exportaciones puede atribuirse a debilidades sistémicas resultantes de deficiencias institucionales (registro inadecuado de la propiedad, por ejemplo), y de limitaciones de infraestructura, recursos humanos y tecnología, así como a la apreciación del tipo de cambio real. También disminuyó el peso de la industria manufacturera establecida para atender al mercado nacional y centroamericano, aunque con algunas transformaciones que reforzaron su grado de especialización y aumentaron su productividad. Tuvo mayor importancia el crecimiento de un nuevo sector industrial "no tradicional", la maquila, exportador de la totalidad de su producción —principalmente vestuario— al exterior.

En todos estos procesos puede suponerse que tuvo una incidencia fundamental la apertura comercial y financiera, incluyendo como parte de ello la apreciación del tipo de cambio real. Sin embargo, hubo otros cambios en los que la apertura tuvo escasa o nula incidencia.

Incluyen lo ocurrido con las exportaciones tradicionales, donde se dejaron de producir algunas (algodón y carne), se tecnificaron otras (café y especialmente, azúcar), y se desarrollaron nuevas (petróleo). Asimismo, el aumento de remesas o del turismo tampoco puede atribuirse a la apertura.

El moderado crecimiento y las transformaciones económicas sufridas durante la década de 1990 no pudieron evitar que, frente a la alta tasa de expansión demográfica en Guatemala, el sector agrícola se convirtiera en un "bolsón" de reserva que absorbió empleo de decreciente productividad. Las exportaciones agrícolas no tradicionales no tuvieron suficiente dinamismo como para contrarrestar este proceso. A su vez, la tecnificación agrícola y prácticas empresariales de evitar relaciones contractuales de largo plazo, aunado a otros factores, contribuyeron a ampliar la proporción de empleo informal en el agro.

El creciente subempleo informal en la agricultura tampoco pudo ser compensado por el crecimiento de la ocupación formal, en los sectores no transables que se expandieron, especialmente los servicios y la construcción. Sin embargo, el crecimiento de estos sectores, estimulados por la apertura comercial y financiera, junto con los efectos indirectos resultantes de la expansión del turismo y de ingresos (remesas y salarios de trabajadores migrantes temporales) provenientes del exterior, contribuyeron a una creciente proporción de empleo no agrícola en el área rural, de mayor productividad que el empleo agrícola no exportador. Por su parte, el proceso de racionalización y de aumento de la productividad del sector industrial impulsado por la apertura significó que el empleo en este sector aumentó de manera limitada, en marcado contraste con la significativa expansión del empleo en actividades de maquila.

Entre 1989 y 1998/1999, existió una ligera disminución de los niveles de indigencia y pobreza en Guatemala. La incidencia de pobreza cayó de 32% a 28%, mientras que la pobreza se redujo de 63% a 59%. Esta disminución de la pobreza estuvo asociada a caídas en la pobreza urbana, favorecidas por el proceso de urbanización que vivió el país entre 1989 y 1998/1999. La incidencia de indigencia y pobreza en el área rural permaneció prácticamente inalterada.

La disminución de pobreza vino acompañada de mejoras en la distribución de ingreso. La concentración medida a través del coeficiente de Gini cayó de 58 a 54. Mejora que se confirma con la disminución de las medidas de pobreza sensibles a la distribución del ingreso entre los pobres. La brecha y severidad, tanto de la pobreza extrema como de la pobreza, caen en este período en las áreas urbana y rural. A pesar de la disminución de la desigualdad de ingresos, la distribución de ingresos

laborales muestra una fuerte concentración entre los años 1989 y 1998/1999. El Gini pasa de un nivel de 58 puntos a 65 puntos.

Para examinar el impacto de la liberalización sobre la pobreza y desigualdad, se asume que la estructura del mercado laboral que prevalecería en ausencia de apertura puede ser descrita por los parámetros observados en el período pre-liberalización. Aunque la construcción de un escenario contrafactual de este tipo no permite distinguir entre las variaciones resultado del proceso de liberalización de aquellas resultado de tendencias seculares u otras políticas distintas a la liberalización, la ausencia de información más detallada o modelos de equilibrio general dejan esta aproximación como única alternativa.

Definidos los parámetros del contrafactual con fuente en las Encuestas de Hogares (niveles de participación y desempleo, estructura sectorial del empleo, y estructura y nivel salarial), se realizaron simulaciones de los niveles de pobreza y desigualdad que serían observados si dichos parámetros prevalecieran en vez de los efectivamente observados. Para identificar la contribución de cada uno de los parámetros a los cambios en pobreza y desigualdad, se optó por realizar simulaciones alterando cada uno de ellos individualmente y de manera secuencial.

Con base en esta metodología, se encuentra que, a un nivel general, los cambios en el mercado de trabajo que pueden ser atribuidos al proceso de liberalización, no consiguen explicar sino un ligero incremento de la desigualdad laboral, atribuido a los mayores niveles de participación y contrarrestados por las nuevas estructuras de empleo y salarios que indujeron reducciones en la desigualdad de ingresos laborales.

Por su parte, la apertura externa benefició la evolución de los indicadores de desigualdad de ingresos per cápita. Si la liberalización no hubiese ocurrido se observarían niveles de desigualdad mayores en 2 puntos en el Gini. Esta reducción de la concentración causada por la apertura está explicada por las mayores tasas de participación que rigen en el período posliberalización y la nueva estructura salarial.

Con esta metodología y siempre que se asuma que la totalidad de cambios en los niveles de participación y salarios es consecuencia del proceso de apertura externa, se concluiría que este proceso disminuyó ostensiblemente los niveles de pobreza de la población. La indigencia sería mayor en más de 6 puntos si los parámetros laborales del período preliberalización se hubieran mantenido, mientras que los niveles de pobreza que se observarían mostrarían un 5 por ciento más de pobres en la población.

Las simulaciones individuales y secuenciales de los parámetros del mercado laboral, fueron extremadamente útiles para explicar la evolución de las trayectorias de la distribución de ingresos. El aumento de los niveles

de participación de la PET, asociado al crecimiento de la población calificada con elevados niveles de participación y al incremento efectivo de la participación de la población no calificada, incrementó los niveles de desigualdad laboral, posiblemente por la precaria inserción de los nuevos miembros de la PO, que en su mayoría ocuparon empleos de baja remuneración, ampliando la cola inferior de la distribución. A pesar de ello, la desigualdad de ingresos per cápita mejora, hecho que puede asociarse con mayores ingresos familiares como consecuencia de los nuevos empleados.

El aumento de la TPG redujo la pobreza a nivel global. Sin embargo la reducción fue mayor sólo en la medida en que la mayor participación ocurrió para los tipos de trabajador que enfrentan demandas más diversificadas en sectores con remuneraciones medias o elevadas, situación que se verifica en el área urbana particularmente para la población calificada. A pesar de los fuertes aumentos en los niveles de participación en el área rural, las mejoras en bienestar (derivadas de esta mayor participación) son prácticamente imperceptibles.

A pesar de las presiones generadas sobre el mercado laboral por el crecimiento de la PET y las mayores tasas de participación, los niveles de desempleo permanecieron constantes en los dos períodos que se analizan. El hecho de que la PO haya crecido a la misma tasa a la que creció la PET, sugiere que los efectos de la apertura pueden haber repercutido en incrementos del empleo informal y/o del subempleo en el mercado de trabajo en Guatemala; temas que deberían ser objeto de investigación de trabajos futuros.

A pesar de no existir variaciones sustanciales en los niveles de desempleo de la población, las simulaciones secuenciales cuando se combinan tasas de participación y desempleo muestran contribuciones adicionales a la reducción de la pobreza y desigualdad, las que sugieren ganancias adicionales en bienestar siempre que los incrementos en participación están acompañadas de bajos niveles de desempleo.

El crecimiento del empleo en sectores no transables, especialmente del sector comercial y las ramas de electricidad, gas y agua, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, y finanzas y actividades empresariales, y la fuerte reducción del empleo en el sector primario transable favoreció a la disminución de la desigualdad laboral y de ingresos per cápita, a la par de contribuir a menores niveles de indigencia y pobreza. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que los aumentos en bienestar ocurrieron fundamentalmente en el área urbana particularmente para la población no calificada.

La nueva estructura salarial también permitió reducir la desigualdad laboral, a través de los fuertes incrementos del salario relativo en el sector

primario transable en el área rural. El sesgo esperado de incremento de las brechas de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados ocurre sólo en el área urbana. Los cambios en la estructura salarial aumentaron la proporción de indigentes y pobres en la población; pero disminuyó los indicadores de brecha y severidad de pobreza extrema. Esta dicotomía puede asociarse a ganancias en el ingreso per cápita de la población pobre no lo suficientemente grandes como para que superen la línea de pobreza, pero perceptible en los indicadores sensibles a la distribución entre los más pobres de los pobres o en los indicadores de desigualdad como el Gini.

El impresionante aumento en el nivel salarial que se observa, contribuye a la disminución de la indigencia y pobreza de la población de manera fundamental, y toma cuenta de la mayor proporción explicada. Los mayores niveles de salario promedio que se observan en 1998 pueden también estar asociadas a reducciones en el trabajo familiar que entra con ingreso cero en la elaboración de dichos promedios. Dada la escasez de información sobre este tema en Guatemala, no es posible confirmar las variaciones entre ambas encuestas, por lo que no se deben descartar que persistan problemas de comparabilidad a pesar de las correcciones realizadas en la base de 1993.

Finalmente, debe notarse que una proporción importante tanto de los cambios en pobreza como en desigualdad continúa estando inexplicada, lo que sugiere que parte de la evolución de estos indicadores puede estar asociada con otros factores, como cambios en la composición de las familias o en las características demográficas de la PO, que deben ser objeto de futuras investigaciones.

Referencias bibliográficas

- Agenor, P. R. y P. J. Montiel: (1996) *Development Macroeconomics*, Princeton University Press, New Jersey.
- Beek, K. M.: (1998) "La eficiencia bancaria y el margen de intermediación financiera", ponencia presentada en la *II Reunión de la Red de Centros de Investigación*, ASIES, Guatemala.
- Casanegra, M.; Castro; Ramos y Schenone: (1997) *Guatemala: Rompiendo la Barrera del 8 por ciento*, FMI, Departamento de Finanzas, Washington DC.

- CEPAL: (1986) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- (1998a) *La medición de la protección efectiva en Centroamérica* (estudio preliminar), México DF.
- (1998b) *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- FMI: (1998) *Guatemala, Recent Economic Developments*, Washington DC.
- Fuentes, J. A.: (1996) "The Systemic Weakness of Guatemala's Competitiveness", in R. Buitelaar y P. Van Dijch (eds.), *Latin America's New Insertion in the World Economy. Towards Systemic Competitiveness in Small Economies*, International Political Economy Series, McMillan Press Ltd., London.
- y T. Carothers: (1998) "Luces y sombras en la cooperación internacional", en IDEA, *La misión de un pueblo entero*, Informe de Misión del Instituto para la democracia y la asistencia electoral, Santa Fe de Bogotá.
- Funkhouser, E.: (1997) "Demand-Side and Supply-Side Explanations for Barriers to Labor Mobility in Developing Countries: The case of Guatemala", *Economic Development and Cultural Change*.
- Haque, N. U. y P. J. Montiel: (1991) "Capital Mobility in Developing Countries: Some Empirical Tests", *World Development* 19 (October).
- Krueger, A. O.: (1993) *Economic Policies at Cross-Purposes. The United States and Developing Countries*, The Brookings Institution, Washington DC.
- Minugua: (1998) *Suplemento sobre la verificación del acuerdo sobre aspectos socioeconómicos y situación agraria* (1 enero-31 de julio), Guatemala.
- Oglesby, E.: (1997) *Raising Cane: Class Politics and The Transformation of Industrial Agriculture in Guatemala*, Departments of Geography University of California, Berkeley (manuscrito).
- OIM-Ministerio de Trabajo y previsión Social: (1993) *Trabajadores agrícolas migrantes temporales*, Guatemala.
- ONU: (1998) *Guatemala: Los contrastes del desarrollo humano*, Guatemala.
- ONUDI: (1998) *Industrial Development Global Report 1997*, Oxford University Press, Oxford.
- Rapaport, A. I.: (1978) "Effective Protection Rates in Central America" (Appendix K), en W. Cline y E. Delgado (eds.), *Economic Integration in Central America*, The Brookings Institution, Washington DC.

- RUTA-FAO-GEXPRONT: (1996) *Exportaciones agrícolas no tradicionales: situación actual y estrategia futura*, Guatemala.
- Samayoa, Otto: (1999) "La productividad y el empleo agrícola y no agrícola en el área rural" (versión preliminar), Guatemala.
- Sosa: (1995) "Los efectos económicos de las decisiones políticas", en *Estudios Sociales*, IV Época, N° 54, IIES, Guatemala.
- Superintendencia de Bancos: (varios números) boletines estadísticos mensuales y anuales.
- Taylor, L.: (1998) "Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento", en PNUD/BID/Banco Mundial/CEPAL, *Metodología del proyecto*, Nueva York, mimeo.
- Willmore, L. N.: (1975) "El patrón de comercio y especialización en el Mercado Común Centroamericano", en E. Lizano (ed.), *La Integración económica centroamericana*, Fondo de Cultura Económica, Lecturas 13, México DF.
- World Bank: (1987) *Guatemala, Economic Situation and Prospects*, Washington DC.
- *World Development Indicators*, 1998, CD-ROM.

Anexo

Cuadro 1: Simulaciones individuales de los cambios en pobreza (en niveles)¹

	Año Base 1998/99	Efecto individual participación	Efecto individual desempleo	Efecto individual estructura del empleo	Efecto individual estructura salarial	Efecto nivel y estructura salarial	Observado 1989
Indigencia (línea de indigencia 194.67 Qz de setiembre de 1998)							
P0	28.2	29.3	28.2	28.5	26.6	33.0	32.4
P1	9.6	10.2	9.5	10.0	9.8	12.9	14.1
P2	4.5	5.0	4.5	4.8	4.9	6.7	8.6
Pobreza (línea de pobreza 389.33 Qz de setiembre de 1998)							
P0	57.8	58.3	57.8	58.4	54.3	62.0	63.0
P1	26.8	27.6	26.8	27.4	26.0	31.0	31.7
P2	15.7	16.4	15.7	16.2	15.6	19.2	20.2

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 2: Simulaciones individuales de los cambios en pobreza
(diferencias respecto del escenario base)¹

	Año base 1993-99	Efecto individual participación	Efecto individual desempleo	Efecto individual estructura del empleo	Efecto individual estructura salarial	Efecto Nivel y estructura salarial	Observado 1989
Indigencia (línea de indigencia 194.67 Qz. de setiembre de 1998)							
P0	28.2	29.3	28.2	28.5	26.6	33.0	32.4
P1	9.6	10.2	9.5	10.0	9.8	12.9	14.1
P2	4.5	5.0	4.5	4.8	4.9	6.7	8.6
Indigencia (línea de indigencia 194.67 Qz. de setiembre de 1998)							
P0	57.8	58.3	57.8	58.4	54.3	62.0	63.0
P1	26.8	27.6	26.8	27.4	26.0	31.0	31.7
P2	15.7	16.4	15.7	16.2	15.6	19.2	20.2

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 3: Simulaciones individuales de los cambios en pobreza¹ (en niveles)²

	Año Base 1998 /99	Efecto individual participación	Efecto individual desempleo	Efecto individual estructura del empleo	Efecto individual estructura salarial	Efecto nivel y estructura salarial	Observado 1989
Estructura de la indigencia							
Rural							
No calificado	40.9	41.1	40.8	40.5	39.6	48.6	40.9
Calificado	19.6	20.3	19.4	19.5	17.2	23.9	19.4
Urbana							
No calificado	12.4	15.5	12.4	14.1	11.1	14.4	18.9
Calificado	2.0	3.5	2.0	2.4	1.7	2.7	5.6
Promedio general	24.5	25.6	24.5	24.8	23.4	29.2	28.9
Estructura de la pobreza							
Rural							
No calificado	76.3	76.4	76.4	76.0	74.9	81.9	76.2
Calificado	51.7	52.0	51.8	51.8	46.6	57.6	47.6
Urbana							
No calificado	42.5	43.6	42.5	45.6	34.3	45.7	46.5
Calificado	14.2	15.5	14.2	15.1	10.6	16.2	18.8
Promedio general	53.3	53.9	53.3	54.0	49.7	57.6	58.2

1. Sólo para la población en edad de trabajar.

2. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

Fuente: Cálculos propios con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 4: Simulaciones individuales de los cambios en desigualdad (en niveles)¹

	Año Base 1998/99	Efecto individual participación	Efecto individual desempleo	Efecto individual estructura del empleo	Efecto individual estructura salarial	Efecto nivel y estructura salarial	Observado 1989
Medidas de desigualdad del ingreso laboral^{2,3}							
Coefficiente de Gini	0.65	0.62	0.65	0.66	0.66	0.66	0.58
Medida de Mehran	0.80	0.77	0.80	0.81	0.81	0.81	0.74
Medida de Piesch	0.57	0.55	0.57	0.58	0.58	0.58	0.51
Medida de Kakwani	0.34	0.32	0.34	0.35	0.35	0.35	0.28
Entropía de Theil	0.86	0.80	0.86	0.90	0.86	0.86	0.72
Medidas de desigualdad del ingreso per cápita⁴							
<i>Gini coefficient</i>	0.54	0.55	0.54	0.54	0.55	0.55	0.58
Medida de Mehran	0.66	0.67	0.66	0.67	0.68	0.68	0.71
Medida de Piesch	0.48	0.48	0.48	0.48	0.48	0.48	0.52
Medida de Kakwani	0.24	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	0.28
Entropía de Theil	0.60	0.62	0.62	0.61	0.61	0.62	0.75

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

2. Sólo para la población ocupada.

3. El ingreso laboral incluye aquellos de la actividad primaria y actividad secundaria

4. El ingreso per cápita incluye además del ingreso laboral, otros ingresos laborales, ingresos en especie, los ingresos por autoconsumo, ingresos por rentas de capital e ingresos anuales.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 5: Simulaciones individuales de los cambios en desigualdad (diferencias respecto del escenario base)¹

	Suma de los efectos individuales	Efecto individual participación	Efecto individual desempleo	Efecto individual estructura del empleo	Efecto individual estructura salarial	Efecto nivel y estructura salarial	Observado 1989
Medidas de desigualdad del ingreso laboral^{2, 3}							
Coefficiente de Gini	(0.01)	(0.03)	0.00	0.01	0.01	0.01	(0.07)
Medida de Mehran	(0.01)	(0.03)	0.00	0.01	0.01	0.01	(0.06)
Medida de Piesch	0.00	(0.02)	0.00	0.01	0.01	0.01	(0.06)
Medida de Kakwani	(0.00)	(0.02)	0.00	0.01	0.01	0.01	(0.06)
Entropía de Theil	(0.02)	(0.06)	0.00	0.04	0.01	0.00	(0.14)
Medidas de desigualdad del ingreso per cápita⁴							
Coefficiente de Gini	0.02	0.01	0.00	0.00	0.55	0.01	0.04
Medida de Mehran	0.04	0.01	0.00	0.01	0.02	0.02	0.05
Medida de Piesch	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.04
Medida de Kakwani	0.03	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.04
Entropía de Theil	0.06	0.02	0.01	0.01	0.01	0.02	0.15

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

2. Sólo para la población ocupada

3. El ingreso laboral incluye aquellos de la actividad primaria y actividad secundaria.

4. El ingreso per cápita incluye además del ingreso laboral, otros ingresos laborales, ingresos en especie, los ingresos por autoconsumo, ingresos por rentas de capital e ingresos anuales.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 6: Simulaciones individuales de los cambios en desigualdad (en niveles)¹

Secuencia	Año Base 1998/99	① Efecto acumulado participación	② Efecto acumulado desempleo	③ Efecto acumulado estructura del empleo	④ Efecto acumulado estructura salarial	⑤ Efecto acumulado nivel salarial	Observado 1989
Indigencia (línea de indigencia 194.67 Qz de setiembre de 1998)							
P0 *	28.6	0.62	0.65	0.66	0.66	0.66	0.58
P1	0.80	0.77	0.80	0.81	0.81	0.81	0.74
P2	0.57	0.55	0.57	0.58	0.58	0.58	0.51
Pobreza (línea de pobreza 389.33 Qz de setiembre de 1998)							
P0	0.65	0.62	0.65	0.66	0.66	0.66	0.58
P1	0.80	0.77	0.80	0.81	0.81	0.81	0.74
P2	0.57	0.55	0.57	0.58	0.58	0.58	0.51

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 7: Simulaciones secuenciales de los cambios en pobreza (diferencias entre efectos acumulados)¹

Secuencia	Suma de las contribuciones	① Contrib. del Efecto Ac. participación	② Contrib. del Efecto Ac. desempleo	③ Contrib. del Efecto Ac. Estruct. del empleo	④ Contrib. del Efecto Ac. Estructura salarial	⑤ Contrib. del Efecto Ac. Nivel salarial	Observado 1989
Indigencia (línea de indigencia 194.67 Qz de setiembre de 1998)							
P0	7.1	1.0	0.2	0.6	(0.9)	6.2	4.1
P1	4.7	0.7	0.1	0.7	0.3	3.0	4.6
P2	3.1	0.5	0.1	0.4	0.4	1.8	4.0
Pobreza (línea de pobreza 389.33 Qz de setiembre de 1998)							
P0	5.2	0.5	0.1	0.6	(3.3)	7.2	5.2
P1	5.6	0.8	0.1	0.7	(0.7)	4.7	4.9
P2	4.9	0.7	0.1	0.6	(0.1)	3.5	4.5

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 8: Simulaciones secuenciales de los cambios en pobreza¹ por tipo de trabajador (en niveles)²

Secuencia	Año Base 1998 /99	① Efecto acumulado participación	② Efecto acumulado desempleo	③ Efecto acumulado estructura del empleo	④ Efecto acumulado estructura salarial	⑤ Efecto acumulado nivel salarial	Observado 1999
Estructura de la indigencia							
Rural							
No calificado	40.9	41.1	41.0	40.9	40.9	49.6	40.9
Calificado	19.6	20.3	20.3	20.1	18.5	25.2	19.4
Urbana							
No calificado	12.4	15.4	16.3	18.9	17.7	20.5	18.9
Calificado	2.0	3.5	4.0	4.8	4.5	5.5	5.6
Promedio general	24.5	25.6	25.9	26.5	26.0	31.7	28.9
Estructura de la pobreza							
Rural							
No calificado	76.3	76.4	76.4	75.8	74.2	81.7	76.2
Calificado	51.7	52.0	52.0	51.8	46.9	57.6	47.6
Urbana							
No calificado	42.5	43.6	43.9	47.9	39.9	49.8	46.5
Calificado	14.2	15.5	15.9	17.0	14.6	19.0	18.8
Promedio general	53.3	53.9	54.0	54.8	51.4	59.0	58.2

1. Sólo para la población en edad de trabajar.

2. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

Fuente: Cálculos propios con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

**Cuadro 9: Simulaciones secuenciales de los cambios en pobreza¹
por tipo de trabajador (diferencias entre efectos acumulados)²**

Secuencia	Suma de las contribuciones	① Contrib. del efecto ac. participación	② Contrib. del efecto ac. desempleo	③ Contrib. del efecto ac. estructura del empleo	④ Contrib. del efecto ac. estructura salarial	⑤ Contrib. del efecto ac. nivel salarial	Observado 1989
Estructura de la indigencia							
Rural							
No calificado	8.8	0.2	(0.1)	(0.1)	0.0	8.7	0.0
Calificado	5.6	0.6	0.0	(0.2)	(1.6)	6.8	(0.2)
Urbana							
No calificado	8.1	3.0	0.9	2.6	(1.2)	2.9	6.5
Calificado	3.5	1.5	0.5	0.8	(0.2)	0.9	3.6
Promedio general	7.1	1.1	0.3	0.6	(0.4)	5.6	4.3
Estructura de la pobreza							
Rural							
No calificado	5.4	0.1	0.0	(0.6)	(1.6)	7.5	(0.1)
Calificado	5.9	0.3	0.0	(0.2)	(4.9)	10.7	(4.2)
Urbana							
No calificado	7.3	1.1	0.3	4.1	(8.0)	9.9	4.0
Calificado	4.8	1.4	0.3	1.1	(2.8)	4.7	4.6
Promedio general	5.7	0.6	0.1	0.7	(3.4)	7.6	4.9

1. Sólo para la población en edad de trabajar.

2. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

Fuente: Cálculos propios con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 10: Simulaciones secuenciales de los cambios en pobreza por tipo de trabajador (diferencias entre efectos acumulados)¹

Secuencia	① Año base 1998/99	② Efecto individual participa- ción	③ Efecto acumul. desem- pleo	④ Efecto acumul. estructura del empleo	⑤ Efecto acumul. estructura salarial	Efecto acumul. nivel salarial	Obs- vado 1989
Medida de desigualdad del ingreso laboral^{2,3}							
Coefficiente de Gini	0.65	0.62	0.62	0.64	0.65	0.65	0.58
Medida de Mehran	0.80	0.77	0.77	0.79	0.80	0.80	0.74
Medida de Piesch	0.57	0.55	0.55	0.56	0.57	0.57	0.51
Medida de Kakwani	0.34	0.32	0.31	0.33	0.34	0.34	0.28
Entropía de Theil	0.86	0.80	0.79	0.83	0.83	0.83	0.72
Medida de desigualdad del ingreso per cápita⁴							
Coefficiente de Gini	0.54	0.55	0.54	0.55	0.56	0.56	0.58
Medida de Mehran	0.66	0.67	0.67	0.68	0.69	0.68	0.71
Medida de Piesch	0.48	0.48	0.48	0.49	0.49	0.49	0.52
Medida de Kakwani	0.24	0.25	0.25	0.25	0.26	0.26	0.28
Entropía de Theil	0.60	0.62	0.61	0.62	0.63	0.63	0.75

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo.

2. Sólo para la población ocupada.

3. El ingreso laboral incluye aquellos de la actividad primaria y actividad secundaria

4. El ingreso per cápita incluye además del ingreso laboral, otros ingresos laborales, ingresos en especie, los ingresos por autoconsumo, ingresos por rentas de capital e ingresos anuales.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

Cuadro 11: Simulaciones secuenciales de los cambios en desigualdad (diferencias entre efectos acumulados)¹

Secuencia	Suma de las contribuc.	① Contr. del efecto ac. participación	② Contr. del efecto ac. desempleo	③ Contr. del efecto ac. estructura del empleo	④ Contr. del efecto ac. estructura social	⑤ Contr. del efecto ac. nivel salarial	Observado 1989
Medida de desigualdad del ingreso laboral^{2,3}							
Coefficiente de Gini	0.00	(0.03)	0.00	0.02	0.01	0.00	(0.07)
Medida de Mehran	0.00	(0.03)	0.00	0.02	0.01	0.00	(0.06)
Medida de Mehran	0.00	(0.02)	0.00	0.01	0.01	0.00	(0.06)
Medida de Kakwani	0.00	(0.02)	(0.01)	0.02	0.01	0.00	(0.06)
Entropía de Theil	(0.03)	(0.06)	(0.01)	0.04	0.00	0.00	(0.14)
Medida de desigualdad del ingreso per cápita⁴							
Coefficiente de Gini	0.02	0.01	(0.01)	0.01	0.01	0.00	0.04
Medida de Mehran	0.02	0.01	0.00	0.01	0.01	(0.01)	0.05
Medida de Mehran	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.04
Medida de Kakwani	0.02	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.04
Entropía de Theil	0.03	0.02	(0.01)	0.01	0.01	0.00	0.15

1. Valores promedio obtenidos de 100 simulaciones de Monte Carlo

2. Sólo para la población ocupada

3. El ingreso laboral incluye aquellos de la actividad primaria y actividad secundaria

4. El ingreso per cápita incluye además del ingreso laboral, otros ingresos laborales, ingresos en especie, los ingresos por autoconsumo, ingresos por rentas de capital e ingresos anuales

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la ENS 1989 y la ENIGFAM 1998/99.

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS, POBREZA
Y DISTRIBUCIÓN EN JAMAICA

*Damien King**
*Sudhanshu Handa***

* Dept. of Economics, University of the West Indies, Kingston 7, Jamaica. dking@uwimona.edu.jm

** Inter-American Development Bank, Washington DC 20006, USA. sudanshuh@iadb.org

La década de 1990 fue un período de reforma económica en Jamaica, dominada por la liberalización de la balanza de pagos, pero también incluyó una política de estabilización, que fue aplicada con determinación durante el mismo período. Fue la continuación de un proceso de reformas en pro del mercado que comenzaron en 1980, pero que habían sido implementadas esporádicamente durante la década de 1980. Este capítulo estudia el caso de Jamaica para ilustrar el papel que jugaron las reformas de la balanza de pagos en los cambios en la situación de la pobreza y la distribución que tuvieron lugar en América Latina y el Caribe en años recientes.

Jamaica representa un caso de estudio potencialmente instructivo dada la paradójica yuxtaposición de estancamiento económico con pobreza decreciente. Jamaica fue uno de los países que presentaron peores tendencias económicas en la región de América Latina y el Caribe durante la década de 1990. Los datos de crecimiento del cuadro 1 muestran que entre 1991 y 1998 la tasa promedio de crecimiento de la economía jamaicana fue de cero —reducción del ingreso per cápita considerando la tasa de crecimiento de la población. Al mismo tiempo, a pesar de la volatilidad de las medidas de la pobreza, las encuestas de hogares sugieren una clara reducción de la pobreza en el período.

La tarea de identificar el papel de las reformas comerciales y de la balanza de pagos en la economía de Jamaica durante la década de 1990

será efectuada mediante una combinación de simulaciones de un modelo de computación de equilibrio general (CEG), junto con redistribuciones hipotéticas de hogares entre distintos sectores. Las simulaciones del modelo se utilizan para producir un perfil del mercado laboral que representa un resultado contrafáctico suponiendo que la reforma en la balanza de pagos fuese el único estímulo que incidiese en la economía en el período. El mercado laboral incluye la distribución del empleo entre sectores productivos, la cuantía del desempleo y la estructura salarial en cada segmento del mercado laboral. El perfil del mercado laboral simulado (PML) junto con los datos de una encuesta de hogares, se utiliza para generar una distribución hipotética de hogares a partir de la cual puedan extraerse inferencias sobre las consecuencias de la reforma de la balanza de pagos sobre la pobreza y la distribución.

Este capítulo comprende dos partes. En la primera parte se describen los resultados económicos de la década de 1990 y con ese objetivo se analizan los cambios que ocurrieron en la macroeconomía, el mercado laboral y los indicadores de pobreza y distribución. En la segunda parte se explora la prueba fáctica, se describen la metodología y las simulaciones macro y micro de la reforma en la balanza de pagos. En una sección final se extraen las conclusiones del ejercicio.

1. Resultados económicos en la década de 1990

1.1. Antecedentes: los estímulos de política

Jamaica ha participado en programas de estabilización y ajuste estructural desde que firmó su primer acuerdo de *stand by* con el FMI en 1977. Desde entonces, lo máximo que podría decirse de la implementación de la reforma económica estructural, es que ha sido tibia (Handa y King, 1997; King, 2000). Antes de 1990, la reforma consistió fundamentalmente en austeridad fiscal y alguna reducción de aranceles. El gasto del gobierno, que había llegado a 35 por ciento del PIB en 1980, cayó de modo constante hasta 1989 en que permaneció en 22 por ciento. El sector público empleaba 20 por ciento de la mano de obra en 1980. Hacia 1989, había caído a 11 por ciento y posteriormente se redujo hasta un mínimo de nueve por ciento de la mano de obra en 1992. A comienzos de la década de 1980, el gobierno representaba una participación sustancial del mercado nacional de capitales. La razón de la deuda pública al total de la

deuda del sector financiero privado era de 88 por ciento. En 1989, la razón había caído a 44 por ciento y hacia 1991, había llegado al nivel bajo de 25 por ciento. Durante la última parte de la década de 1980 se llevaron a cabo algunas privatizaciones.

En la década de 1990 se implementó decididamente una liberalización de la cuenta corriente mediante sucesivas reducciones de aranceles y se eliminó el control de cambios. Los aranceles promedio apenas habían cambiado durante la década de 1980 en la medida en que los cambios en la política comercial consistieron en reemplazar restricciones cuantitativas por aranceles elevados. Pero en la década de 1990, los aranceles se redujeron. En 1990, el arancel promedio era de 25 por ciento (cuadro 2). El primer ejercicio de reducción de aranceles tuvo lugar en 1991, reduciendo el arancel promedio a 22,1 por ciento. Más importante todavía, el ejercicio inició un proceso de simplificación del código arancelario para reducir la dispersión de los aranceles. La desviación estándar estimada de los aranceles cayó de 20,7 a 16,8 por ciento en ese momento. En 1993, la segunda ronda de liberalizaciones hizo que el arancel promedio se redujese a 15,9 y junto con una mayor simplificación del código arancelario, la desviación estándar disminuyó a 13,4. En 1995, otra modificación redujo el arancel promedio a 14,0. Finalmente, en la última ronda, efectuada en 1999, el promedio fue llevado a 11,9. Aun a pesar de ello, todavía persiste cierta interferencia dado que la dispersión de aranceles continúa siendo alta, con algunas tasas, particularmente aquellas sobre materias primas para la industria, con valor cero, mientras que sobre bienes finales que compiten con las industrias nacionales, el arancel se sitúa cerca del 100 por ciento (y en algunos casos incluso por encima de ese nivel).

La liberalización de la cuenta de capital fue aún más profunda. Comenzó en 1990 cuando los bancos comerciales fueron autorizados a comprar y vender divisas bajo regulaciones de control de cambios que permanecieron vigentes. También en 1990, los bancos comerciales fueron autorizados a mantener depósitos denominados en moneda extranjera y las empresas jamaicanas fueron autorizadas a adquirir pasivos extranjeros. En 1991, el gobierno eliminó las restricciones de control de cambios sobre las compras privadas y la venta de divisas. Las tasas de cambio indicativas del banco central fueron abandonadas en 1993. Sin embargo, un pago de cierre sobre las transacciones de divisas a los operadores constituyó un impedimento para el ajuste de la tasa *spot* a las condiciones cambiantes del mercado. Entre 1993 y 1995, el pago de cierre fue gradualmente reducido de 28 por ciento a 5 por ciento. Hacia 1994, la prima sobre la divisa en el "mercado negro", que había persistido durante toda la década de 1980 y comienzos de la de 1990, había desaparecido (cuadro 3).

Otros dos elementos de política que afectaron los resultados macroeconómicos y la pobreza merecen ser mencionados también —la expansión del sector público y la implementación de un programa ortodoxo de estabilización. La expansión del sector público puede ser comprobada observando el incremento en la razón del gasto del gobierno al PIB, que había caído hasta un mínimo de 22 por ciento en 1989, pero volvió a un 36 por ciento en 1988. Más aún, la razón de la deuda pública interna a la deuda del sector financiero se duplicó entre 1991 y 1998.

El programa antiinflacionario se introdujo en un contexto en que Jamaica había experimentado una inflación moderada continua desde comienzos de la década de 1970 y un pico de 80,2 por ciento en 1991. Posteriormente a ese pico, la inflación cayó de modo consistente hasta el fin de la década. Dado que el salto en la tasa en 1991 fue debido a una crisis de la tasa de cambio que fue absorbida por las autoridades monetarias, la deflación inicial se debió simplemente a una recuperación de la crisis externa. Pero en 1995, el gobierno se comprometió a implementar un programa ortodoxo de deflación basado en metas monetarias. Mientras que en el período de 1980 a 1995 la tasa promedio de crecimiento del M1 fue de 29,3 por ciento, entre 1996 y 1998 promedió sólo un 7,6 por ciento.

Las tres características salientes de la política económica en Jamaica durante la década de 1990 fueron entonces la liberación de comercio exterior y pagos, la expansión del sector público y, en la última parte de la década, una actitud severamente conservadora en el orden monetario. Los resultados macroeconómicos y las consecuencias sobre el mercado laboral fueron determinados por esas políticas.

1.2. La macroeconomía

El programa de estabilización probó ser altamente contradictorio. La economía había estado luchando con una tasa de crecimiento promedio de uno por ciento durante el quinquenio hasta 1995 inclusive. Pero en los tres años siguientes, la economía se contrajo en promedio 1,6 por ciento anual. La contracción afectó principalmente a la industria manufacturera y a la minería. La participación de la industria en el PIB cayó de 17,2 por ciento en 1994 a 14,1 por ciento en 1998. (El cuadro 4 muestra la estructura sectorial del PIB y el empleo.) En el caso de la minería, la participación cayó de 6,7 a 4,6 por ciento. Esos cambios sectoriales tuvieron un efecto correspondiente sobre la participación del empleo en esos sectores.

La deflación de la contracción de la economía, junto con la presencia de laxas regulaciones bancarias y un débil mercado de capitales, provocó una crisis bancaria durante la última parte de la década. El sector financiero es relativamente pequeño, representando alrededor del siete por ciento del PIB y aproximadamente seis por ciento del empleo. Por lo tanto, cualquier efecto que la contracción podría tener sobre la pobreza y la distribución, no derivaría del efecto directo sobre aquellos problemas sectoriales, sino del efecto más amplio que el sector bancario tendría sobre la economía en general.

El estancamiento y subsecuente contracción del PIB ciertamente tienen implicaciones teóricas sobre la pobreza y la distribución. Una economía en declinación tendría un ingreso promedio decreciente y en la medida en que éste se distribuyese entre los diferentes grupos de ingreso, es probable que la pobreza empeorase. Teóricamente, el efecto de la contracción del PIB sobre la distribución es ambiguo y depende de las características de los contratos de trabajo y otras rigideces en la economía.

El programa de estabilización mismo jugó un papel mayor en la evolución de la pobreza y la distribución durante la década de 1990. La inflación y la pobreza están generalmente correlacionadas, especialmente en economías donde los trabajadores pobres y los mercados laborales se caracterizan por responder a contratos atrasados. La evidencia de Jamaica apoya fuertemente esta correlación. En 1989 y 1992, cuando la inflación creció de 20 por ciento a 80,2 por ciento, la incidencia con respecto a una línea de pobreza moderada creció de 25 por ciento a 32 por ciento y con respecto a una línea de pobreza extrema también creció, aunque menos significativamente. Al mismo tiempo, la mediana de consumo cayó 11 por ciento. De igual modo, la declinación continua y consistente de la tasa de inflación desde aquel pico hasta una tasa de 7 por ciento en 1998, podría haber originado la mayor parte de la reducción observada en la pobreza.

El efecto de una inflación decreciente sobre la distribución, sin embargo, es una cuestión menos clara y depende de las características del mercado laboral. Se esperaría que el sector formal y por lo tanto el sector con mano de obra más calificada, sufriría más a causa de una inflación inesperada, en la medida en que los salarios nominales serían más rígidos en aquel sector. El sector del mercado laboral informal es más flexible, de modo que los salarios en el sector informal son menos proclives a mantenerse detrás de la inflación en el corto plazo.

Dado que los niveles de calificación son menores en el segmento informal del mercado laboral, los efectos diferenciales de la inflación sobre cada segmento del mercado laboral serán evidenciados en el diferencial de salarios por calificación. Eso es exactamente lo que se encuentra

en la repentina subida de la inflación en 1991/1992. El incremento en la pobreza fue mayor para los hogares con mayor nivel de educación que para los no calificados y también mayor para las áreas urbanas en comparación con las rurales. Ambos resultados corroboran lo esperado en el sentido que la inflación creciente afecta más a la clase media formal, en Jamaica, que a los deciles informales sin calificación.

Esto explicaría por qué la desigualdad mostró tan agudo incremento entre 1989, cuando el coeficiente de Gini fue de 43,6 y 1991, cuando fue de 30,3. Si la relación se hubiese mantenido en el caso de una tendencia opuesta, una caída de la tasa de inflación después de 1991/1992 debería haber producido un agravamiento de la desigualdad. Pero de hecho, la desigualdad ha continuado declinando, aunque no de modo espectacular. Así, la deflación, al menos, no nos ayuda a comprender la caída en la desigualdad en la década de 1990.

1.3. Descomposición de la demanda y flujos financieros

En principio, la década de reformas comerciales y de pagos parece haber hecho a la economía menos y no más dependiente de las exportaciones, lo que constituye un resultado paradójico. De acuerdo con Taylor *et al.* (1998) y Vos (en este volumen), el cuadro 5 presenta las descomposiciones del producto global por cada componente de la demanda, considerando los efectos del multiplicador (y suponiendo que ninguna demanda de consumo es autónoma). La participación de la demanda agregada debida directa o indirectamente a las exportaciones se contrajo de 55% en 1993 a 48% en 1998. Dado que la inversión privada se mantuvo constante durante el período, el espacio de demanda fue cubierto por el gasto del gobierno, cuya participación creció de 13 a 20 por ciento.

Dos son los factores responsables de este cambio de composición durante una época de apertura comercial. Primero, una sustancial expansión fiscal en la mitad de la década afectó a algunas exportaciones. Entre 1995 y 1997, el gasto recurrente real, excluyendo el servicio de la deuda, creció 50%. Segundo, el influjo de capital que siguió a la eliminación de controles de cambio y fue en parte inducido por las altas tasas de interés que siguieron a la expansión fiscal, estimuló una revaluación de la moneda. Los cambios en los resultados comerciales habrían sido una respuesta al cambio en la moneda. La moneda fue revaluada cada año entre 1993 y 1998, al fin del cual la moneda se había apreciado en 37 por ciento. Como resultado, la mayor parte de la contracción en las exportaciones tuvo lugar en las exportaciones no tradicionales, más sensibles a los

precios. Esa categoría de exportaciones se contrajo en 16 por ciento entre 1994 y 1998, mientras que las exportaciones tradicionales de bauxita, azúcar, banana y otros similares cayeron sólo un cinco por ciento.

El cuadro 6 muestra las propensiones al ahorro, de los impuestos y de las importaciones para el período estudiado. Hacia 1998, las propensiones no eran muy diferentes de sus valores de 1989, antes de la reforma de comercio y pagos, a excepción de la tasa de ahorro. Esto sin embargo, no se evidencia en el cuadro debido a que el valor inicial en el cuadro, para 1989, representa un año excepcionalmente bajo para la tasa de ahorro, reflejando gastos extraordinarios debido al huracán que azotó al país a fin de 1988. De 1980 a 1988, las propensiones al ahorro promediaron seis por ciento. En 1991 y 1992, la tasa era excepcionalmente alta debido a la inesperada redistribución del ingreso desde la mano de obra al excedente operativo, con su mayor tasa de ahorro después del gran incremento en la tasa de inflación. Para el período 1993 a 1998, el promedio fue de cinco por ciento. Omitiendo la excepción de 1992, la tasa impositiva siguió una tendencia continuamente decreciente hasta un cambio drástico en 1998. Finalmente, la propensión a las importaciones finalizó en el período con niveles similares a los que comenzó. Hacia la mitad del período, entre 1992 y 1996, la propensión a las importaciones creció hasta un promedio de 39,4. Esto, también, puede haberse debido a la redistribución y a una mayor propensión a las importaciones por parte de los grupos de altos ingresos.

De nuevo de acuerdo con Taylor y Vos, los cambios en la situación financiera neta de los sectores público y privado pueden ser computados a partir de la descomposición ya señalada de la actividad real agregada de la economía y de los datos de activos y pasivos de los dos sectores. Los componentes de la demanda autónoma y sus correspondientes pérdidas keynesianas proveen la brecha financiera simple (bruta). Al tomar en consideración los flujos de interés sobre activos y pasivos se obtiene la brecha financiera total (neta). Los resultados del ejercicio muestran cómo fueron financiados los cambios señalados en la composición de la demanda. Los resultados para ambos, bruto (antes de transferencias) y neto (después de transferencias), se presentan en el cuadro 7.

El cuadro revela que la declinación en la contribución del comercio al producto total fue en gran parte financiada por el sector privado. Pero la observación más destacada del cuadro es el mayor endeudamiento de los sectores público y privado jamaiquino para con el resto del mundo. Esta tendencia se manifestó de modo constante en toda la década. El ritmo de esta acumulación del endeudamiento se incrementó en la última parte del período a medida que el saldo fiscal se deterioraba y el costo

del crédito interno desvió a los deudores hacia ultramar. El cambio hacia un mayor endeudamiento internacional habría también reflejado la apertura de la cuenta de capital a principios de 1990. El incremento promedio en las obligaciones financieras de Jamaica con el resto del mundo fue de 9,2 por ciento del PIB entre 1991 y 1994, mientras que fue de 14,9 por ciento entre 1995 y 1998.

La divergencia entre las columnas de transferencias *ex ante* y *ex post* es instructiva. Para el sector público, el saldo es negativo sin contar los flujos basados en activos, mientras que los valores para el saldo "neto" son en su mayoría positivos. Esto destaca el hecho que si no fuese por el servicio de la deuda pública, el gobierno estaría disminuyendo su carga masiva de deuda. En todo el período, el resto del mundo acumuló derechos sobre Jamaica, pero de los datos resulta que esto no fue enteramente debido al servicio de la deuda, en la medida en que las columnas *ex ante* también muestran acumulación por el resto del mundo.

Finalmente, la evidencia de la reforma en la balanza de pagos se basa sólo en la capacidad de la economía jamaicana de financiar los déficit de sus agentes económicos mediante deuda externa. Y aún así, el gobierno, que siempre tuvo acceso al mercado internacional de crédito, consiguió mayores ventajas en ello que el sector privado. La combinación de las tasas de interés, la tasa de cambio y los pobres resultados macroeconómicos, restringió la posibilidad de que los agentes económicos respondiesen de manera significativa a las mayores oportunidades que presentaba la liberalización del comercio y de pagos.

1.4. El mercado laboral

En una mirada rápida, todas las "dualidades" esperadas están presentes en el mercado laboral de Jamaica. Primero, existe un gran sector informal. Las encuestas de la fuerza laboral de la década de 1990 clasifican entre un 35 y 40 por ciento como trabajadores "por cuenta propia", lo que es decir, no recibiendo un salario explícito sino viviendo de los ingresos de su actividad. Panton (1993) informa que el 47 por ciento de la mano de obra ocupada trabaja en la actividad informal.

El sector formal exhibe alguna rigidez salarial en el corto plazo. En el período entre 1989 y 1991, los salarios reales cayeron 35 por ciento frente a un inesperado incremento de la inflación que acompañó a la liberalización de la cuenta de capital y el flotamiento de la tasa de cambio. Aunque la inflación disminuyó cada año subsiguiente, los salarios reales no se recuperaron hasta sus niveles de 1989 hasta 1996 para las

categorías más bajas de trabajadores formales, aunque esto ocurrió algunos años antes para los rangos superiores. Esta experiencia sugiere que la brecha para el ajuste del mercado laboral en el sector formal podría ser de tres a cinco años.

El gran tamaño del sector informal, el carácter informal de los contratos de trabajo, la omnipresencia del desempleo en ese sector y la estabilidad de los niveles del total del empleo frente a la presencia de fluctuaciones en el nivel de la actividad económica formal, todo ello sugiere que el mercado de trabajo informal absorbe las fluctuaciones del empleo del sector formal. Con esta movilidad entre los dos sectores, no hay razones para segmentar el mercado laboral según el nivel de formalidad. Estas consideraciones implican un mercado laboral que, en su totalidad, es relativamente flexible. Esta conclusión es apoyada por el conocimiento que los costos de despido son bajos comparados con los del resto de la región. La legislación laboral especifica costos de despido de dos semanas de pago por cada uno de los primeros diez años de empleo, incrementándose a tres semanas para el empleo con una antigüedad mayor de diez años. Esto, junto con la observación de que el sector informal absorbe mano de obra del sector formal, implican un mercado laboral flexible que alcanza equilibrio en el mercado en corto tiempo.

La fuerza de trabajo está casi igualmente dividida entre las áreas urbanas y rurales. Cuarenta y tres por ciento de la mano de obra vive en las tres parroquias que conforman el Área Metropolitana de Kingston. Pero la distinción entre rural y urbano en el mercado laboral no es significativa en Jamaica debido al pequeño tamaño del país. Considerando las dos ciudades principales de Montego Bay, ninguna área rural está más lejos de dos horas en automóvil de cada una de ellas. Ello sugiere que la diferencia de salarios entre las zonas rural y urbana para las mismas ocupaciones debería ser muy alta para que induzca migraciones. Más aún, el costo personal de la migración no sería significativo en la medida en que uno puede volver al "hogar" los fines de semana.

La fuerza de trabajo en 1990, antes de la reforma económica era (y es) en su mayoría no calificada y ocupada en actividades informales. Las encuestas de la fuerza de trabajo revelan que cerca del 80 por ciento carece de educación o capacitación más allá de la escuela secundaria, ni siquiera capacitación "en el trabajo". Hay una prima sustancial de salario para las personas calificadas, un resultado que no sorprende si se considera la escasez de capacitación. Dada la base socioeconómica de mucha de la diferenciación por capacitación, el lapso de tiempo y costo del perfeccionamiento de la mano de obra y el alto nivel observado de la prima por capacitación, no puede haber movilidad entre niveles de

capacitación, de modo que segmentamos el mercado laboral por calificación. Y dado el gran número de no calificados, sólo dos niveles de calificación serán suficientes.

La tasa de desempleo durante buena parte de la década de 1990 fue de 14 a 17 por ciento. Rechazamos la idea de que los desempleados en Jamaica constituyen una reserva disponible de capacidad productiva excedente que quedó ociosa debido a salarios rígidos que están por encima del nivel de equilibrio de mercado, aceptando en cambio la interpretación de que los desempleados observados representan en gran parte la tasa natural de desempleo. Esta conclusión se basa en dos consideraciones. Primero, una desagregación de la fuerza laboral por duración del desempleo, de una encuesta de octubre de 1990, revela que 76,3 por ciento de los desempleados no había tenido ocupación en más de un año y más de la mitad nunca habían tenido empleo. Según la encuesta de octubre de 1998, esa cifra ascendía incluso al 63,4 por ciento. Por lo tanto, los desempleados, como en la mayor parte de América Latina y el Caribe, son un grupo no cambiante de desempleados de largo plazo. En segundo lugar, la tasa de desempleo no ha bajado de 14 por ciento al menos desde inicios de la década de 1960 —un período de casi 40 años.

Por lo tanto, el mercado laboral de Jamaica puede ser caracterizado del siguiente modo. La fuerza laboral se halla ocupada tanto en actividades formales como informales pero no puede ser segmentada por nivel de formalidad. El sector informal asegura flexibilidad en el mercado laboral, a pesar de la existencia de contratos salariales poco avanzados en el sector formal. Alrededor de la mitad de la fuerza laboral trabaja en las áreas rurales, pero también en este caso hay una fluida movilidad laboral. La fuerza de trabajo es en su mayoría no calificada lo que da lugar a una prima elevada por calificación.

La reforma económica y los eventos de la década de 1990 cambiaron la remuneración en el mercado de trabajo. Los datos de salario para Jamaica resultan de un relevamiento de grandes establecimientos, de modo que no es representativo de todo el mercado laboral. El cambio que más intriga es que el salario promedio en 1998 es 29,3 por ciento mayor que en 1989, en un momento en que la economía se hallaba estancada. Esta observación probablemente exagera el incremento total del salario real en el período, dado que el segmento formal del cual se extrajo esta observación, se caracteriza por atrasos en el ajuste salarial. Sin embargo, este resultado es corroborado por un incremento en el consumo de los hogares y la caída en la pobreza descrita más arriba.

Los salarios promedio se descomponen en el cuadro 8 y los cambios en la estructura de salarios destacados en el cuadro 9. Los cambios en la

estructura de salarios en el período de estudio fueron significativos. Como la economía se abrió al comercio y la tasa de cambio real ha modificado los términos de intercambio en moneda nacional en favor de productos extranjeros, los salarios para los bienes transables se han incrementado más lentamente que aquéllos del sector no transable. Mientras que el salario promedio en el sector transable era 85 por ciento del de las actividades no transables en 1989, hacia 1998 representaban sólo el 69 por ciento de éstos. Más aún, la caída relativa en los salarios de transables ocurrió en todos los niveles de calificación. Otro cambio estructural que también sucedió fue el incremento en la prima por calificación (reflejado en las grandes empresas del sector formal), que fue en promedio de 29 por ciento entre 1989 y 1998. El incremento fue más notable en el sector de transables, con un incremento de 30,3 por ciento, pero también se observó en el sector de no transables.

1.5. Pobreza y distribución

Nuestra medida del bienestar de los hogares en esta parte y en las simulaciones que se explican más abajo es el consumo per cápita de los hogares. El consumo total de los hogares es calculado por el Instituto de Estadísticas de Jamaica (STATIN) basado en el valor monetario del gasto de consumo provisto en los módulos correspondientes de la Encuesta de Condiciones de Vida en Jamaica –la encuesta anual de hogares–, y es dividido por el número de miembros de los hogares consignado en el listado de hogares. Debido a que nuestro objetivo es analizar la evolución del bienestar en el tiempo, queremos evitar la controversia potencial que significaría definir una línea absoluta de pobreza y en lugar de ello usamos una línea de pobreza relativa que queda determinada por los percentiles 25 (moderado) y 10 (extremo) de la distribución del consumo per cápita en 1989. Estas líneas son el equivalente en dólares jamaicanos de un consumo anual de US\$409 y US\$251 respectivamente, reajustados por inflación mediante el Índice de Costo de Vida para los años siguientes. La información que se presenta más abajo se extrae para seis años de datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, comenzando en 1989 e incluyendo 1991, 1992, 1993, 1995 y 1998.

El cuadro 10 provee estimaciones del consumo medio y la mediana, las tasas de incidencia de la pobreza y los coeficientes de Gini para los años seleccionados. La pobreza se incrementó en 1991 y 1992 durante el agudo crecimiento de la tasa de inflación. Desde las reformas, la pobreza ha ido declinando, alcanzando su nivel más bajo en el año más reciente

(16,7 por ciento en 1998). Entre 1993 y 1996, esta mejora de la pobreza deriva de salarios nominales que van alcanzando a los precios, siguiendo a la ola inflacionaria de 1991/1992. El posterior incremento de los salarios reales probablemente se debe a una continuada caída de la inflación por debajo de las expectativas. El consumo medio y la mediana de consumo tendieron a seguir la tasa de pobreza, incrementándose cuando la pobreza cae (1993 y 1998) y cayendo cuando la pobreza crece (1991, 1992 y 1995). Debe destacarse que los hogares urbanos y los hogares cuyos jefes tienen más de 11 años de escolaridad, registraron incrementos significativos en las tasas de pobreza para los años con alta inflación.

El coeficiente de Gini decreció durante el período, cayendo del valor elevado de 0,436 en 1989 a 0,381 en 1998. Consistente con un decrecimiento de la desigualdad, la diferencia entre la incidencia de la pobreza más alta y más baja para algunos grupos es menor en 1998 que en 1993. Considerando la educación del jefe, sólo 16 puntos porcentuales (24,4-8,1) separan al más alto del bajo, comparado con 43 puntos porcentuales en 1989 (48,6-5,3).

La composición de los pobres ha cambiado algo entre 1989 y 1998 (cuadro 11). Más de los pobres viven en áreas urbanas en 1998 (22 por ciento en comparación a 17 por ciento en 1989), y más individuos pobres viven en hogares en los cuales la educación del jefe excede los niveles del 11º grado o aun grado A. Otra tendencia importante es la creciente contribución a la población pobre de hogares donde el principal perceptor de ingresos trabaja en servicios no transables.

La mayor incidencia de la pobreza, usando la línea extrema, se encuentra entre los mismos grupos que cuando se utiliza la línea moderada. Diez años más tarde, estos mismos grupos muestran las mayores incidencias de pobreza extrema, aunque la importancia de la educación parece haberse reducido en determinar la pobreza extrema. Al establecer la pobreza mediante la línea de pobreza extrema también se evidencia la urbanización de la pobreza. La mayoría de los pobres se localizan en áreas urbanas en 1998 (23 por ciento) y la participación de los individuos que viven en hogares donde el jefe ha completado el 11º grado o más también se ha incrementado a 12 por ciento, de sólo 4 por ciento en 1989. Finalmente, creció la proporción de pobres que viven en hogares donde el principal perceptor de ingresos trabaja en servicios no transables.

El perfil de la pobreza en Jamaica es por lo tanto fuerte, con líneas de pobreza alternativas. Las mayores incidencias de pobreza en Jamaica se hallan en las áreas rurales, en los hogares de mayor tamaño, en los niños, en los que viven en hogares donde el jefe de hogar no ha completado la educación primaria y donde el principal perceptor de ingresos trabaja en

la agricultura. Sin embargo, las características de los pobres son poco diferentes. En particular, la mayoría de los pobres vive en hogares donde el jefe de hogar ha completado la educación primaria o el 9° grado. Esto es directa consecuencia de la gran oferta de educación pública primaria que da a casi todos la oportunidad de completar la escuela primaria y media, pero que es de baja calidad, de modo que haber completado la escuela primaria o media no necesariamente lleva a una mayor productividad o a mayores ingresos.

La segunda característica importante de los pobres es que viven en hogares donde el receptor principal de ingresos trabaja en actividades no transables. Considerando los cambios en el tiempo, parece que la educación resulta menos importante para predecir la pobreza en años recientes, mientras que el sector de servicios no transables está contribuyendo una proporción creciente de la población pobre. Esta última observación se deduce de la predominancia de la actividad informal en el sector urbano de no transables y de la actividad informal como la reserva de mano de obra excedente.

2. Resultados simulados

Los cambios en pobreza y distribución descritos en el párrafo precedente son el resultado de la combinación de los cambios en las políticas—reforma de la balanza de pagos, expansión del sector público y deflación— con la contracción económica y la crisis bancaria. Lo que sigue en este capítulo está dedicado a identificar el papel del régimen de la balanza de pagos en los resultados de bienestar observados. Teóricamente, al menos, la previsión es ambigua. A partir de la liberalización de la cuenta corriente, el realineamiento estructural provocará cambios en los pagos a los factores, dependiendo de su relativa escasez en la economía. En cuanto a la liberalización de la cuenta de capital, el impacto de la reforma sobre la distribución no es claro. Por esta razón, utilizamos ahora un modelo contrafáctico para identificar el papel cuantitativo que puede haber jugado la liberalización de la balanza de pagos en los resultados socioeconómicos en Jamaica.

El ejercicio se realiza en dos partes. En la primera parte se usa un modelo computarizado de equilibrio general (CEG) para generar un perfil hipotético del mercado de trabajo que resulta del estímulo determinado por la política. En la segunda parte se usa el nuevo perfil del mercado de

trabajo como un insumo dentro de una reasignación simulada de hogares entre los sectores productivos y la asignación de nuevos resultados estimados a esos hogares. A partir de esto, quedarán determinados nuevos resultados de pobreza y distribución.

2.1. El modelo macro y los escenarios

Se implementa un modelo CEG neoclásico, estático, Walrasiano, con restricciones impuestas en los factores de mercado.¹ La caracterización de "Walrasiano" significa que implica equilibrio para todos los mercados de mercancías con precios y cantidades determinados endógenamente, excepto el bien de importación, que tiene oferta perfectamente elástica y el bien de exportación, con demanda perfectamente elástica, cada uno de ellos al precio mundial vigente.

La presente implementación es altamente agregada. Hay sólo cinco sectores productivos: agricultura, minería, industria, sector financiero y otros servicios. La minería se desagrega debido a sus características peculiares, distintas del sector agrícola donde se habría agregado en caso contrario. En Jamaica, la minería consiste casi enteramente en la extracción de bauxita. Hay una cantidad de producción de agregados para la construcción que no es significativa. La minería de bauxita es altamente intensiva de capital y toda la producción es exportada. El sector utiliza mano de obra relativamente calificada y paga salarios superiores al promedio en la economía. Dado que el foco de este ejercicio es la pobreza y la distribución, el tratamiento separado de una actividad que paga altos salarios es útil. El sector financiero también se separa de otros servicios, a pesar de su pequeña participación en el PIB y en el empleo en Jamaica, nuevamente en razón de ser un sector con salarios relativamente elevados.

Hay tres factores de la producción—mano de obra no calificada, mano de obra calificada y capital. Cada factor de mercado tiene características propias. Dado que no empleamos el modelo para el corto plazo, suponemos que los factores de mano de obra están "casi" en pleno empleo. Por lo tanto el modelo utiliza curvas de salarios para cada segmento del mercado con elasticidad uno para el segmento no calificado y con elasticidad dos para la mano de obra calificada relativamente más escasa.

1. Una descripción del modelo macro, incluyendo las ecuaciones del modelo y las simulaciones micro figuran en una presentación más técnica de este ejercicio y de sus resultados. Ver King y Handa (2000).

El modelo no es dinámico y no incluye medios para incrementar la capacidad productiva, ya sea para cambios en el inventario de capital u otras fuentes. Suponemos que el modelo se cierra por el ahorro para reflejar las características de la economía jamaicana. Jamaica ha utilizado una tasa de cambio determinada por el mercado al menos desde 1993 (y podría argumentarse, aún antes del período de controles de cambio y la existencia de una tasa de cambio "oficial"), con un nivel meta de reserva de divisas (a pesar de intervenciones ocasionales de corto plazo).

Los parámetros del modelo se calibraron con las cuentas nacionales de 1993. El modelo se agrega desde una matriz de 34 sectores computada por el Instituto de Planificación de Jamaica. La elección de 1993 fue determinada por la conveniencia de contar con datos disponibles. Sin embargo representa un buen año base porque los años inmediatamente precedentes fueron atípicos debido al incremento de la inflación.

A la luz de la liberalización de las transacciones en las cuentas corriente y de capital en Jamaica entre 1989 y 1998, se simularon tres acciones de política mediante el modelo: sólo liberalización de la cuenta corriente, sólo liberalización de la cuenta de capital y una combinación de ambas. La liberalización de la cuenta corriente se simula mediante una reducción arancelaria homogénea para todos los sectores, utilizando el arancel de importación como instrumento. Entre 1993, el año base para este análisis y 1998, el arancel promedio declinó un 46,6 por ciento, de modo que ésta es la dimensión de la reducción que es aplicada a el arancel del año base para cada uno de los cinco sectores. La reforma arancelaria también tomó la forma de una reducción de la dispersión de los aranceles, pero no se intentó simular este elemento de política.

Las restricciones en la cuenta de capital están representadas en el modelo por una obligación de usar una mercancía que paga renta—adquisición de divisas en el mercado negro— en la producción, junto con los intermediarios usuales y el valor agregado. Suponemos que el pago de renta se "produce" como cualquier otro bien o servicio. Este tratamiento es similar pero no idéntico al uso de pago de renta para representar restricciones cuantitativas a las importaciones en un modelo para Turquía de Grais, de Melo y Urata (1986). La producción de actividades que deben pagar renta es tratada como un producto intermedio más que como demanda final. La liberalización de la cuenta de capital, por lo tanto, puede ser simulada mediante la eliminación de la obligación de pagar la renta.

De acuerdo con Edwards y Khan (1985), la prima sobre la tasa de cambio en el mercado negro es usada como *proxy* para controles de capital rigurosos y por lo tanto como una estimación del valor inicial del pago de renta. En 1993, la prima para el mercado negro de divisas era de

12 por ciento, habiendo bajado de un promedio de 22 por ciento para la última mitad de la década de 1980 (cuadro 3). Hacia 1995, la prima había sido eliminada. Así, en la simulación de la corrida de base, la obligación de renta se establece en 12 por ciento del valor de las importaciones del sector.

La tercera simulación es una combinación de los dos ejercicios ya explicados. Dado que los modelos CEG son no lineales, la combinación produce resultados que no necesariamente igualan a la suma de los efectos separados.

2.2. Resultados de la simulación

El primer ejercicio simula la liberalización de la cuenta corriente por medio de una reducción de casi la mitad del arancel, aplicada uniformemente en todos los sectores. Los resultados se consignan en la segunda y quinta columnas del cuadro 12, con los valores para el año base (simulados) en la primera columna. El impacto macroeconómico de la reducción de aranceles es mínima. El PIB permanece estable, con incrementos de escasa importancia tanto en las importaciones como en las exportaciones. Al no cambiar el PIB, el desempleo permanece en su nivel de base. Como podría esperarse, las cuentas fiscales se deterioran algo, alrededor de 2 por ciento del PIB, en ausencia de generación compensadora de ingresos para contrapesar la pérdida de ingresos debido a menores aranceles de importación. El superávit inicial de 1,4 por ciento del PIB se transforma en un déficit de 0,4 por ciento.

Los precios caen un poco (el 2 por ciento) directamente como resultado de la reducción de aranceles, lo que equivale a una desvalorización real. Los salarios en segmentos del mercado laboral y el rendimiento del capital permanecen virtualmente sin cambios en términos reales (internacionales). El ajuste sectorial que origina la liberalización de la cuenta corriente no es cuantitativamente significativo. Sobre la base de esta simulación, se puede esperar muy pocos efectos de la reducción de aranceles sobre la pobreza y la distribución de ingresos, ya que hay pocos efectos sobre las magnitudes sectoriales relativas y los agregados macroeconómicos.

Los resultados de la liberalización simulada de la cuenta de capital se presentan en la tercera y sexta columnas de la tabla 12. En esta simulación, el PIB se expande con un impactante 10,3 por ciento. El crecimiento de la producción de bienes finales surge de la reasignación de factores liberados de la obligación de pagar la renta de servicios de

intermediación. En este escenario aumentan la exportación y la importación, en un 5,8 por ciento y un 3,4 por ciento respectivamente. Hay una real depreciación del 10,5 por ciento para reflejar la caída en los costos internos. El saldo fiscal se mejora sobre la base de los ingresos provenientes de la expansión macroeconómica. El empleo aumenta, aunque sólo por debajo del 2 por ciento, pero los salarios y el retorno del capital aumentan significativamente. Esto se mantiene con la mayor demanda de producción en presencia de un relativo pleno empleo. Los cambios en la distribución sectorial de la producción están dominados por la eliminación de la obligación de pagar renta a los sectores de servicios. Como resultado, el sector de servicios se reduce en un 4,4 por ciento. Esta contracción libera mano de obra que cambia a otros sectores, de los cuáles la industria es la principal beneficiaria, expandiéndose un 12,8 por ciento.

Los resultados que más probablemente afectan la pobreza y la distribución son los cambios en la estructura de salarios entre la mano de obra calificada y no calificada y la utilización de mano de obra entre sectores. El sector servicios es, en gran medida, el mayor utilizador de mano de obra calificada, de modo que la contracción deprime la demanda de mano de obra calificada y su remuneración. Así, la prima por calificación cae, aunque sólo en 2 por ciento. Todos los otros sectores incrementan su utilización de la mano de obra desempleada por los servicios, siendo la industria manufacturera la que absorbe más. Gran parte de la mano de obra no calificada es absorbida por el sector agrícola, que provee la base de una modesta expansión (alrededor de 3,2 por ciento) de esa actividad.

Los efectos distributivos investigados se limitan a la distribución del ingreso de los trabajadores, pero es notorio que el retorno del capital se incrementa en 4,3 por ciento. Esto resulta de la mayor demanda por factores para producir la expansión, mientras que el capital no está libre para salir del sector que contrata debido al supuesto de inmovilidad del capital.

Cuando se combinan la reforma de las cuentas corriente y de capital, el resultado macroeconómico y el ajuste microeconómico reflejan la predominancia del efecto de la liberalización de la cuenta de capital. Los resultados de esta simulación se consignan en las columnas cuatro y siete del cuadro 12. La expansión del PIB refleja el efecto de la liberalización de la cuenta de capital, como lo hace el crecimiento del comercio internacional, pero el incremento es ahora mayor debido al efecto adicional de la reducción de aranceles. Adicionalmente, la depreciación real y la elevación en el retorno del capital corresponden a la simulación de sólo la reforma de la cuenta de capital, de nuevo con magnitudes algo mayores debido a su combinación con el efecto de una reducción de aranceles. El ajuste sectorial refleja en gran parte el resultado de la reforma en la

cuenta de capital. El sector de servicios se contrae mientras que la industria y en menor medida la agricultura se expanden. La utilización de mano de obra calificada y no calificada cambia de acuerdo con lo esperado y cae la prima por calificación

De las simulaciones presentadas, los resultados que importan para la distribución del ingreso laboral son la reasignación de la mano de obra entre sectores y las diferencias de remuneración según niveles de calificación. La reasignación de la mano de obra entre niveles de calificación afectará la distribución debido a que todos los sectores no pagan el mismo salario, de modo que el traslado de mano de obra de los servicios a la industria y la agricultura afectará los ingresos de los hogares que cambian de sector. El efecto agregado sobre la distribución es una cuestión empírica. Los hogares que se trasladan de los servicios al sector financiero gozarán de un incremento de su ingreso familiar, mientras que los que se trasladan a la industria y a la agricultura (la vasta mayoría en este caso) sufrirán una caída de su ingreso familiar. Esto sugeriría un incremento en la pobreza y un empeoramiento de la distribución. Al mismo tiempo, el ingreso de los calificados ha caído con relación a los no calificados mientras que ha habido un incremento (aunque despreciable) en el salario de los no calificados, lo que implica una reducción de la pobreza y un mejoramiento en la distribución. La resolución empírica se consigue mediante las simulaciones por niveles de hogar que se explican seguidamente.

2.3. La simulación micro

Las simulaciones CEG explicadas más arriba proveen nuevos perfiles del mercado laboral o resultados (PML) que deben ser traducidos en cambios en el bienestar de los hogares (como aproximación a la población). La Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) es utilizada para establecer el eslabón entre el modelo CEG y el bienestar de los hogares.

Para este ejercicio, utilizamos las rondas de 1993 y 1994 de la ECV, de modo de tener un número suficiente de hogares para cada sector de empleo. No combinamos todas las rondas de la Encuesta debido a que hay fluctuaciones en el bienestar general de año en año dadas, por ejemplo, por las condiciones macroeconómicas y no queremos que éstas interfieran con los resultados de las simulaciones de política. Elegimos 1993 y 1994 porque son dos años adyacentes y relativamente similares en cuanto a resultados de bienestar y también porque los parámetros del modelo CEG se calibraron utilizando datos de 1993.

El PML se mapea en la Encuesta de Condiciones de Vida utilizando el sector de ocupación y nivel de calificación del principal perceptor de ingresos del hogar, agrupando a estos principales perceptores en las mismas doce categorías generadas por el modelo CEG—cinco actividades productivas más el empleo para calificados y no calificados. De este modo, los hogares de la Encuesta son asignados a sectores basándonos en el sector de ocupación del principal perceptor, según las respuestas de los hogares a la encuesta. También son reasignados a un segmento del mercado laboral (calificado o no calificado) basado en el nivel de educación del jefe del hogar. El perfil de pobreza indica que haber completado el 11° grado es un factor clave en escapar de la pobreza y así definimos a los perceptores principales con grado 11° más de educación como calificados. El bienestar de los hogares es medido utilizando el total de consumo per cápita del hogar, consistente con el perfil de pobreza.

Para pasar de una distribución sectorial existente de la fuerza laboral (y su distribución de bienestar asociada) a una distribución hipotética establecida por la simulación macro, es necesario adoptar un supuesto sobre la movilidad intersectorial. De allí se requiere un modo de derivar la nueva distribución del bienestar.

Para satisfacer el primer objetivo, suponemos que la movilidad intersectorial se determina de manera aleatoria. Esto es, los hogares que se mueven se eligen al azar, pero pueden moverse sólo a sectores adyacentes en el orden de los sectores según la remuneración promedio. El proceso se lleva a cabo separadamente para los hogares calificados y no calificados y el orden de los sectores para cada segmento del mercado laboral se presenta en el cuadro 13.

Para conseguir el segundo objetivo, es decir, establecer la nueva distribución del bienestar, estimamos funciones de ingreso de los hogares relacionando las características de los hogares con el consumo total. Las características de los hogares incluyen región de residencia, sexo, edad y educación del jefe, composición demográfica y (el logaritmo) del tamaño familiar. El cuadro 14 presenta todos los resultados de la regresión OLS (mínimos cuadrados ordinarios) para los sectores específicos determinantes del consumo del hogar, medidos en logaritmos. Utilizando estos coeficientes estimados, predecimos el consumo que tendría cada hogar, dadas sus características, para cada sector en que podrían estar ocupados. Sin embargo, para la nueva distribución del bienestar, utilizamos el consumo *proyectado* para todos los hogares, no importando si el hogar permanece en su sector original o se traslada a un nuevo sector. Esto se hace para mantener la comparabilidad, dado que la distribución del consumo proyectado tendrá una menor variancia alrededor de la media.

Las simulaciones CEG también proveen estimaciones de los cambios del salario real en la economía, que también tenemos en cuenta para la estimación del consumo. Sin embargo, es poco probable que estos cambios del salario real se traduzcan en cambios iguales del consumo de los hogares, por dos razones. La primera, la propensión marginal al consumo de ingresos en dinero líquido no es uno. Segundo, no todo el ingreso de los hogares proviene del ingreso salarial. Por estas razones, cada punto de cambio de porcentaje del salario real se supone que se traduce en un 0,5 por ciento de cambio en el consumo total del hogar.

Una vez que se han reasignados todos los hogares y computado el ingreso familiar estimado, se calculan los resultados hipotéticos de pobreza (ponderados por la población). Para el escenario simulado, el bienestar de cada hogar se determina por su consumo proyectado para el sector en que se halla ocupado, condicionado por las características del hogar.

Hay dos importantes cuestiones metodológicas que deben destacarse. Primero, el total del bienestar dependerá de en qué medida los sectores que pagan más (tales como el sector financiero, la minería y la industria) se expanden, mientras los que pagan menos se contraen. Segundo, el total del bienestar también será determinado por el tipo de hogares que se asignan de modo aleatorio a sectores que cambian. Dado que los hogares se eligen al azar para trasladarse entre sectores, aquéllos que se mueven "hacia arriba" a sectores mejores, no necesariamente serán los hogares más ricos del sector original. De igual modo, los que se mueven "hacia abajo" no son necesariamente los hogares más pobres del sector original. Debido a que los nuevos indicadores de pobreza están parcialmente basados en la selección al azar, "entrapamos" cada simulación. Es decir, para cada nuevo Perfil del Mercado Laboral (PML), calculamos veinte veces la nueva distribución del bienestar, cada cálculo basado en una nueva selección aleatoria de los hogares específicos que deben moverse de cada sector. Calculamos la media (y otras estadísticas relacionadas) en estas 20 simulaciones y presentamos ésta como la estimada más confiable de la pobreza para cada simulación de política macroeconómica determinada.

2.4. Implicaciones sobre pobreza y distribución

Se calculan cuatro indicadores de pobreza para cada simulación de política: 1) La incidencia (proporción de número de pobres), utilizando una línea de pobreza "moderada" relativa de 25 por ciento; 2) La Brecha de Pobreza, utilizando la línea de pobreza relativa de 25 por ciento; 3) La

incidencia (número de pobres), utilizando una línea de pobreza "extrema" relativa de 10 por ciento; 4) El consumo medio per cápita de los hogares. Para cada indicador, presentamos el cambio porcentual de su valor relativo al valor original, siendo el valor original calculado utilizando la distribución del consumo *proyectado* de la muestra combinada de la ECV 93 y 94 (todas las unidades deflacionadas a dólares de Jamaica de 1993).

El resumen de las estadísticas basadas en los resultados de las simulaciones de los hogares se consignan en el cuadro 15. Para cada política, presentamos dos simulaciones, una que considera sólo el cambio salarial inducido por la política y una segunda que considera tanto los cambios en el salario como en la estructura del mercado laboral. En el caso de sólo cambio salarial, no hay aleatoriedad involucrada en la simulación y por ello la simulación se corre sólo una vez. Éste es el resultado consignado en la primera columna del cuadro.

Los resultados de la simulación de la cuenta corriente, que sólo considera los efectos de salario, muestran una pequeña declinación de la pobreza para los tres indicadores con la mayor reducción (1,04 por ciento) para la línea de pobreza extrema de 10 por ciento. El efecto acumulado también provoca reducciones pequeñas en la pobreza y en la desigualdad y nuevamente, la mayor reducción se observa en la incidencia considerando la extrema pobreza de 10 por ciento (reducción de 0,93 por ciento). Aunque este último efecto es pequeño, su desviación estándar es mucho menor, de modo que tanto los valores mínimo como máximo son negativos. Éste es también el caso para la tasa de incidencia de la línea moderada de pobreza de 25 por ciento.

Por otro lado, la simulación de la política sobre la cuenta de capital arroja un mayor incremento del consumo medio y de modo correspondiente mayores cambios en los resultados de pobreza, pero la mayoría producidos por los cambios salariales. Las simulaciones de sólo cambio salarial muestran una reducción de 3,4 por ciento de la pobreza extrema y 1,8 por ciento de la pobreza moderada. La simulación completa, incluyendo tanto los efectos salariales como sectoriales muestran reducciones medias de 2,2 y 0,8 por ciento en la incidencia considerando las líneas de pobreza extrema y moderada respectivamente. Sin embargo, las desviaciones estándar de estas respuestas medias son mayores en este escenario, de modo que el intervalo de dos desviaciones estándar alrededor de la media siempre contiene el cero.

Las simulaciones que liberalizan tanto las cuentas corriente y de capital arrojan cambios de bienestar según las líneas de las simulaciones de la cuenta de capital. También en este caso, la causa primaria de la mejora del bienestar proviene de los efectos salariales más que de cambios en la

asignación sectorial de la mano de obra. Nótese que los efectos de sólo el salario son idénticos a los de la simulación de la liberalización de la cuenta de capital dado que ambas políticas arrojan iguales efectos salariales en el modelo CEG. Más aún, los más pobres parecen los más beneficiados, por lo que muestran las mayores declinaciones porcentuales en la brecha de pobreza moderada (0,8) y en la incidencia con respecto a la línea de pobreza extrema (2,1). Sin embargo también en estas simulaciones, las desviaciones estándar son grandes con relación a los cambios medios calculados, de manera que nuevamente el intervalo de dos desviaciones estándar alrededor de la media siempre incluye el cero.

Desde la perspectiva de la distribución, el efecto de la liberalización del comercio y de pagos es insignificante. Aunque todos los escenarios parecen tener un efecto negativo sobre el coeficiente de Gini, el cambio no es mayor de un punto porcentual. Este resultado es consistente con la evidencia empírica por la que cambios grandes parecidos en las circunstancias económicas se asocian con cambios relativamente pequeños en el coeficiente de Gini.

Lo poco que puede vislumbrarse de los cambios en la distribución ya fue sugerido por la observación de que los pobres extremos se benefician más que los moderadamente pobres. El cuadro 16 presenta los cambios en el consumo medio por decil para cada escenario simulado. En el caso de la simulación completa de la balanza de pagos, el resultado que refleja el efecto acumulado de los ajustes de salarios y sectorial revela que los cinco deciles de los más pobres ganan mientras que los cinco de los más ricos pierden. Más aún, el decil más pobre gana relativamente mucho y el más rico es el que más pierde. De la separación de los efectos de la cuenta corriente de la cuenta de capital bajo sólo el ajuste salarial, resulta claro que, como en los efectos macroeconómicos y cambios de pobreza explicados más arriba, todas las acciones son determinadas por la cuenta de capital. Las ganancias mayores para los deciles más pobres y la mayor pérdida para el decil superior ocurren como resultado de los cambios salariales en el caso de liberalización de la cuenta de capital.

Conclusión

Considerados en conjunto, los resultados indican que la liberalización de la balanza de pagos tendrá un efecto positivo sobre el bienestar

económico de los pobres, aunque la magnitud del impacto depende del tipo de política que se implementa. De lejos la "mejor" política desde el punto de vista de la pobreza es la liberalización de la cuenta de capital. Las simulaciones indican que es probable que los pobres extremos se beneficien de esta política. La liberalización de la cuenta corriente, por otro lado, arroja reducciones menores en la pobreza, aunque en este escenario también son los pobres extremos los que probablemente sean los que más se beneficien. Finalmente, la liberalización de la cuenta corriente y de la cuenta de capital lleva a mejoras de acuerdo con la sola liberalización de la cuenta de capital, en línea con los resultados y metodología de la simulación presentados en este trabajo. En estos dos escenarios (liberalización de la cuenta de capital y liberalización completa de la balanza de pagos), los mayores beneficios en bienestar provienen de los cambios salariales más que de cambios en los movimientos en la asignación sectorial de la mano de obra.

Las magnitudes pequeñas de los cambios en pobreza y distribución son notables, especialmente considerando un cambio significativo (diez por ciento) del PIB. El efecto mayor es de 2,1 por ciento de declinación de la incidencia de la pobreza extrema. El resultado es consistente con la observación empírica de los cambios en pobreza y distribución en América Latina y el Caribe durante las últimas dos décadas de profundas reformas económicas.

Los resultados implican que la reforma de comercio y pagos misma jugó sólo un papel pequeño aunque positivo en Jamaica durante la década de 1990. La reducción de la inflación fue probablemente lo más significativo, pero parece no haber sido el único factor responsable de la reducción de la pobreza en el contexto de una economía estancada. También puede haber jugado un papel la reasignación de los recursos productivos, al extraerlos de utilidades que no contribuyen al bienestar.

Cuadros

Cuadro 1: Datos macroeconómicos

	Tasa de crecimiento PIB	Tasa de Inflación	Tasa Cuenta comercial trimestral	Saldo Fiscal /PIB	Saldo Primario /PIB	B. de pagos Cuenta Corriente	Inversión Extranjera Directa
1989	4,6	17,2	19,1	1,6	10,9	-282,6	57,1
1990	5,5	29,8	26,2	2,3	11,8	-312,1	137,9
1991	0,5	80,2	25,6	2,5	11,7	-240,1	133,2
1992	1,9	40,2	34,4	2,4	11,6	28,5	142,4
1993	1,3	30,1	28,9	3,5	13,2	-184,0	77,9
1994	1,1	26,9	43,0	1,4	12,5	93,2	129,7
1995	0,5	25,5	27,7	2,4	12,8	-74,1	147,4
1996	-1,8	15,8	38,0	-7,1	6,2	-111,6	183,7
1997	-2,4	9,2	21,1	-8,9	2,0	-312,3	203,3
1998	-0,7	7,9	25,7	-7,8	6,7	-255,3	369,1

Fuentes: Crecimiento del PIB - *National Accounts*, Statistical Institute of Jamaica; Tasas de inflación y de T-bill - *Statistical Digest*, Bank of Jamaica; datos de Balanza de Pagos- *International Financial Statistics*, International Monetary Fund.

Cuadro 2: Indicadores de la liberalización comercial

	Arancel Promedio de Importaciones (%)	Desviación estándar de aranceles
1989	25,0	20,7
1990	25,0	20,7
1991	22,1	16,8
1992	22,1	16,8
1993	15,9	13,4
1994	15,9	13,4
1995	14,0	13,4
1996	14,0	13,4
1997	14,0	13,4
1998	11,8	14,7

Fuente: Calculado de datos publicados en las proclamas, reglas y regulaciones del Parlamento.

Nota: El Promedio y la desviación estándar se computan a partir de una muestra de 72 mercancías.

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS, POBREZA Y DISTRIBUCIÓN EN JAMAICA

Cuadro 3: Tasas de cambio

	Oficial	Mercado Libre	Prima de Mercado Libre	Tasa de Cambio Real
1989	6,5	8,3	1,28	100
1990	8,0	10,2	1,27	101
1991	21,5	23,0	1,07	155
1992	22,2	24,8	1,12	118
1993	32,5	33,0	1,02	136
1994	33,2	33,2	1,00	112
1995	39,6	39,6	1,00	110
1996	34,9	34,9	1,00	86
1997	36,3	36,3	1,00	84
1998	37,1	37,1	1,00	80

Fuentes: Calculado de: *Statistical Digest*, Bank of Jamaica; *World Currency Yearbook*.

Nota: La "Tasa de Cambio Real" es un índice medido en comparación al dólar de Estados Unidos.

Cuadro 4: Estructura Sectorial del PIB y del empleo

	PIB					Empleo				
	Agricultura	Minería	Industria	Finanzas	Servicios	Agricultura	Minería	Industria	Finanzas	Servicios
1993	7,8	6,2	17,5	6,6	61,9	24,6	0,9	10,9	4,8	58,8
1994	8,4	6,7	17,2	8,6	59,0	24,0	0,7	10,4	5,1	59,7
1995	8,6	6,6	16,2	8,4	60,2	24,3	0,8	11,4	5,6	57,9
1996	7,7	5,5	15,6	8,5	62,8	22,7	0,7	10,5	5,7	60,5
1997	7,5	5,2	15,0	7,1	65,2	21,8	0,6	9,4	6,3	61,9
1998	7,5	4,6	14,1	7,1	66,8	21,4	0,6	8,8	6,0	63,2

Fuente: *National Income and Product Accounts*, Statistical Institute of Jamaica, varios años.
The Labour Force, Statistical Institute of Jamaica, varios años.

Cuadro 5: Descomposición de la demanda agregada por componente autónomo

	Inversión privada	Gasto del gobierno	Exportaciones
1989	0,32	0,16	0,53
1990	0,30	0,15	0,55
1991	0,28	0,13	0,58
1992	0,29	0,09	0,61
1993	0,33	0,13	0,55
1994	0,30	0,11	0,58
1995	0,32	0,12	0,56
1996	0,34	0,15	0,51
1997	0,35	0,18	0,47
1998	0,32	0,20	0,48

Fuente: Calculado con base en datos de las Cuentas Nacionales.

Cuadro 6: Propensiones al ahorro, de impuestos y a las importaciones

	Ahorro	Impuestos	Importaciones
1989	3,8%	17,4%	36,2%
1990	7,7%	16,5%	35,9%
1991	8,2%	16,2%	36,1%
1992	9,6%	14,6%	40,0%
1993	5,1%	16,6%	38,7%
1994	5,2%	16,0%	39,7%
1995	3,6%	16,0%	40,3%
1996	5,5%	15,7%	38,1%
1997	6,3%	15,8%	36,6%
1998	4,4%	17,1%	35,9%

Fuente: Calculados con base en datos de las Cuentas Nacionales.

Cuadro 7: Derechos financieros netos

	Antes de Transferencias			Después de Transferencias		
	Privados	Gobierno	Resto del Mundo	Privados	Gobierno	Resto del Mundo
1989	22,7%	-13,2%	-9,5%	14,9%	3,8%	-18,6%
1990	15,8%	-11,7%	-4,1%	7,3%	4,6%	-12,0%
1991	13,9%	-12,6%	-1,3%	8,0%	2,4%	-10,4%
1992	15,4%	-14,4%	-1,0%	6,8%	-2,7%	-4,1%
1993	23,8%	-14,5%	-9,4%	17,2%	-5,1%	-12,1%
1994	22,1%	-15,0%	-7,1%	9,3%	0,8%	-10,1%
1995	25,7%	-14,3%	-11,4%	18,0%	-3,8%	-14,2%
1996	23,5%	-10,7%	-12,8%	9,9%	4,5%	-14,4%
1997	22,4%	-8,2%	-14,2%	13,2%	2,8%	-16,0%
1998	22,2%	-8,9%	-13,3%	9,9%	5,2%	-15,1%

Fuente: Calculados con base en datos de las Cuentas Nacionales.

Cuadro 8: Niveles de salario

	Transables	No Transables	Promedio
Pre Reforma (189)			
Calificados	6.889	6.513	6.602
No calificados	3.068	3.126	3.099
Promedio	4.097	4.848	4.569
Post Reforma (1998)			
Calificados	8.857	9.539	9.376
No calificados	3.028	3.745	3.410
Promedio	4.596	6.691	5.913

Fuente: Calculados de *Employment, Earnings and Hours Worked in Large Establishments*, Statistical Institute of Jamaica, varios años.

Cuadro 9: Cambios en la estructura salarial

	Transables/No transables			Calificados/No calificados		
	Calif.	No calif.	Total	T	No	Total
1989	1,06	0,98	0,85	2,25	2,08	2,13
1998	0,93	0,81	0,69	2,93	2,55	2,75
% Cambio	-12,2	-17,7	-18,7	30,3	22,2	29,1

Fuente: Calculados con base en *Employment, Earnings and Hours Worked in Large Establishments*, Statistical Institute of Jamaica, varios años.

Cuadro 10: Indicadores de Bienestar

	1989	1991	1992	1993	1995	1998
Consumo Medio	6,407	5,344	4,799	5,808	5,493	6,290
Mediana de Consumo	4,594	4,034	3,580	4,496	4,137	4,778
Incidencia (Línea de Pobreza Moderada)	25,00	27,31	31,92	20,73	22,27	16,65
Incidencia (Línea de Pobreza Extrema)	10,00	10,63	10,94	6,60	4,58	4,23
Coefficiente de Gini	0,436	0,403	0,693	0,382	0,375	0,381

Fuente: Calculados con base en la Encuesta de Condiciones de Vida de Jamaica, varios años.

Cuadro 11: Incidencia de Pobreza Desagregada

	1989	1998
Región		
KMA	5,73	6,64
Urbano	13,39	12,00
Rural	35,68	21,96
Tamaño de Hogar		
1,2 personas	8,63	5,84
3,4	14,39	10,33
5,6	21,42	17,09
7,8,9	36,53	27,79
>10	43,66	31,55
Edad de la Persona		
0-14 años	31,12	21,6
15-19	26,33	17,01
20-35	19,88	13,3
36-50	19,36	11,17
51-65	22,20	14,04
65+	23,06	18,82
Educación del Jefe		
Ninguna	48,61	21,95
Primaria incompleta	30,72	24,38
Primaria completa	27,55	19,3
9° Grado	26,60	14,75
11° Grado	9,24	8,98
Nivel A o mayor	5,32	8,06
Ocupación del Jefe		
Agricultura-Transable	40,52	24,18
Agricultura-No Transable	39,40	25,04
Minería	0,00	22,54
Industria	20,43	10,36
Servicios-Transables	15,99	4,99
Servicios No Transables	17,51	13,14

Cuadro 12: Resultados de la Simulación Macro y del Mercado Laboral por las Reformas en la Balanza de Pagos

	Niveles				% Cambio		
	Base	C. Corr.	C. Capit.	B. de Pagos	C. Corr.	C. Capit.	B. de Pagos
MACROECONOMÍA							
Indicadores							
PIB	100,00	100,01	110,26	110,33	0,0	10,3	10,3
Importaciones	96,39	96,92	99,64	100,38	0,6	3,4	4,1
Exportaciones	47,82	48,27	50,59	51,22	0,9	5,8	7,1
Saldo Fiscal	1,35	-0,37	2,58	0,82	-127,6	90,3	-39,2
Retorno del capital	1,00	1,01	1,04	1,05	0,7	4,3	5,4
Índ. Costo de Vida	1,00	0,99	0,93	0,92	-1,4	-7,1	-8,4
Tasa Cambio Real	1,00	1,02	1,11	1,13	2,0	10,5	12,7
Desempleo	0,04	0,04	0,04	0,04	-0,1	-0,5	-0,8
Producto Sectorial							
Agricultura	18,65	18,75	19,25	19,34	0,6	3,2	3,7
Minería	18,38	18,40	18,47	18,49	0,1	0,5	0,6
Industria	43,22	44,01	48,74	49,80	1,8	12,8	15,2
Finanzas	10,24	10,26	10,38	10,42	0,2	1,4	1,7
Servicios	94,50	93,86	90,38	89,65	-0,7	-4,4	-5,1
Precios Sectoriales							
Agricultura	1,00	1,00	1,00	1,01	0,0	0,5	0,7
Minería	1,00	1,00	1,00	1,00	0,1	-0,1	-0,1
Industria	1,00	0,99	0,96	0,95	-0,9	-4,4	-5,1
Finanzas	1,00	0,99	0,97	0,96	-0,6	-3,4	-3,8
Servicios	1,00	0,99	0,95	0,94	-0,9	-5,1	-5,9
MERCADO LABORAL							
No calificados							
Agricultura	31,76	32,17	34,18	34,57	1,3	7,6	8,8
Minería	0,74	0,75	0,76	0,77	0,6	2,7	3,0
Industria	9,04	9,23	10,41	10,67	2,1	15,1	18,1
Finanzas	0,84	0,84	0,84	0,84	0,0	0,3	0,5
Servicios	52,47	51,87	48,69	48,05	-1,2	-7,2	-8,4
Desempleados	5,15	5,14	5,12	5,10	-0,1	-0,5	-0,9
Calificados							
Agricultura	8,86	9,01	9,76	9,90	1,7	10,1	11,8
Minería	1,07	1,08	1,13	1,13	1,0	5,1	5,8
Industria	14,50	14,87	17,09	17,59	2,5	17,8	21,3
Finanzas	2,66	2,67	2,73	2,74	0,4	2,7	3,2
Servicios	71,91	71,37	68,29	67,62	-0,8	-5,0	-6,0
Desempleados	0,99	1,00	1,00	1,00	0,1	0,9	0,9
Salarios							
No calificados	1,00	1,00	1,01	1,01	0,1	0,6	0,9
Calificados	1,52	1,51	1,49	1,49	-0,3	-1,7	-1,7
Prima por calificac.	1,52	1,51	1,48	1,48	-0,4	-2,3	-2,6

Cuadro 13: Orden de Sectores (Participación Inicial en el Mercado de Trabajo)

Calificados		No Calificados	
1. Finanzas	(2,57)	1. Finanzas	(0,83)
2. Minería	(1,05)	2. Minería	(0,73)
3. Servicios	(69,28)	3. Servicios	(51,73)
4. Industria	(14,14)	4. Industria	(8,88)
5. Agricultura	(8,53)	5. Desempleo/Otros	(6,60)
6. Desempleo/Otros	(4,44)	6. Agricultura	(31,23)

Cuadro 14: Determinantes del Logaritmo del Consumo per cápita de los Hogares por Sector

	Agricultura	Minería	Industria	Finanzas	Servicios	Otros
Caract. Demog. del Jefe						
Hogar con jefe femenino	-0,127 (2,97)	-0,553 (1,18)	-0,243 (3,12)	0,171 (0,50)	-0,120 (3,86)	0,075 (0,66)
Edad del Jefe en años	0,000 (0,02)	0,153 (1,30)	0,032 (1,84)	0,111 (2,10)	0,017 (2,73)	0,036 (1,79)
Cuadrado edad del jefe	0,000 (0,88)	-0,002 (1,25)	0,000 (1,88)	-0,001 (2,14)	0,000 (3,46)	0,000 (2,09)
Jefe c/ pareja en el hogar	-0,116 (2,28)	-0,088 (0,15)	-0,090 (1,08)	0,507 (1,56)	0,026 (0,80)	0,188 (1,07)
Educación del Jefe						
Ninguna	-0,143 (1,51)	0,775 (1,36)	0,590 (3,17)	0,882 (1,69)	0,471 (9,22)	-0,205 (0,70)
Primaria incompleta	-0,086 (1,79)	0,000 (0,00)	-0,223 (1,53)	0,366 (0,48)	-0,152 (2,83)	-0,392 (2,71)
9º Grado	-0,024 (0,53)	0,770 (2,26)	-0,050 (0,55)	0,487 (0,88)	0,095 (2,75)	0,115 (0,81)
11º Grado	0,182 (2,23)	1,051 (1,97)	0,070 (0,65)	0,654 (1,17)	0,251 (6,02)	0,296 (1,49)
Nivel A o más	0,424 (2,02)	1,372 (2,90)	0,405 (2,66)	0,889 (1,71)	0,566 (9,53)	0,230 (1,06)
Geografía						
Rural	-0,085 (0,76)	0,744 (0,65)	-0,166 (2,31)	-0,250 (0,77)	-0,212 (7,39)	-0,268 (2,59)
Urbano	-0,076 (0,62)	0,671 (0,55)	-0,148 (1,85)	-0,467 (1,52)	-0,203 (6,63)	-0,108 (0,78)
Caract. Demogr. del Hogar						
Logaritmo (Tamaño hogar)	-0,533 (8,08)	-1,008 (1,21)	-0,644 (5,32)	0,252 (0,36)	-0,573 (12,14)	0,081 (0,33)
Miembros 0-5	-0,060 (2,10)	0,243 (0,74)	-0,120 (2,17)	-0,419 (1,33)	-0,088 (4,77)	-0,376 (3,02)
Miembros 6-14	-0,013 (0,55)	0,177 (0,66)	-0,015 (0,36)	-0,047 (0,19)	-0,027 (1,60)	-0,232 (2,27)
Varones 15-19	-0,001 (0,04)	-0,203 (0,46)	0,019 (0,25)	-0,034 (0,07)	0,003 (0,11)	-0,213 (1,28)
Mujeres 15-19	0,068 (1,55)	0,091 (0,12)	0,157 (2,28)	-0,601 (1,03)	0,035 (1,20)	0,108 (0,52)
Varones 20-29	0,090 (2,58)	0,651 (2,10)	0,096 (1,61)	0,181 (0,45)	0,117 (4,89)	0,129 (0,48)
Mujeres 20-29	0,123 (2,91)	-0,006 (0,01)	0,223 (3,18)	-0,220 (0,83)	0,130 (4,88)	-0,163 (0,92)
Varones 30-39	0,193 (3,95)	0,160 (0,31)	0,194 (2,42)	-0,919 (1,85)	0,156 (4,69)	-0,009 (0,03)
Mujeres 30-39	0,308 (5,52)	-0,172 (0,31)	0,344 (3,61)	-0,059 (0,16)	0,204 (5,81)	-0,079 (0,38)
Varones 40-49	0,182 (3,17)	1,428 (0,88)	0,087 (0,81)	-0,415 (0,48)	0,195 (4,65)	-0,021 (0,05)
Mujeres 40-49	0,302 (4,32)	0,105 (0,14)	0,248 (2,12)	-0,424 (0,70)	0,153 (3,49)	-0,143 (0,41)
Varones 50-64	0,111 (1,87)	1,325 (0,84)	0,136 (1,23)	0,050 (0,09)	0,083 (1,76)	-0,276 (1,10)
Mujeres 50-64	0,216 (3,48)	0,684 (0,57)	0,006 (0,05)	-0,817 (1,56)	0,174 (3,92)	-0,110 (0,55)
Miembros 65 y más	0,128 (2,40)	3,394 (1,32)	0,064 (0,63)	-0,154 (0,32)	0,088 (2,30)	-0,227 (1,38)
Constante	10,370 (45,22)	6,424 (2,38)	10,021 (25,51)	8,006 (5,63)	10,290 (69,05)	9,628 (17,92)
<i>Observaciones</i>	1018	31	390	47	2154	238
<i>R cuadrado</i>	0,34	0,93	0,43	0,72	0,42	0,30

Notas: El "Sector" es el del principal receptor, El Valor Absoluto de las estadísticas t entre paréntesis. La categoría excluida es el jefe masculino sin pareja, educación primaria completa, y viviendo en Kingston. Los datos provienen de la Encuesta de Condiciones de Vida de 1993 y 1994 combinados.

Cuadro 15: Cambios en los Indicadores de Pobreza y Distribución debido a las Simulaciones de Políticas. Efectos de Salarios y Acumulados. (Cambio porcentual)

	Sólo Salario	Impacto Acumulado			
		Media	Desv. Estd.	Mínimo	Máximo
Cuenta Corriente					
Incidencia (Línea de 25%)	-0,423	-0,345	0,114	-0,587	-0,123
Brecha Pobreza (Línea 25%)	-0,413	-0,309	0,242	-0,694	0,293
Incidencia (Línea de 10%)	-1,037	-0,829	0,261	-1,173	-0,286
Consumo Medio	0,058	3,606	13,373	0,003	59,290
Coefficiente de Gini	-0,457	-0,429	0,092	-0,509	-0,187
Cuenta de capital					
Incidencia (Línea de 25%)	-1,760	-0,184	0,625	-1,214	0,914
Brecha Pobreza (Línea 25%)	-2,344	-1,003	0,975	-2,668	0,935
Incidencia (Línea de 10%)	-3,356	-2,203	1,335	-4,515	0,805
Consumo Medio	0,245	0,732	2,958	-0,164	13,150
Coefficiente de Gini	-0,845	-0,409	0,636	-0,906	2,067
Ambos					
Incidencia (Línea de 25%)	-1,760	-0,140	0,539	-1,241	0,778
Brecha Pobreza (Línea 25%)	-2,344	-0,769	1,244	-3,437	2,188
Incidencia (Línea de 10%)	-3,356	-2,121	1,388	-4,924	0,532
Consumo Medio	0,245	0,175	0,563	-0,266	1,849
Coefficiente de Gini	-0,845	-0,391	0,321	-0,695	0,824

Cuadro 16: Consumo Medio por Decil. (Cambio Porcentual)

Deciles	Cuenta Corriente		Cuenta capital		Balanza de Pagos	
	Sólo Salario	Acumulado	Sólo Salario	Acumulado	Sólo Salario	Acumulado
1	0,040	-0,063	0,493	0,322	0,493	0,183
2	0,095	0,120	0,517	0,154	0,517	0,125
3	0,139	0,097	0,565	0,226	0,565	0,147
4	0,171	0,169	0,562	0,300	0,562	0,185
5	0,200	0,213	0,548	0,254	0,548	0,092
6	0,208	0,171	0,483	0,084	0,483	-0,133
7	0,188	0,138	0,442	-0,018	0,442	-0,097
8	0,184	0,127	0,339	0,068	0,339	-0,037
9	-0,033	-0,058	0,041	-0,064	0,041	-0,041
10	-0,279	-0,150	-0,350	0,177	-0,350	-0,247

Nota: Los números consignados son cambios de porcentajes en el consumo medio (proyectado) por orden de decil, para cada una de las simulaciones de política. En el caso acumulado, el número consignado es el cambio medio sobre 20 corridas.

Referencias bibliográficas

- Armington, Paul: (1969) "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production", *Staff Papers*, vol. 16.
- Boyd, Derick: (1987) "The Impact of Adjustment Policies on Vulnerable Groups: The Case of Jamaica (1973-1985)", en Giovanni Cornea, Richard Jolly and Frances Stewart, *Adjustment with a Human Face*, vol. 2, UNICEF, New York.
- Edwards, Sebastian and Mohsin S. Khan: (1985) "Interest Rate Determination in Developing Countries: A Conceptual Framework", *Staff Papers*, vol. 32, N° 3.
- Gafar, John: (1997) "Structural Adjustment and the Labour Market in Jamaica", *Canadian Journal of Development Studies*, vol. XVIII, N° 2.
- Gallimore, Courtney L.: (1996) "A Computable General Equilibrium (CGE) Model of Jamaica", Planning Institute of Jamaica, Kingston, Jamaica, mimeo.
- Grais, Wafik; de Melo, Jaime y Shujiro Urata: (1986) "A General Equilibrium Estimation of the Effects of Reductions in Tariffs and Quantitative Restrictions in Turkey in 1978", in T. Srinivasan y John Walley (eds.), *General Equilibrium Trade Policy Modeling*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Handa, Sudhanshu y Damien King: (1997) "Structural Adjustment Policies, Income Distribution and Poverty: A Review of the Jamaican Experience", *World Development*, vol. 25, N° 6.
- King, Damien: (2000) "The Evolution of Structural Adjustment and Stabilization Policy in Jamaica", *Serie Reformas Económicas*, N° 65, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile.
- (1998) "Reforma macroeconómica y pobreza en Jamaica: desempeño y perspectivas: 1989-2001", en Enrique Ganuza, Lance Taylor y Samuel Morley (eds.), *Política macroeconomía y pobreza en América Latina y El Caribe*, PNUD, Mundi-Prensa, Madrid.
- y Sudhanshu Handa: (2000) "The Welfare Effects of Balance of Payments Reform: A Micro-Macro Simulation with Application to Jamaica", University of the West Indies, mimeo.
- Panton, David: (1993) "Dual Labour Markets and Unemployment in Jamaica: A Modern Synthesis", *Social and Economic Studies*, vol. 42, N° 1.
- Robinson, Sherman: (1989) "Multisector Models", in Hollis Chenery y T. N. Srinivasan, *Handbook of Development Economics*, vol. 2, North Holland.

Taylor, Lance; Morley, Samuel; Paes de Barros, Ricardo y Rob Vos: (1998) "Balance of Payments Liberalization: Effects on Employment, Distribution, Poverty and Growth", UNDP/IDB/World Bank/CEPAL project methodology, New York, mimeo.

Witter, Michael and Patricia Anderson: (1991) "The Distribution of the Social Cost of Jamaica's Structural Adjustment 1977-1989", University of the West Indies, mimeo.

LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN MÉXICO: EFECTOS
EN EL CRECIMIENTO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA*

Jaime Ros
César Bouillon

* Trabajo preparado para el proyecto "Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento", coordinado por la oficina regional de América Latina y el Caribe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (Nueva York) y apoyado por la CEPAL y el BID. Los autores agradecen la ayuda de José Montes, Maiju Perala y Esteban Rodarte en la preparación y procesamiento de la base estadística utilizada así como los comentarios de Bill Gibson, Jorge Katz, Nora Lustig, Lance Taylor y Rob Vos. Se agradecen también los comentarios de los participantes en los seminarios de Río de Janeiro, San Salvador, Antigua y Buenos Aires, donde fueron presentadas versiones anteriores de este trabajo.

La experiencia de México es de particular interés para el análisis de los efectos de la liberalización de la balanza de pagos. Las medidas de liberalización comercial y financiera, además de haber ido más lejos que en otros países, ocurrieron en circunstancias de gran movilidad y volatilidad de los movimientos de capital extranjero. Estas circunstancias afectaron el desempeño macroeconómico y a través de ello los efectos que la liberalización tuvo sobre el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y la pobreza.¹

Este trabajo analiza los efectos de la liberalización del comercio exterior y de los movimientos de capital. La primera sección describe las reformas de política comercial y liberalización financiera así como los principales cambios ocurridos en las tendencias del comercio exterior y de los flujos de capital. La segunda sección analiza cómo los flujos de capital y la liberalización comercial influyeron en el comportamiento macroeconómico, a través de la apreciación real del peso entre 1988 y

1. Si bien la revitalización de los flujos de capital a principios de los años noventa se extendió al conjunto de América Latina, México ocupó claramente un lugar destacado en este proceso: cerca de la mitad del flujo de capital acumulado hacia América Latina a principios de los años noventa fue recibido por la economía mexicana. A su vez, la contracción de los movimientos de capital en 1994 y 1995 se inicia en México y afecta en forma particularmente severa a su economía. Véase Banco de México (1993), Calvo *et al.* (1992), United Nations (1993) y World Bank (1993).

finis de 1994, la caída de la rentabilidad en los sectores de bienes comerciables y una drástica reducción del ahorro privado. Esta sección examina también cómo este desempeño macroeconómico se reflejó en el comportamiento del empleo y de la productividad en distintos sectores de la economía. La atención se enfoca aquí en el rápido crecimiento de la productividad y la reducción de empleos en la industria manufacturera, vinculándose este comportamiento a la reducción de la rentabilidad y la rápida penetración de importaciones que caracterizaron el período 1988-1994. La tercera sección examina la evolución de la estructura salarial desde fines de los años ochenta, vinculándola con las tendencias de la productividad y del empleo analizadas en la sección anterior. La creciente desigualdad salarial ocurrida desde fines de los ochenta ha atraído la atención de numerosos investigadores, generando una amplia gama de hipótesis sobre el fenómeno que se discuten en esta parte del trabajo. Esta discusión introduce el análisis de los efectos de los cambios ocurridos en el mercado de trabajo sobre la desigualdad y la pobreza que se realiza en la cuarta sección. La sección final resume las principales conclusiones y discute las perspectivas de la economía en el nuevo contexto creado después de la crisis de 1994-1995.

1. Las medidas de liberalización de la balanza de pagos

A mediados de los años ochenta, la economía mexicana sufría aún las consecuencias de la crisis de la deuda de 1982 y a ello se agregaban las dificultades creadas por el colapso del precio internacional del petróleo a principios de 1986. Tres años más tarde, como consecuencia del éxito de un programa heterodoxo de estabilización iniciado a fines de 1987, el acuerdo Brady de reestructuración y alivio de la deuda externa en julio de 1989 y la consecuente recuperación del acceso a los mercados internacionales de capital, la economía se encontraba en una trayectoria de inflación descendente y de recuperación del crecimiento económico. La segunda mitad de los años ochenta es también el período en que se adoptan las principales medidas de liberalización de la balanza de pagos (véase la viñeta sobre los principales cambios de política en esta área). Estos cambios culminan con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que entra en efecto en enero de 1994 y que, desde entonces, constituye el marco institucional en el que se desenvuelven los flujos de comercio exterior y capital en México. Este marco incluye un régimen de casi libre comercio y movilidad de

capital entre México y los Estados Unidos, su principal socio comercial y fuente de inversión extranjera.

1.1. La apertura comercial y la expansión del comercio exterior²

La liberalización del comercio exterior pasó por tres etapas. A mediados de 1985, como parte del paquete de devaluación cambiaria y corrección fiscal de julio de ese año, se acelera la eliminación de permisos de importación y la reforma del sistema arancelario iniciadas lentamente en 1984. La cobertura de los permisos, que había llegado a 100% del valor de las importaciones en 1982, se reduce a 37.5% (véase Ros, 1994b y Villagómez, 1998). La liberalización afecta principalmente a los bienes intermedios y de capital, así como, más selectivamente, a algunos bienes de consumo. La participación de los bienes de capital en el total de las importaciones controladas pasa de 19 a 10 por ciento (habiendo representado el 31% en 1982). Al mismo tiempo, con el fin de compensar la eliminación de controles directos, las tasas arancelarias aumentaron: el arancel promedio ponderado por importación pasa de 8,6% en 1984 a 13,1% en 1986, nivel que es menor, sin embargo, que el de 1982 (16,4%). La dispersión de la tarifa arancelaria se reduce: para 1986, el 90 por ciento de las importaciones sujetas a derechos de aduana se encontraba sometida a tres tasas (10, 22,5 y 37 por ciento; véase Zabludovsky, 1990). En julio de 1986 se firma el acuerdo de entrada al GATT. México se comprometió con ello a continuar la sustitución de los controles directos por aranceles y posteriormente a reducir las tasas arancelarias.

La segunda etapa se inicia a fines de 1987, en el contexto del "Pacto de Solidaridad Económica" cuyo objetivo era reducir rápidamente la inflación a través del congelamiento temporal de precios, salarios y tipo de cambio. La reforma extendió la eliminación del permiso previo a gran parte de las manufacturas de consumo —lo que llevó la cobertura de permisos a sólo 20 por ciento del valor de las importaciones en 1988—, y simplificó considerablemente el sistema arancelario. La dispersión de los aranceles se redujo a un rango de 0 a 20%, con sólo 5 tasas (0%, 5%, 10%, 15% y 20%), mientras que la tarifa promedio cayó a 10,4 por ciento (promedio no ponderado) y a 6,1 por ciento (promedio ponderado por valor de importación). Las medidas incluyeron también la supresión de

2. Para una discusión más amplia y detallada de las reformas de política, véase Ros, 1994a; Lustig y Ros, 1998.

prácticamente todos los precios oficiales restantes, que tradicionalmente habían constituido la base para el pago de las tarifas. Después de estas medidas, los sectores que permanecían protegidos con permisos de importación representaban alrededor del 25 por ciento de la producción total comerciable, principalmente productos agrícolas y unas cuantas industrias manufactureras que continuaban siendo objeto de programas de promoción industrial (la industria automotriz, en particular).

Principales medidas de estabilización y liberalización de la balanza de pagos

- 1985: Primera etapa del programa de apertura comercial (julio). Eliminación de permisos de importación a bienes de capital e intermedios y reducción del número de categorías arancelarias.
- 1987: Inicio del programa de estabilización (PSE) (diciembre). Segunda etapa del Programa de apertura comercial (diciembre). La eliminación del permiso previo se extiende a las importaciones de bienes de consumo; la dispersión arancelaria y la tarifa promedio disminuyen.
- 1988: Inicio de la liberalización financiera; eliminación de cuotas de crédito (a sectores de alta prioridad) y de los requisitos de reserva obligatorios. Abolición de algunos controles a las tasas de interés (octubre/noviembre).
- 1989: Abolición de los topes en las tasas de interés (abril). Reforma de las reglamentaciones a la inversión extranjera directa (mayo). Apertura del mercado accionario a los inversionistas extranjeros (mediante liberalización del régimen de inversión neutra). Acuerdo en principio del plan de reducción de la deuda externa con los bancos acreedores (julio).
- 1990: Firma del acuerdo de reducción de la deuda externa con los bancos acreedores (febrero). Apertura del mercado de dinero a los inversionistas extranjeros con la eliminación de restricciones a la inversión de cartera en valores gubernamentales (diciembre). Ciertas restricciones, para invertir en Bondes, Ajustabonos y Tesobonos pero no CETES, se habían eliminado en julio de 1989. "Reglamentación S" y "Regla 144A" de la US SEC (abril). Inicio de negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC).

- 1991: Reconocimiento de la Bolsa de valores de México como un *offshore designated securities market* por la US SEC (febrero). Privatización de TELMEX (iniciada en Diciembre de 1990) y principales privatizaciones bancarias.
- 1992: Límite máximo de 10% a los depósitos en moneda extranjera (y requerimiento mínimo de invertir 15% de esos pasivos en moneda extranjera) (abril). Conclusión de las negociaciones del TLC (octubre). Firma del TCL por los ejecutivos de los tres países (diciembre). Ampliación de los límites al endeudamiento bancario (medidas de abril) en moneda extranjera (noviembre)
- 1993: Nueva Ley de Inversión Extranjera (diciembre) que sustituye a Ley de 1973 (que había establecido, como regla general, un máximo de 49% a la participación extranjera en el capital de las empresas).
- 1994: El TLC entra en efecto en enero.

La tercera etapa está asociada con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). De acuerdo con la OECD (1992), cuando se inician las negociaciones para el TLC en 1990, México tenía ya una de las economías en desarrollo más abiertas del mundo. La conclusión de las negociaciones y firma del acuerdo a fines de 1992 y la entrada en vigor del tratado en enero de 1994 significaron pasos adicionales en la dirección de la liberalización comercial. Con más de dos terceras partes de su comercio exterior realizado con Estados Unidos, el TLC significa en gran medida para México libre comercio *a secas*. Con todo, ciertas restricciones comerciales se mantuvieron en algunos sectores (equivalentes al 6,8% del valor de importaciones). Éstos comprenden la agricultura donde se temía que una liberalización rápida condujera a desplazamientos masivos de fuerza de trabajo, en particular en la producción de maíz; la refinación de petróleo debido a consideraciones de soberanía; y la industria de equipo de transporte donde las compañías automotrices habían tomado decisiones de inversión basadas en programas industriales que aseguraban protección a cambio de cumplir metas de desempeño en materia de balanza comercial.³

3. Además del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, México ha establecido varios acuerdos bilaterales de libre comercio con países latinoamericanos: el acuerdo con Chile entró en vigor en enero de 1992 y tratados similares con Bolivia, Costa Rica y Colombia y Venezuela entraron en vigencia en 1995. Además, en 1997 se inician negociaciones con la Unión Europea con el fin de alcanzar una liberalización comercial bilateral y preferencial.

No cabe duda que el proceso de liberalización comercial tuvo éxito en generar una rápida expansión de las importaciones y exportaciones. El total del comercio exterior (exportaciones más importaciones) pasó de representar 25,6% del PIB en 1988 a 39,5% en 1994 y 55,2% en 1997 (véase cuadro 1). Sin embargo, es claro también que esta expansión presentó fuertes desequilibrios entre 1988 y 1994: mientras que las importaciones aumentan su participación en el PIB en 10,6 puntos porcentuales, las exportaciones lo hacen en sólo 3,3 puntos. Es solamente después de la devaluación y crisis de fines de 1994, que la participación de las exportaciones aumenta rápidamente (pasando de 17,2 a 28,3 puntos porcentuales del PIB, véase cuadro 1).

1.2. La liberalización de la cuenta de capital

La liberalización de la inversión extranjera

La ley de inversión extranjera de 1973 reservó ciertas actividades económicas a la inversión y a la de mexicanos e introdujo como regla general un límite máximo del 49% a la propiedad extranjera de las empresas.⁴ Aunque no es sino hasta 1993 que la ley de 1973 deja de ser el marco de referencia legal fundamental que reglamentaba la participación extranjera en la economía, la administración de De la Madrid desde 1984 y la de Salinas a partir de 1989, se alejaron progresivamente de una interpretación restrictiva de la ley. En este proceso el cambio de mayor alcance fue el decreto de mayo de 1989 que derogó todas las disposiciones y resoluciones administrativas existentes y presentó una interpretación muy liberal de la ley de 1973.⁵ Con la meta implícita de aumentar la participación de la inversión extranjera directa en la inversión total del 10 por ciento prevaleciente en 1988 al 20 por ciento, las nuevas reglamentaciones establecieron la aprobación automática del 100 por ciento de participación extranjera para proyectos de inversión menores a 100 millones de

4. En la práctica, la ley se aplicó a los nuevos proyectos de inversión extranjera, ya que la agencia reguladora establecida por la ley –la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE)– permitió que aquellas empresas que pertenecían completamente a extranjeros conservaran la estructura de capital existente antes de la adopción de la ley. Además la CNIE fue autorizada a modificar la regla general del 49% tomando en cuenta un cierto número de criterios incluyendo la complementariedad de las inversiones con el capital nacional, y sus efectos en la transferencia de tecnología, balanza de pagos y empleo.

5. Sobre el tema, véase Lustig (1992), Peres (1990), USITC (1990).

dólares que cumplieran con una serie de condiciones (generación de divisas y desarrollo regional, entre otras).

La nueva ley de 1993 incorporó los cambios a las reglamentaciones del pasado reciente así como las disposiciones del TLC en materia de trato nacional al capital extranjero. El límite máximo del 49% desaparece como regla general que norma la participación de la inversión extranjera y la gama de sectores con algún tipo de restricción a la propiedad extranjera se reduce considerablemente. Las áreas con limitaciones al máximo de participación extranjera incluyen instituciones financieras (49%), periódicos (49%), pesca y puertos (49%), transporte aéreo nacional (25%), y sociedades cooperativas (10%). Las actividades que quedan restringidas a la inversión extranjera abarcan la radio y la televisión (excluida la televisión por cable), el transporte terrestre de pasajeros, turismo y carga, uniones de crédito y banca de desarrollo, y la distribución de gasolina y gas licuado. Los sectores reservados exclusivamente al Estado incluyen petróleo y petroquímica básica, electricidad y energía nuclear, telégrafos y correos y minerales radioactivos. Cabe hacer notar que varios cambios posteriores a 1993 han permitido una mayor participación del capital extranjero en algunas de estas actividades (véase sobre el tema, Villagómez, 1998).

La apertura de los mercados financieros

La liberalización y apertura de los mercados financieros locales se inicia en 1988 con un conjunto de medidas que liberalizan los requisitos de reserva obligatorios y los topes a las tasas de interés, unifican los tipos de cambio libre y controlado, y eliminan los controles de cambio que habían sido adoptados durante la crisis de 1982. En 1989 y 1990, se adoptan las principales medidas de apertura a la inversión extranjera de cartera en los mercados accionario y de dinero. El decreto de mayo de 1989, ya mencionado, liberaliza el régimen de inversión neutra (introducido en 1986) para fomentar el ingreso de inversionistas foráneos en el mercado accionario mexicano (véase SECOFI, 1993). A ello se agregó, a fines de 1990, la eliminación de restricciones a la compra por extranjeros de valores de renta fija (esencialmente valores gubernamentales).

Junto con los cambios en el entorno internacional –disminución de las tasas de interés y las modificaciones al marco regulatorio de la inversión de cartera en Estados Unidos–⁶ estas reformas contribuyeron a una rápida

6. Estos cambios –la “reglamentación S” y la regla “144A”– alentaron la inversión de cartera en México, al igual que otros países en desarrollo, a través, en particular, de las colocaciones

revitalización de los flujos de capital hacia el país. Los flujos brutos de capital aumentan de 3.5 mil millones de dólares en 1989 a 33.3 mil millones en 1993, antes de contraerse fuertemente de nuevo en 1994 (Banco de México, 1994). Como puede verse en el cuadro 1, los flujos pasan de ser insignificantes en 1988-1989 a representar 12,6 % del PIB en 1993 cuando alcanzan su punto máximo. El que estos montos hayan sido una parte tan considerable de los flujos hacia América Latina sugiere que otros factores específicos al caso mexicano deben haber contribuido a ellos. Entre estos, cabe mencionar que México establece el primer acuerdo Brady de reestructuración y alivio de la deuda externa del gobierno, acordado en principio en julio de 1989 y firmado con los bancos acreedores en febrero de 1990.⁷ El acuerdo, combinado con la amortización de deuda externa—financiada mediante los ingresos por privatizaciones y ajuste fiscal—y la reducción de las tasas de interés internacionales, condujo a una sustancial disminución de los pagos de intereses como porcentaje del PIB y de las exportaciones (véase cuadro 1). Este indicador, utilizado comúnmente por los inversionistas extranjeros y nacionales para evaluar el riesgo del país, disminuyó en los años noventa por debajo de los valores alcanzados a mediados de los setenta, antes de la crisis de balanza de pagos que se gestó en el período 1973-1976. Otro hecho importante fue el inicio, a mediados de 1990, de las negociaciones del TLC con Estados Unidos y Canadá. La perspectiva de una mayor integración en el espacio económico de América del Norte fue citada, con frecuencia, como un elemento que habría contribuido a las entradas de capital en México a través, en particular, del llamado efecto de “candado” sobre las reformas económicas de los gobiernos de De la Madrid y Salinas de Gortari.⁸

Al igual que sucede con la expansión del comercio exterior, las entradas de capital presentan una naturaleza desequilibrada. Las inversiones de cartera tienen un papel dominante y creciente en los primeros años de la década: casi inexistentes en 1989, la inversión de cartera aumenta a 3.4 mil millones en 1990 y a 28.4 mil millones de dólares en 1993 (85% del total de los flujos brutos).⁹ Por su parte, la inversión extranjera directa

de American Depository Receipts (ADRs) en la bolsa de valores de Nueva York y de los fondos país en los mercados bursátiles de Estados Unidos. Véase, sobre este tema, El-Erian (1992), Banco de México (1993), French-Davis y Reisen (1998) y CEPAL (1998).

7. Para un análisis del acuerdo, véase Lustig (1992).

8. Para un análisis del tema, véase Lustig, Bosworth y Lawrence (1992) y Hufbauer y Schott (1993).

9. La magnitud de estos flujos fue tal que durante un tiempo “sobrefinanciaron” el creciente déficit en cuenta corriente y permitieron al Banco Central acumular rápidamente reservas internacionales. Las dificultades para esterilizar los efectos de estos fuertes aumentos en reservas llevaron incluso al Banco Central a introducir en 1992 medidas temporales tendientes a limitar el endeudamiento bancario en moneda extranjera.

sólo adquiere una importancia mayor que en el pasado a partir de 1994, coincidiendo con la entrada en vigor del TLC y la aprobación, en el año anterior, de la nueva ley de inversión extranjera. Desde entonces, la inversión directa ha representado 3.3% del PIB en promedio (alrededor de 20% de la inversión privada total) mientras que el resto de los flujos netos de capital han sido del orden de 1,7% del PIB (véase cuadro 1).

2. El desempeño macroeconómico durante el auge y contracción de los flujos de capital

Durante un tiempo, las entradas de capital y los programas de estabilización y reforma interactuaron en forma virtuosa. El retorno a los mercados internacionales de capital fue un indicador de la respuesta positiva de los inversionistas locales y extranjeros al proceso de reforma económica y ajuste estructural que México había emprendido desde mediados de los años ochenta. Por otra parte, los flujos de capital mismos –al revertir el signo de la transferencia masiva de recursos al exterior que México había estado efectuando durante la década anterior– pusieron fin a las dificultades financieras que siguieron al estallido de la crisis de la deuda en 1982. Con ello contribuyeron a asegurar el éxito del programa de estabilización iniciado a fines de 1987 que, a su vez, reforzó el cambio positivo en las percepciones sobre el futuro de la economía mexicana.

Al mismo tiempo, el proceso de liberalización y el auge de las entradas de capital van acompañados de cambios de tendencia en varios frentes del desempeño de la economía que habrían de resultar decisivos en el desafortunado desenlace del episodio de entradas de capital a fines de 1994.

2.1. La apreciación real del peso, la caída de la rentabilidad y la crisis de 1994

Con el telón de fondo de un programa de estabilización basado en el tipo de cambio como una de sus principales anclas nominales, las fuertes entradas de capital contribuyeron a una tendencia persistente a la apreciación real del peso entre 1988 y 1994 (véase cuadro 1). Aun cuando el régimen cambiario pasó por varias modificaciones –de un tipo de cambio fijo a un régimen de minidevaluaciones diarias y, posteriormente, a

una banda cambiaria (con límites que se amplían con el tiempo)— la apreciación fue continua en la medida en que la inflación superó sistemáticamente las metas de inflación del gobierno. Así, de 1988 a 1993, el peso se apreció en más de 40 por ciento en términos reales (el tipo de cambio real se redujo en 30 por ciento). Para 1993, el valor real del peso era sólo un 10 por ciento inferior al de 1981, en vísperas de las devaluaciones masivas de principios y mediados de 1982, aun cuando entre esos años la economía había registrado una apertura comercial radical y contaba con menos ingresos por exportación de petróleo que a principios de los años ochenta.

En combinación con la liberalización comercial, la apreciación real del peso significó un cambio en los precios relativos en contra de los bienes comerciables y una reducción de la rentabilidad en la producción de esos bienes. El cuadro 2 ilustra esta compresión de los beneficios. Como lo muestra el cuadro, la participación de beneficios e intereses en el ingreso total se reduce continuamente de 1988 a 1994. La reducción acumulada es del orden de 7 puntos porcentuales y beneficia a los ingresos del trabajo calificado (mientras que, como se examinará en detalle más adelante, la participación en el ingreso del trabajo no calificado se reduce). La evolución de la participación de los beneficios es muy distinta entre sectores, de tal manera que ocurre una fuerte redistribución de beneficios entre los sectores productores de bienes comerciables y aquellos que producen bienes no comerciables. Mientras que los beneficios en la industria manufacturera y la minería se reducen en más de 11 puntos porcentuales, la participación de los beneficios de los sectores de bienes no comerciables aumenta en algo más de 4 puntos porcentuales.

Las entradas de capital externo también condujeron a una fuerte expansión del crédito bancario interno, en la medida en que sus efectos monetarios no fueron esterilizados por completo. Parte de esta expansión crediticia se canalizó al financiamiento de nuevas inversiones pero otra parte, la más significativa, terminó atizando un auge del consumo privado en medio de una atmósfera artificial de bonanza. Las limitaciones y deficiencias de la reglamentación prudencial de un sistema bancario recientemente privatizado también contribuyeron a la sobre-expansión del crédito al consumo y a un creciente endeudamiento de los hogares y reducción del ahorro personal.

Mientras que el creciente endeudamiento de los hogares implicó una reducción del ahorro personal, la compresión de los beneficios en los sectores de bienes comerciables debe haber contribuido a una caída del ahorro de las empresas. El resultado de estas dos tendencias fue el

desplome de la tasa de ahorro privado y, como consecuencia de ello, de la tasa de ahorro interno. Como se muestra en el cuadro 1, la reducción del ahorro privado es del orden de 7 puntos porcentuales del PIB entre 1988 y 1992 (recuperándose sólo ligeramente en 1993 y 1994). Es difícil aislar el papel que en esta caída tuvieron los dos factores mencionados: la reducción del ahorro personal asociada al auge de consumo y la reducción del ahorro empresarial derivada de la reducción en la participación de los beneficios (y otros posibles factores).¹⁰ Estimaciones propias sugieren que los cambios distributivos y el endeudamiento de los hogares jugaron ambos un papel importante.

En combinación con esta fuerte caída en el ahorro interno, los efectos de la apreciación real del peso y de la liberalización externa sobre la balanza comercial explican por qué enormes déficit en cuenta corriente, que alcanzaron niveles récord, emergieron en el contexto de un bajo ritmo de crecimiento económico. Mientras que en el pasado, los déficit en cuenta corriente del orden del 7-8 por ciento del PIB eran excepcionales y característicos de períodos de muy rápida expansión económica (con ritmos de crecimiento del PIB por encima del 7%), a principios de los años noventa esos déficit emergen en una economía semi-estancada y no muestran signos de revertirse cuando el crecimiento se desacelera de 1991 en adelante (véase gráfico 2 y, para una discusión más amplia, Ros, 1994 y Lustig y Ros, 1998).

Las fuentes de la combinación de lento crecimiento con creciente déficit en cuenta corriente se muestran en el gráfico 3. Con base en la descomposición de Taylor (1998), el gráfico presenta la evolución del producto y los impactos sobre ésta de la postura fiscal del gobierno (G/t), las exportaciones netas (E/m) y la postura del gasto privado (I/s). Como puede verse en el gráfico, el crecimiento del producto durante el período estuvo asociado en gran medida a los efectos expansionistas del gasto privado. A su vez, la postura expansionista del sector privado (el aumento en I/s) se debió principalmente a la reducción de la tasa de ahorro privado (s) más que al aumento de la inversión privada (I) (o al menos más que al incremento en la tasa de inversión, I/Y). Por

10. Las razones de ello son que no existen estimaciones sistemáticas del ahorro empresarial y personal (las Cuentas Nacionales no distinguen entre estas dos fuentes del ahorro privado) y, por otra parte, los escasos estudios discrepan entre sí debido a las distintas fuentes de información utilizadas. Este es el caso de Székely (1998) cuyas estimaciones, basadas en las Encuestas de Ingreso y Gasto de los hogares de 1989 y 1992, llevan a concluir que la caída del ahorro privado se debe en su totalidad a la reducción del ahorro empresarial y, por otra parte, de Calderón (1996) que atribuye una mayor importancia a la reducción del ahorro personal con base en información sobre flujos de fondos financieros.

su parte, la postura fiscal fue sólo moderadamente expansionista entre 1988 y 1994¹¹ mientras que la evolución del comercio exterior fue contraccionista durante la mayor parte del período: el efecto del crecimiento de las exportaciones (E) fue contrarrestado por el fuerte aumento de la propensión media a importar (m). De ahí la tendencia a la reducción de (E/m) en el gráfico 3. Ante esta combinación de un fuerte aumento de la propensión media a importar y el desplome de la tasa de ahorro, no es sorprendente que el rápido deterioro de la cuenta corriente se haya dado en medio de un lento crecimiento del producto y de la capacidad productiva.

La trayectoria de la economía descrita anteriormente era muy vulnerable ya que implicaba una continua acumulación de pasivos externos. Entre 1989 y 1993, el déficit en cuenta corriente (excluyendo el servicio de la deuda) representó en promedio 31,7% de las exportaciones. Con una tasa de crecimiento de las exportaciones del 8,7% anual (el promedio para 1989-1993), Dadush *et al.* (1994) estimaron que la relación de pasivos externos a exportaciones tendería a estabilizarse en un nivel de 3.6.¹² Esta relación es bastante superior que el 220% de las exportaciones o el 80% del PIB que el Banco Mundial utiliza para clasificar a un país como severamente endeudado. Es entonces muy poco probable que los acreedores e inversionistas extranjeros habrían decidido extender el financiamiento necesario para estabilizar la relación. Ello sugiere que mucho antes de que la relación de pasivos a exportaciones tendiera a estabilizarse la economía habría enfrentado severos problemas de balanza de pagos.

La desaceleración de los flujos de capital llegó en 1994 y tomó la forma de una serie de ataques especulativos asociados a los acontecimientos políticos de ese año (en particular, el asesinato en marzo del candidato presidencial del partido gobernante). En un esfuerzo por revertir la desaceleración de los flujos, el gobierno tomó una serie de decisiones de política económica que generaron las condiciones para la crisis financiera del final del año.¹³ Primero, el acervo de deuda pública interna se dolarizó mediante la conversión a su vencimiento de Certificados de

11. Nótese que la reducción del déficit fiscal que muestran los datos del cuadro 1 no está en contradicción con esta postura expansionista, ya que esa reducción del déficit no se debió a la contracción del gasto en bienes y servicios sino a la reducción de los pagos de intereses asociada con la desinflación y el acuerdo de reducción de la deuda externa.

12. Ros (1993 y 1994) llega a conclusiones similares. Véase también McLeod y Welch (1992), Oks (1992), Oks y van Wijnbergen (1992).

13. La secuencia de eventos y dilemas de política económica en 1994 que culminan con la crisis de diciembre se examina en Lustig y Ros (1998) y Lustig (1998, cap. 7).

Tesorería (CETES) denominados en pesos en bonos de corto plazo indexados al valor del dólar (Tesobonos). Segundo, la estructura de plazos de la deuda gubernamental se redujo en la medida en que la dolarización de la deuda involucró no sólo la conversión de CETES a Tesobonos sino también la de bonos de más largo plazo denominados en pesos (Bondes y Ajustabonos). Una consecuencia de esta reducción de la estructura de plazos fue el gran monto de deuda que se vencía en 1995: en el caso de los Tesobonos, 28.6 miles de millones de dólares se vencían durante 1995 de los cuales 35% (9.9 miles de millones) se vencían en el primer trimestre (véase Cole y Kehoe, 1996; Ibarra, 1997).

Además, el Banco de México decidió esterilizar los efectos sobre la cantidad de dinero de las pérdidas de reservas internacionales que resultaron de los ataques especulativos (especialmente en marzo de 1994 después del asesinato del candidato presidencial del partido en el gobierno) así como también de las pérdidas más graduales que ocurrieron como resultado del gran déficit en cuenta corriente en el marco de la desaceleración de los flujos de capital. Ello impidió que la cantidad de dinero se contrajera y contribuyó a mantener las tasas de interés relativamente bajas. Cualquier otra medida a este respecto habría sido probablemente ineficaz para impedir una devaluación. Sin embargo, el resultado fue una reducción de las reservas por 20 mil millones de dólares durante el año. Ello, junto con 30 mil millones de dólares adicionales de deuda indizada al dólar, creó las condiciones para un pánico financiero después de la devaluación del 20 de diciembre. Un paquete de rescate de 50 mil millones de dólares fue necesario para calmar a los mercados financieros después del pánico que siguió a la crisis cambiaria, pero la necesidad de un ajuste era tal que el paquete no pudo evitar una profunda recesión en 1995. Los efectos negativos sobre los niveles de vida de los mexicanos —con una caída de más de 20 por ciento en los salarios reales de la industria manufacturera— aún no se han revertido.

2.2. El comportamiento del empleo y de la productividad: efectos sectoriales

La apreciación real del peso resultó, como hemos visto, en un bajo crecimiento del producto que afectó, en especial, a los sectores de bienes comerciables. Esta lenta expansión se reflejó en la creación de empleos, particularmente en la industria manufacturera donde un pobre desempeño en términos de expansión del producto se combinó con una fuerte aceleración del crecimiento de la productividad.

Estas tendencias se presentan en el cuadro 3 junto con la evolución subsecuente durante la crisis y el período poscrisis (1993-1997). La primera columna del cuadro muestra el crecimiento del empleo –para la economía como un todo y por sector– como la diferencia entre el crecimiento del producto (segunda columna) y el crecimiento de la productividad laboral (tercera columna). La última columna del cuadro descompone las fuentes de expansión de la oferta de trabajo (en el período 1988-1993) así como las fuentes de generación de empleos. Así, por ejemplo, el crecimiento anual del empleo entre 1988 y 1993, determinado en gran medida por factores sociodemográficos, más el crecimiento de la oferta de trabajo debido a la expulsión de mano de obra en la minería y las manufacturas, es igual a la generación de empleo por los sectores receptores de mano de obra (agricultura y sectores productores de bienes no comerciables). La característica más sobresaliente del período 1988-1993 es la contribución negativa de la industria manufacturera al crecimiento del empleo. Como lo muestran la segunda y tercer columnas, ello es resultado de una muy alta tasa de crecimiento de la productividad laboral (6 por ciento anual) en el marco de una relativamente lenta expansión del producto (4.2 por ciento anual).

Productividad y empleo en las manufacturas

Estas dos tendencias en la industria manufacturera –la relativamente lenta expansión del producto y el rápido crecimiento de la productividad– parecen estar estrechamente vinculadas con la reducción de la rentabilidad y la penetración de importaciones en el sector. La reacción a la reducción de los márgenes de beneficio varió, sin embargo, de una industria a otra dependiendo de la magnitud de esa reducción, el grado de penetración de importaciones, y el potencial de cada sector para el comercio intraindustrial (véase cuadro 4). En un grupo de industrias (en la parte superior del cuadro 4), la penetración de importaciones está inversamente correlacionada con el crecimiento del producto y del empleo. Las empresas en estos sectores reaccionan a la caída de los márgenes de beneficio con aumentos defensivos de productividad. Ahí donde la reducción de los márgenes es muy fuerte, muchas empresas no alcanzan a cubrir costos variables y desaparecen. Ello genera una contracción del empleo debida al desplazamiento de la producción local por las importaciones. Este es el caso de varios segmentos de la industria textil, de la madera y del cemento y vidrio.¹⁴ Ahí donde la reducción

14. Con énfasis en la palabra segmentos; otros segmentos, como lo revelaría un análisis más

de los márgenes es más moderada o inexistente, como en la industria alimenticia y del papel e imprenta, la desaceleración del crecimiento del producto y del empleo es también menos pronunciada. En todos estos casos los coeficientes de importación son relativamente bajos indicando un alto grado inicial de protección del mercado interno, y los coeficientes de exportación también son bajos sugiriendo una falta de experiencia de las empresas en estos sectores con la actividad exportadora (véase cuadro 4).

En un segundo grupo de industrias –con los más altos coeficientes de importación y exportación iniciales, que sugieren un mayor potencial para el comercio intraindustrial que en el primer grupo– la penetración de importaciones se correlaciona positivamente con el crecimiento de las exportaciones. Este grupo (en la parte inferior del cuadro 4), incluye las industrias química, metalúrgica, de maquinaria y equipo (cuyas principales ramas se vinculan con la industria automotriz), y otras industrias manufactureras. Los aumentos de productividad resultaron de la inversión en tecnologías ahorradoras de mano de obra, la adopción de cambios para reducir costos directos de trabajo (reducción de personal y subcontratación), la modificación de la mezcla de productos (reduciendo diversidad) y la reducción de valor agregado (complementando con importaciones). Con ello, las empresas de estos sectores parecen haber logrado sobrevivir y prosperar a través de una mayor especialización en el comercio intraindustrial. De ahí el rápido crecimiento simultáneo de sus coeficientes de importación y exportación que caracteriza su desempeño durante el período. En estos casos, la penetración de importaciones conduce, a través de una mayor especialización intraindustrial en el comercio exterior, a las tasas más altas de crecimiento de las exportaciones. A diferencia del primer grupo de industrias donde los aumentos de productividad van acompañados generalmente de una lenta expansión del producto asociada a la penetración de importaciones (y es en este sentido que los aumentos de productividad son defensivos), en este segundo grupo los cambios tecnológicos asociados a la penetración de importaciones se traducen (en casi todos los casos) en las tasas más altas de crecimiento de la productividad y del producto dentro del sector industrial.¹⁵

desagregado, siguieron un comportamiento distinto que se asemeja más al del segundo grupo de industrias que se discute más abajo. Un ejemplo es la reestructuración de la industria de la ropa donde varias actividades constituyen casos exitosos de crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, aun en estos casos el éxito sólo quedó claro después de la devaluación de fines de 1994.

15. El comportamiento excepcional de la productividad en otras manufacturas y del producto en la metalúrgica se discute más adelante (sección 3).

La desaceleración del crecimiento de la productividad en la economía en su conjunto

La aceleración del crecimiento de la productividad en la industria manufacturera no condujo, sin embargo, a un mayor crecimiento de la productividad para el conjunto de la economía. De hecho, cuando comparamos con la segunda mitad de los años setenta, esta aceleración en las manufacturas entre 1988 y 1993 fue acompañada, paradójicamente, de una desaceleración de la tasa de crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía (véase cuadro 5). Las razones de este comportamiento se ilustran en el ejercicio de descomposición presentado en el cuadro. La contribución no ajustada de cada sector al crecimiento total de la productividad es igual al crecimiento de su productividad multiplicado por la participación del sector en el empleo total. La suma de estas contribuciones no es igual al crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía (de ahí la denominación "no ajustada"), ya que parte del crecimiento de la productividad resulta de efectos de reasignación de la fuerza de trabajo de sectores con baja productividad a sectores con alta productividad. Los efectos de esta reasignación son iguales a la diferencia entre el crecimiento de la productividad en la economía y la suma de las contribuciones no ajustadas. Su magnitud se muestra en la última línea del cuadro.

Estos efectos de reasignación fueron muy importantes en la segunda mitad de los años setenta, equivalentes de hecho a un poco más que el crecimiento total de la productividad (la explicación de ello reside en la disminución de la productividad agrícola que contrarrestó las ganancias de productividad en otros sectores, dejando así a los efectos de reasignación como la única fuente de ganancias netas). Aunque estos efectos de reasignación siguen siendo positivos en el período 1988-1993 —indicando que, en promedio, los sectores de alta productividad crecieron más rápido que los sectores de baja productividad— su magnitud en este segundo período es muy inferior a la del primero. De hecho, la desaceleración del crecimiento de la productividad total puede explicarse por completo por la reducción en los efectos de reasignación. Como, al mismo tiempo, la contribución de las manufacturas al crecimiento de la productividad aumentó sustancialmente, ello significa que esa mayor contribución fue contrarrestada por la caída de la contribución al crecimiento de la productividad de los sectores productores de bienes no comerciables (nótese que la contribución de la agricultura es sólo ligeramente menos negativa en el segundo período).

De hecho, la menor contribución al crecimiento de la productividad por parte de los sectores de no comerciables fue una de las causas mismas de

la disminución en la magnitud de los efectos de reasignación. Ello puede observarse en el cambio de la contribuciones ajustada al crecimiento de la productividad (que se estima de manera que el efecto de reasignación asociado al rápido crecimiento de un sector de alta productividad se agrega a la contribución directa (o no ajustada) de ese sector). La suma de las contribuciones sectoriales ajustadas es entonces igual al crecimiento de la productividad en la economía y el residuo es cero. Los resultados presentados en el cuadro muestran que, en efecto, la mayor contribución de las manufacturas en el segundo período se vio más que contrarrestada por la sustancial caída en la contribución ajustada de los sectores de bienes no comerciables al crecimiento de la productividad (la contribución ajustada de la agricultura al crecimiento siendo, de nuevo, negativa en ambos períodos y de aproximadamente la misma magnitud).

Esta reducción en la contribución ajustada de los sectores de no comerciables es atribuible a dos factores. El primero es la reducción en la productividad relativa de estos sectores ocurrida entre los dos períodos. Esta reducción se debió al estancamiento económico de los años ochenta y contribuyó a reducir el efecto de la reasignación del empleo hacia esos sectores (con productividad aún superior a la media) y por lo tanto su contribución ajustada al crecimiento de la productividad.¹⁶ El segundo factor es la desaceleración del crecimiento de la productividad en esos sectores (de 1,3 a -0,5 por ciento). Ello puede vincularse con la reducción en el empleo que ocurrió en las manufacturas después de 1988 como consecuencia de la propia aceleración del crecimiento en la productividad industrial. Este fenómeno determinó un aumento en las tasas de subempleo en los servicios y el comercio que obstaculizó el crecimiento de la productividad en esos sectores.

3. Liberalización comercial, mercado de trabajo y desigualdad salarial

La estructura salarial muestra cambios importantes en el período que sigue a la liberalización comercial. El cuadro 2 muestra la redistribución ocurrida entre los ingresos del trabajo calificado y no calificado que tuvo

16. Nótese que es precisamente debido a que la productividad sigue siendo superior a la media que la contribución ajustada de los no comerciables es positiva aun cuando la contribución no ajustada es negativa.

lugar entre 1988 y 1994. El gráfico 4 muestra la reducción desde 1988 en las remuneraciones al trabajo relativas en los sectores de salarios bajos (agricultura, construcción, comercio y servicios con salarios inferiores al promedio de la economía). El gráfico 5 ilustra la tendencia ascendente de la relación sueldos-salarios al interior de cada una de las divisiones de la industria manufacturera. Varios estudios sobre el tema aportan evidencia adicional que documenta el incremento en la dispersión salarial y muestra cómo ésta se relaciona con el aumento en las remuneraciones del trabajo calificado en relación a las del trabajo no calificado (véase Hanson y Harrison, 1995; Cragg y Epelbaum, 1996; Alarcón y McKinley, 1997; Meza, 1998).

La evidencia sobre la evolución del empleo y los salarios sugiere que el rápido aumento de la prima salarial del trabajo calificado es un fenómeno derivado del cambio en la composición de la demanda de trabajo. El cuadro 6 ilustra la importancia de los factores de demanda *en el sector manufacturero*. En efecto, el cuadro muestra que la correlación entre el cambio en la relación empleados a obreros y el cambio en la relación entre los ingresos de estos dos tipos de trabajadores tiende a ser positiva entre industrias: las industrias que más desplazan obreros (en relación a empleados) son aquéllas en donde más se incrementa la relación sueldos-salarios. Si la sustitución de trabajo no calificado por trabajo calificado (medida aquí por la relación empleados a obreros) hubiera sido inducida por factores de oferta esperaríamos observar una correlación negativa entre ingresos y empleo entre industrias (el aumento en la relación sueldos-salarios siendo entonces la causa de una disminución de la relación de empleados a obreros).

3.1. Cambios en la composición de la demanda de trabajo por sectores

La evidencia empírica sugiere también que el cambio en la composición de la demanda de trabajo está asociado a efectos intraindustriales más que a efectos interindustriales. Hanson y Harrison (1995) para el período 1984-1990 y Cragg y Epelbaum (1996) para el período 1987-1993 encuentran que los efectos interindustriales netos cuentan poco en la explicación del cambio en la demanda de trabajo en favor del trabajo calificado; es decir, el cambio en la demanda de trabajo en favor del trabajo calificado y el aumento en la prima salarial asociado pueden explicarse sólo en muy poca medida por cambios intersectoriales en el empleo entre industrias intensivas en trabajo no calificado e industrias intensivas en trabajo calificado. Según Hanson y Harrison, por ejemplo, esos efectos

interindustriales dan cuenta de entre 7 y 20 por ciento del aumento en la participación de los sueldos a empleados en los ingresos laborales (7 por ciento cuando se utiliza información del Censo Industrial y 20 por ciento cuando se usa una muestra de plantas medianas y grandes de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

Vale la pena observar que además de ser reducidos en magnitud, el *signo* de los efectos interindustriales parece inconsistente con las implicaciones de la teoría convencional del comercio internacional. De acuerdo con el teorema de Stolper-Samuelson, la liberalización comercial debería haber incrementado la remuneración del factor relativamente abundante en México (trabajo no calificado) en relación a la del factor escaso (trabajo calificado). Los mecanismos a través de los cuales la liberalización produce este resultado son bien conocidos: suponiendo tecnologías similares en la economía local y la economía internacional, la apertura comercial conduce a un aumento de los precios relativos de los bienes intensivos en trabajo no calificado (que la economía local produce a costos relativamente bajos dada la abundancia de trabajo no calificado). Este cambio en precios relativos lleva a una mayor demanda de trabajo en las industrias intensivas en trabajo no calificado, provocando así un aumento de los salarios del trabajo no calificado en relación a los del trabajo calificado. El resultado esperado del mayor comercio internacional es entonces una reducción de la prima salarial del trabajo calificado, en lugar del aumento que se observa en México después de la liberalización comercial.

Varias hipótesis han sido propuestas para explicar por qué los cambios interindustriales no ocurrieron en la dirección prevista por el teorema Stolper-Samuelson. Primero, la estructura de la protección en México antes de la apertura comercial puede haber favorecido industrias intensivas en trabajo no calificado (véase Hanson y Harrison, 1995; 1999). La liberalización comercial podría entonces haber modificado los precios relativos en la "dirección equivocada" (es decir, en favor de los bienes intensivos en trabajo calificado). Segundo, la emergencia en las dos últimas décadas de nuevos países competidores con gran abundancia de trabajo no calificado y bajos salarios puede significar que, aunque México tiene una abundancia relativa de trabajo no calificado en relación con su principal socio comercial (los Estados Unidos), éste puede no ser el caso en relación con el resto del mundo (véase Londoño y Székely, 1997). Tercero, sea por razones relacionadas con diferencias en las funciones de producción (atraso tecnológico en industrias intensivas en trabajo no calificado) y/o con reversibilidad en la intensidad de factores, México puede no tener una ventaja comparativa en varias actividades intensivas en trabajo no calificado a pesar de la abundancia relativa de este factor. Un ejemplo

importante de reversibilidad en la intensidad de factores puede ser el caso de la agricultura, que es relativamente intensiva en trabajo no calificado en México pero relativamente intensiva en capital en Estados Unidos, de manera que Estados Unidos puede tener una ventaja comparativa en el comercio de productos agrícolas (y México entonces una desventaja) a pesar de la abundancia de trabajo no calificado en México (véase, sobre el tema, Larudee, 1998).

3.2. Cambios intraindustriales en la composición de la demanda de trabajo

En cualquier caso, la limitada magnitud de los efectos interindustriales indica claramente que una explicación completa de la cambiante estructura salarial debe ser consistente con el hecho de que tanto el aumento en la demanda relativa de trabajo calificado como el aumento en la prima salarial del trabajo calificado son fenómenos que ocurren predominantemente en el interior de industrias específicas, e incluso en el interior de plantas, más que como resultado de cambios en la estructura por sectores del empleo y los salarios.

Cragg y Epelbaum (1995, 1996) sugieren un mecanismo basado en los efectos de la liberalización comercial sobre los precios de los bienes de capital importados bajo el supuesto de que el capital físico y el trabajo calificado son complementos en la producción. En la medida en que los precios relativos de los bienes de capital importados disminuyeron como consecuencia de la liberalización comercial, la adopción de técnicas más intensivas en capital físico se vio estimulada y con ello también la adopción de técnicas más intensivas en trabajo calificado dada la complementariedad entre esos dos insumos. El aumento resultante en la demanda de trabajo calificado habría entonces conducido al aumento de la prima salarial.

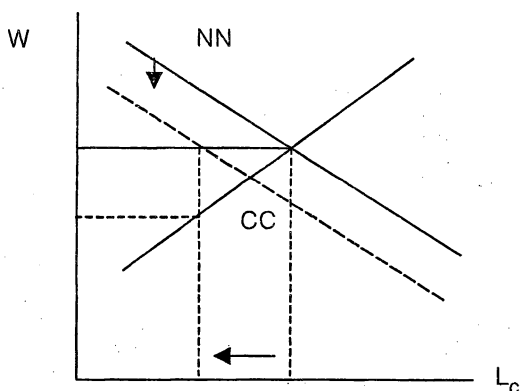
Una segunda hipótesis es que la mayor competencia resultante de la apertura a las importaciones aceleró el ritmo de cambio tecnológico y redujo la demanda de trabajo no calificado en la industria manufacturera con efectos adversos en los salarios del trabajo no calificado.¹⁷ Esta hipótesis puede elaborarse en el marco de un modelo con dos sectores, de bienes comerciables y no comerciables, en el que el sector de bienes comerciables opera en condiciones de competencia imperfecta y el

17. Cragg y Epelbaum (1996) también sugieren este mecanismo sin explorarlo.

principal factor variable en la producción de estos bienes es el trabajo no calificado (mientras que el trabajo calificado es un factor fijo a corto plazo, complementario del capital físico).

El gráfico 1 muestra la determinación del salario y el empleo del trabajo no calificado en el sector de bienes comerciables en un modelo con las características mencionadas. La curva NN es un locus de combinaciones en el cual los mercados de bienes no comerciables y de trabajo no calificado están en equilibrio. Esta curva tiene pendiente positiva: un aumento del empleo en el sector de comerciables conduce a una reducción de la oferta de trabajo no calificado en el sector de bienes no comerciables y a un aumento del salario del sector (que en el equilibrio final se transmite al sector de comerciables). La curva CC es un locus de combinaciones en el cual el mercado de bienes importables está en equilibrio. Esta curva tiene pendiente negativa: un aumento del salario del trabajo no calificado aumenta el costo y precio de los bienes importables lo que reduce la demanda de estos bienes y el empleo del sector.

Gráfico 1



Los efectos de una liberalización comercial en el mercado de trabajo operan por tres vías: 1) la reducción del precio relativo de los bienes importados en relación al precio del producto local; 2) el aumento (más allá de aquel asociado al cambio en precios relativos) en la participación de las importaciones en el mercado local asociado a un aumento en la preferencia por bienes importados; 3) el aumento de la elasticidad del precio de la demanda para las empresas productoras de bienes importables como resultado de la intensificación de la competencia en el mercado local.

Estos tres mecanismos afectan la posición de la curva CC en el gráfico. La reducción del precio de los bienes importados desplaza hacia abajo la curva (a condición, estrictamente, de que la elasticidad de sustitución entre bienes importados e importables producidos localmente sea superior a la unidad). A corto plazo, el ajuste del empleo y los salarios es como sigue: si los salarios del sector de comerciables no se reducen de inmediato, el empleo del sector se contrae a lo largo de la línea horizontal al nivel inicial de salarios. En la medida en que los trabajadores desplazados se autoemplean en las actividades informales del sector de bienes no comerciables, el ingreso informal se reduce a lo largo de la curva NN hasta el punto en que el pleno empleo se restablece (en la intersección de la curva NN y la línea vertical al nuevo nivel de empleo). Ello abre una brecha entre los salarios de trabajadores no calificados de los dos sectores, consistente en la experiencia de México con la creciente desigualdad salarial entre sectores (véase gráfico 4). También abre una brecha entre los salarios del trabajo no calificado —que, con el tiempo, tienden a reducirse ante el exceso de oferta de trabajo no calificado en los sectores de bienes comerciables— y las remuneraciones del trabajo calificado que, en este ejercicio, se mantienen constantes debido al carácter de costo fijo del trabajo calificado. El gráfico 5 ilustra el aumento de la prima salarial del trabajo calificado en los sectores de comerciables. A más largo plazo la brecha de remuneraciones entre actividades formales e informales tiende a cerrarse a través de la competencia en el mercado de trabajo, lo que a su vez tiende a restablecer el nivel inicial de precios relativos entre bienes importados y bienes locales y a desplazar la curva CC hacia arriba.

Aun cuando los ajustes de largo plazo tienden a restablecer el nivel inicial de precios relativos, la curva CC no volverá a su nivel inicial si la preferencia por bienes importados ha aumentado como consecuencia de la liberalización (posiblemente como resultado del propio ajuste de corto plazo y la desaparición de sustitutos locales de bienes importados). En este caso el equilibrio final se caracteriza por un menor nivel de empleo en el sector de importables y un mayor empleo en el sector de no comerciables.

El aumento en la elasticidad precio de la demanda para las empresas en el sector de importables tiene dos efectos. Por un lado, tiende a reducir el precio de los bienes importables en relación al de los no comerciables, lo que induce sustitución en el consumo entre importables y no comerciables. El segundo efecto es la reducción del precio de los bienes importables en relación al de los bienes importados. Ambos efectos tienden a desplazar la curva CC hacia arriba —en la medida en que implican un desplazamiento de la demanda hacia los bienes importables producidos localmente al nivel inicial de salarios— y tienden a contrarrestar la

reducción del empleo en el sector de importables derivada de los efectos anteriores. Sin embargo, en este caso los efectos de más largo plazo que operan sobre la inversión a través de la disminución de la rentabilidad en el sector de importables (asociada a la mayor elasticidad) tienden a reforzar la contracción del empleo en el sector.

En términos de la curva de ingreso marginal que enfrenta una empresa típica del sector de importables, los efectos de la caída del precio de los bienes importados y del aumento en la preferencia por bienes importados equivalen a un desplazamiento hacia abajo de la curva. Los efectos de la mayor elasticidad precio equivalen a un cambio en la pendiente de la curva que por sí sola tiende a elevar la cantidad producida. Como veremos, la evidencia sugiere que estos efectos no contrarrestaron los efectos negativos de los dos mecanismos anteriores sobre el empleo y los salarios del trabajo no calificado en el sector de importables. Además, las consecuencias dinámicas de más largo plazo de la disminución del margen de beneficio sobre el nivel de inversión en el sector tendieron a magnificar los efectos adversos sobre el empleo y los salarios.

Las dos hipótesis sobre como afectó la liberalización comercial a la composición de la demanda de trabajo—caída de los precios relativos de los bienes de capital e intensificación de la competencia externa—enfatan, respectivamente, los efectos positivos de la liberalización sobre la demanda de trabajo calificado y los efectos negativos sobre la demanda de trabajo no calificado. Ambas son consistentes con la importancia cuantitativa de los efectos intraindustriales que Hanson y Harrison encuentran, así como con el aumento generalizado en la demanda *relativa* de trabajo calificado (al interior de cada una de las industrias manufactureras) que Cragg y Epelbaum documentan. Si bien estos dos mecanismos pueden haber operado simultáneamente, la evidencia empírica sugiere, como veremos ahora, que los efectos de la penetración de importaciones determinaron la forma predominante en que el mercado de trabajo se ajustó a la liberalización.¹⁸

En primer lugar, la explicación basada en la intensificación de la competencia de productos importados implica que la composición de la demanda de trabajo debe ser una característica específica del sector de bienes comerciables, y no observable en el sector de bienes no

18. Un tercer mecanismo asociado a la expansión de la inversión extranjera en empresas maquiladoras ha sido sugerido por Feenstra y Hanson (1997). En esta hipótesis, el proceso global de creciente subcontratación tiende a desplazar hacia los países en desarrollo procesos productivos que son relativamente intensivos en trabajo no calificado en los países desarrollados pero, al mismo tiempo, relativamente intensivos en trabajo calificado los países en desarrollo.

comerciables donde no hubo tal intensificación de la competencia. Esto es precisamente lo que Cragg y Epelbaum (1996) documentan: la sustitución de trabajo no calificado fue mucho más rápida en el sector de comerciables, específicamente en la industria manufacturera, y en gran medida limitada a este sector. Si la principal causa del cambio en la composición de la demanda de trabajo hubiera sido la caída de los precios relativos de los bienes de capital importados, la sustitución de trabajo no calificado por trabajo calificado debería haber sido un fenómeno más general que abarcara tanto a bienes comerciables como no comerciables. De hecho, se puede argumentar que el fenómeno debería haber sido más marcado en los sectores de no comerciables. En la medida en que la composición de la inversión probablemente se modificó en favor de estos sectores, ante la caída de la rentabilidad en la producción de comerciables, la complementariedad entre capital físico y trabajo calificado debería haber inducido un ritmo más rápido de sustitución entre los dos tipos de trabajo en los sectores de bienes no comerciables y no en la industria manufacturera.

En segundo lugar, si los efectos de la liberalización comercial se dieron a través de la penetración de importaciones deberíamos observar que aquellas industrias donde más rápidamente aumentó la relación empleados a obreros son aquellas que más rápidamente redujeron su personal ocupado (ya que en esta hipótesis la modificación en la composición de la demanda refleja los cambios en el factor variable, el trabajo no calificado). Esta correlación negativa entre cambio en la relación empleados a obreros y cambio en el empleo es observable en el cuadro 6. Esta correlación no apoya la explicación alternativa: si el mecanismo a través del cual operó la liberalización comercial sobre la demanda de trabajo fue el impulso a la inversión proveniente de la reducción de los precios de los bienes de capital, las industrias que más rápidamente aumentaron sus niveles de inversión, producción y empleo deberían ser aquellas que más incrementaron la relación de empleados a obreros (ya que supuestamente fueron las más beneficiadas por la disminución de los precios de los bienes de capital). La correlación esperada en este caso es positiva y no negativa. Más aún, el hecho mismo, observable con claridad en el cuadro 6, de que la relación empleados a obreros aumenta como consecuencia de una reducción en el empleo de obreros más que de un aumento en la demanda de empleados plantea serias dudas sobre la explicación basada en la reducción de los precios de los bienes de capital, hipótesis que sugiere un aumento absoluto de la inversión y así de la demanda de trabajo calificado. Vale la pena observar además que cuatro de las cinco industrias en el parte superior del cuadro 4 (con rápida penetración de

importaciones no asociada a la expansión del comercio intraindustrial) se encuentran entre las cinco industrias que más rápidamente reducen el empleo de obreros.

Cabe observar finalmente que en el interior de la industria manufacturera la tasa de reducción del personal ocupado está positivamente correlacionada, con dos excepciones, con la disminución porcentual en el margen de beneficios.¹⁹ Ello sugiere que las reducciones de personal ocupado fueron, en efecto, una reacción a la caída de los márgenes asociada a la reducción del precio relativo de los bienes importables. Como, a su vez, la composición de la demanda de trabajo se vincula estrechamente con los cambios en el personal ocupado (cuadro 6), estas dos relaciones vinculan la modificación de la composición de la demanda de trabajo con la caída de los márgenes. Las dos excepciones (la industria metalúrgica y otras manufacturas) son las dos industrias con la mayor y menor tasa de crecimiento de la productividad durante el período. Debido a estas características, el comportamiento de sus márgenes de beneficio es consistente con nuestra hipótesis. En efecto, en nuestra explicación la reducción del empleo por parte de las empresas es, estrictamente, una reacción a la caída *ex ante* de los márgenes, es decir a la caída de los márgenes antes de tomar en cuenta el impacto más o menos exitoso que las reducciones de empleo tuvieron, a través de sus efectos sobre la productividad laboral, sobre la evolución *ex post* los márgenes. Si nuestra hipótesis es correcta, la industria con la mayor tasa de crecimiento de la productividad (metalurgia) puede convertirse en una observación excepcional debido a que logró compensar con ese alto ritmo de crecimiento de la productividad los efectos de una fuerte caída *ex ante* en los márgenes: de ahí su relativamente baja reducción *ex post* del margen en el contexto de un fuerte decrecimiento del empleo. Por otra parte, la industria menos exitosa en cuanto a la elevación de la productividad (otras manufacturas) también puede ser una observación excepcional ya que la reducción del empleo comparativamente baja determinó una relativamente fuerte caída *ex post* del margen de ganancia.

Si bien el cambio en la composición de la demanda de trabajo en la industria tuvo un papel decisivo en el aumento de la prima salarial del

19. La ecuación de regresión entre la tasa de crecimiento del personal ocupado (gL) y el cambio porcentual en el margen de beneficio (gp), excluyendo las dos observaciones excepcionales, es:

$$gL = -0.006 + 0,116 gp \quad R^2(aj.) = 0,84 \quad \text{Estadísticos t entre paréntesis}$$

$$(-1.27) (5.08)$$

trabajo calificado, vale la pena destacar otros factores que actuaron por el lado de la oferta. Primero, el cambio en la composición de la demanda de trabajo en la industria manufacturera implicó un cambio en la composición del crecimiento de la oferta de trabajo para otros sectores de la economía. Cragg y Epelbaum (1996) ilustran el hecho de que algunas ocupaciones poco calificadas (vendedores y trabajadores del transporte y los servicios) experimentaron un rápido crecimiento pero relativamente bajos aumentos en sus remuneraciones entre 1987 y 1993.

Por otra parte, ya mencionamos que la liberalización comercial no benefició a la agricultura, un sector intensivo en trabajo no calificado. En consecuencia, la demanda de trabajo no calificado en este amplio sector de la economía se vio adversamente afectada y ello tendió a reducir el precio de oferta del trabajo no calificado que enfrentaron otros sectores. Combinados con los demás factores mencionados, incluyendo el cambio en la composición de la demanda en la industria, el resultado fue el rápido incremento en la brecha de remuneraciones entre trabajo calificado y no calificado.

4. Mercado de trabajo, desigualdad y pobreza

La desigualdad de los ingresos laborales y la pobreza se elevaron sustancialmente en México después de la reforma comercial y la liberalización de la balanza de pagos. Como lo muestra el cuadro 7a, entre 1984 y 1994 la desigualdad del ingreso laboral individual creció aproximadamente en 9 puntos del coeficiente de Gini mientras que la desigualdad del ingreso laboral del hogar per cápita se elevó en alrededor de 7 puntos del mismo coeficiente. Esto, ligeramente contrarrestado por una disminución de la desigualdad de los ingresos no laborales generó un aumento de la desigualdad medida por el ingreso per cápita del hogar de casi 6 puntos en el coeficiente de Gini. El cuadro 7b muestra a su vez el incremento en la pobreza entre 1984 y 1994. El número de pobres en el país aumentó en alrededor de 6 puntos porcentuales, y el número en condiciones de pobreza extrema lo hizo en alrededor de 3 puntos porcentuales. Los indicadores de brecha de pobreza y severidad de la pobreza también empeoraron, tanto para los pobres en su totalidad, como para aquellos en condiciones de pobreza extrema.

La sección anterior mostró el vínculo entre la liberalización comercial y el aumento de la brecha salarial entre trabajo calificado y no calificado.

El objetivo de esta sección es analizar los efectos que este aumento en la brecha salarial junto con otros cambios en la estructura del mercado laboral tuvieron en el aumento en la desigualdad de los ingresos laborales y la pobreza. La información utilizada proviene de la *Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares*, levantada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México, para los años 1984 y 1994. El ejercicio que se realiza consiste en reconstruir la distribución del ingreso del país bajo el supuesto de que los cambios en el mercado laboral observados después de la reforma comercial no hubieren ocurrido. Más precisamente, lo que se hizo fue imponerle al mercado laboral de 1994 las características del mercado laboral del año 1984 (escenario contrafactual que refleja las condiciones de la economía antes de la reforma comercial) para obtener una nueva distribución del ingreso. La comparación entre la distribución del ingreso original y la obtenida con el escenario contrafactual permite estimar los cambios en la desigualdad asociados a los cambios en la estructura del mercado laboral ocurridos entre 1984 y 1994. La metodología utilizada permite aislar los efectos en la distribución del ingreso y la pobreza de cambios en la tasa de participación, cambios en la tasa de desempleo, cambios en la estructura de empleo y cambios en la estructura de ingresos relativos de la fuerza laboral.

4.1. Efectos de los cambios del mercado laboral en la distribución del ingreso

El cuadro 8 resume las estimaciones de los efectos de los distintos cambios en la estructura laboral sobre la desigualdad, tanto al nivel de ingresos de individuos empleados como al nivel del ingreso laboral per cápita del hogar y el ingreso total per cápita del hogar. El cuadro reporta los cambios porcentuales simulados entre el Gini observado en el año 1994 y el Gini que se obtendría si se impone al mercado de trabajo la estructura del mercado laboral del año 1984.²⁰ El resultado más importante es el incremento en la desigualdad generado por los cambios en la estructura de los ingresos promedio por grupo de trabajadores (agrupados en función de género, nivel de educación y sector económico) que

20. Tanto en la simulación de desigualdad como en la de pobreza, cuando ésta contiene componentes aleatorios, se presenta también el máximo y mínimo valor de cambio porcentual en los indicadores. En estos casos la simulación se repitió 50 veces para comprobar la solidez de los resultados.

generan un aumento en la desigualdad de casi 10 puntos porcentuales al nivel del ingreso de los trabajadores empleados, 9 puntos porcentuales al nivel del ingreso laboral per cápita del hogar y 8 puntos porcentuales al nivel del ingreso total per cápita del hogar.

En cuanto a los efectos de los cambios en la estructura de empleo, el desempleo y la participación de la fuerza laboral, el efecto más importante fue el del cambio en la tasa de participación de la fuerza laboral. La tasa de participación se elevó tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, como lo muestra el cuadro 9. En el caso de las mujeres los aumentos de participación están positivamente correlacionados con el nivel educativo, las mujeres con nivel educativo bajo elevaron su participación en alrededor de 5 puntos porcentuales, mientras que las de nivel educativo alto lo hicieron en alrededor de 15 puntos porcentuales. Los hombres con educación media y alta elevaron su nivel de participación, siendo el aumento más alto en los de nivel educativo medio con alrededor de 16 puntos porcentuales. Estos cambios en la participación de la fuerza laboral después de la reforma fueron desigualadores al nivel de los individuos pero tuvieron efectos igualadores al nivel del hogar, como lo muestra el cuadro 8.²¹ Si bien estos cambios responden principalmente a cambios en variables demográficas como el nivel de educación, número de hijos o composición de los hogares, el hecho de que los aumentos de participación más significativos se dan entre individuos con educación media y alta puede estar ligado al proceso de reforma y modernización de la economía. Los efectos desigualadores al nivel de ingresos individuales se generan del importante aumento de la participación, tanto masculina como femenina de individuos de nivel de educación media y alta. El hecho de que esos efectos son igualadores al nivel de hogares puede estar revelando que parte de los cambios en participación fueron generados por decisiones endógenas en el hogar, en respuesta a cambios en el ingreso.

En cualquier caso, la magnitud de estos efectos es muy inferior a los de los cambios en la estructura de ingresos, de manera que los efectos igualadores no lograron compensar la fuerte tendencia a una mayor desigualdad generada por los cambios en los ingresos promedio por grupos de trabajadores. En su conjunto, los cambios en el mercado laboral incrementaron la desigualdad al nivel de los ingresos de los individuos

21. Legovini, Bouillon y Lustig (2000) también encuentran estos efectos igualadores de magnitud reducida para la participación laboral utilizando la metodología propuesta por Bourguignon, Fournier y Gurgand (1998).

empleados en 9 puntos porcentuales, en 3 puntos porcentuales al nivel del ingreso laboral per cápita del hogar, y en 5 puntos porcentuales al nivel del ingreso total per cápita del hogar.

El análisis muestra la importancia de la creciente brecha en las remuneraciones al trabajo calificado y no calificado como fuente del cambio en la estructura de los ingresos laborales relativos y, por lo tanto, del aumento en la desigualdad. En efecto, como se muestra en el cuadro 9, tres fueron las razones que explican los cambios desigualadores de la estructura de ingresos promedio por grupos de trabajadores. Primero, el notable aumento de los ingresos de trabajadores más educados, que se dio en la mayoría de sectores de la economía, en especial en el sector de bienes no comerciables en donde la participación en el empleo de este grupo de trabajadores se incrementó significativamente.²² Segundo, la fuerte reducción de los ingresos de los trabajadores con educación media y baja empleados en la manufactura y minería asalariada. Esta reducción fue de 22 y 33 por ciento para trabajadores y trabajadoras asalariadas con baja educación respectivamente, y de 2.5 y 10 por ciento para los trabajadores y trabajadoras asalariados con educación media respectivamente. El tercer factor que influyó en el incremento de la desigualdad fue la caída en los ingresos promedio de los agricultores no asalariados. Si bien, la disminución en ingresos en este sector fue uniforme para todos los niveles de educación, el sector emplea preponderantemente trabajadores con educación baja. La contribución del deterioro de los ingresos agrícolas al aumento de la desigualdad en México luego de la reforma comercial ha sido estimado previamente por Bouillon, Legovini y Lustig (1999) y Legovini, Bouillon y Lustig (2000) los cuales encuentran que alrededor del 20% del incremento en desigualdad entre 1984 y 1994 puede ser explicado por el deterioro de las condiciones en el sector rural, especialmente en el sur del país, asociado con caídas en los precios internacionales de sus productos y al desmantelamiento de la ayuda estatal a este sector.

22. Los efectos del incremento en los retornos a la educación sobre la desigualdad en México han sido previamente estimados por Legovini, Bouillon y Lustig (2000), para toda la economía mexicana y por Bouillon (1999) para trabajadores masculinos en el sector asalariado, utilizando encuestas de Hogares y la metodología propuesta por Bourguignon, Fournier y Gurgand (1998).

4.2. Efectos de los cambios del mercado laboral en la pobreza

El cuadro 10 presenta los resultados de la simulación para los indicadores de pobreza. En su conjunto el efecto de los cambios en el mercado de trabajo fue mínimo en el caso de la pobreza moderada y una reducción de casi 14 por ciento en el caso de la pobreza extrema. Estos resultados globales esconden, sin embargo, dos efectos muy dispares. A través de sus efectos en la desigualdad discutidos anteriormente, los cambios en la estructura de ingresos promedio tendieron a aumentar la pobreza moderada en 31 por ciento y la pobreza extrema en 37 por ciento. Al mismo tiempo, los cambios en la tasa de participación de la fuerza laboral, la tasa de desempleo y la estructura de empleo promovieron una reducción de la pobreza moderada y extrema de 32 y 59 por ciento, respectivamente.

En el caso de la tasa de participación, su efecto tendió a reducir la pobreza a través principalmente del incremento en la participación de las mujeres menos educadas. Este efecto es equivalente a una disminución de la pobreza moderada en 21 por ciento y de la pobreza extrema en 42 por ciento (ver cuadro 8). Los cambios en la tasa de participación beneficiaron notablemente al primer decil de la economía, lo cual puede explicar su fuerte efecto en la reducción de la extrema pobreza. Es necesario resaltar que el aumento en participación de las mujeres menos educadas es atribuible a cambios en variables demográficas, más que al proceso de liberalización de la economía.

La tasa de desempleo varió en menos de medio punto porcentual, tanto para hombres como para mujeres entre los años 1984 y 1994 (ver cuadro 9). En el caso de los hombres, el desempleo casi no cambió para los niveles de educación baja e intermedia (1 y -1 por ciento, respectivamente) y para los niveles de educación alta disminuyó en más del 3 por ciento. En el caso de las mujeres se observa una ligera disminución de la tasa de desempleo total, derivada de una reducción de casi 3.5 puntos en el desempleo de las mujeres con educación media y un aumento en más de tres puntos entre las mujeres con educación alta. La reducida magnitud de estos cambios en su conjunto, y el hecho de que los cambios mayores tendieron a darse entre trabajadores con educación alta (positivo entre hombres y negativo entre mujeres) explica porque el efecto sobre la pobreza de los cambios en el desempleo fue tan reducido (ver cuadro 10).

Los cambios en la estructura del empleo tendieron a reducir la pobreza aunque no en la magnitud generada por los cambios en las tasas de participación. La pobreza moderada tendió a disminuir en 7 por ciento y

la pobreza extrema en 9 por ciento como consecuencia de esos cambios. Estos efectos se dieron principalmente través de los cambios en la estructura de participación por sectores de los trabajadores menos educados, fundamentalmente la mejora en los ingresos de los trabajadores que migraron del sector agrícola asalariado al sector servicios.

5. Conclusiones

El desempeño de la economía mexicana en los años que siguieron a las medidas de liberalización de la balanza de pagos resultó a todas luces decepcionante. El crecimiento de la economía entre 1987 y 1994 —una vez superadas las dificultades asociadas a la crisis de la deuda y el colapso de los precios del petróleo— fue de 3.5 por ciento al año. Este crecimiento resulta particularmente lento ante los enormes ingresos de capital durante el período, flujos que permitieron financiar déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de una magnitud que en el pasado había estado asociada solamente a ritmos de crecimiento del producto excepcionalmente altos.

Las tendencias del período posreforma fueron particularmente adversas en el frente de la distribución del ingreso. Entre 1984 y 1994, la desigualdad medida por el ingreso per cápita del hogar aumentó en casi 6 puntos del coeficiente de Gini, como resultado de una mayor desigualdad en la distribución de los ingresos laborales. La evidencia presentada en este estudio indica que la liberalización comercial contribuyó al empeoramiento de la distribución del ingreso. La reforma comercial afectó la composición de la demanda de trabajo en contra del trabajo no calificado y el aumento resultante en la prima salarial del trabajo calificado fue la fuente principal de la mayor desigualdad en la distribución de los ingresos laborales. Nuestro análisis sugiere claramente que el principal vínculo entre la liberalización de la balanza de pagos y la distribución del ingreso es el que relaciona la liberalización comercial con el aumento en la desigualdad salarial.

La combinación de lento crecimiento económico con una tendencia a la mayor desigualdad en la distribución explican el empeoramiento de los indicadores de pobreza. Como hemos visto en la sección anterior, el número de pobres aumentó en alrededor de 6 puntos porcentuales y el número en condiciones de pobreza extrema lo hizo en alrededor de 3 puntos porcentuales. Ello ocurrió a pesar de que otros cambios en el

mercado de trabajo (los aumentos en las tasas de participación laboral en particular) fueron favorables a una disminución de la pobreza.

El análisis presentado en este trabajo sugiere claramente que este decepcionante desempeño se debió en parte al hecho de que la liberalización de la balanza de pagos ocurrió en un contexto de una apreciación cambiaria persistente y de gran volatilidad de los flujos de capital (véase la segunda sección). La inconsistencia entre las políticas cambiaria y de comercio exterior y la vulnerabilidad creada por las entradas masivas de capital de corto plazo tuvieron un desafortunado desenlace a fines de 1994. Después de la profunda recesión de 1995, y a diferencia de lo ocurrido con la crisis de la deuda en 1982, la economía ha recuperado un ritmo de crecimiento de entre 4 y 6% anual y la tasa de desempleo abierto se ha reducido a niveles del orden del 3%. ¿Qué viabilidad tiene un escenario de crecimiento sostenido a tasas mayores que las observadas desde principios de los años ochenta?

Varios factores le dan credibilidad a un escenario de este tipo. En primer lugar, el entorno internacional es más favorable en la actualidad que en el período que siguió a la crisis de la deuda en 1982. El paquete internacional de rescate tuvo éxito en impedir que el pánico financiero posterior a la crisis cambiaria degenerara en una corrida del crédito internacional que en la crisis anterior tardaría casi una década en revertirse. En comparación con el inicio de los años ochenta, las tasas de interés externas se mantienen bajas y a pesar de las turbulencias financieras provenientes del Este de Asia, y más recientemente de Rusia y Brasil, las políticas monetaria y fiscal no han tenido que adoptar posturas excesivamente contraccionistas para moderar los efectos de la continua volatilidad de los capitales. De hecho, mientras se mantengan dentro de ciertos límites, esas turbulencias pueden contribuir (como lo han hecho en el pasado reciente) a impedir la reaparición de una sobrevaluación cambiaria real y el fuerte sesgo hacia activos de alta liquidez que caracterizó a la composición de las entradas de capital a principios de los noventa. En tales condiciones, políticas cambiarias y fiscales que garanticen un tipo de cambio real elevado y altos niveles de utilización de los recursos internos tienen una mayor probabilidad de ser implementadas y una mayor capacidad de generar una recuperación duradera del crecimiento económico.

En segundo lugar, con todo y sus adversas consecuencias de corto plazo sobre los niveles de vida y la distribución del ingreso, la crisis misma puede haber alterado sustancialmente las perspectivas macroeconómicas de largo plazo en sentido positivo. Por un lado, la enorme devaluación real del peso eliminó de tajo la inconsistencia entre las políticas comercial y cambiaria que jugó un papel mayor en el proceso

que condujo a la crisis. Además, en el contexto de una economía más abierta se acentúan los efectos positivos de un tipo de cambio real alto en el desempeño del comercio exterior.²³ Por otra parte, dada su gran magnitud, la devaluación real del peso ha contribuido también a revertir los factores que influyeron en la caída del ahorro privado y de la rentabilidad en la producción de bienes comerciables (véase cuadros 1 y 2). La tasa de ahorro privado aumentó considerablemente en 1995, después de la fuerte devaluación real y siguió aumentando hasta 1997.²⁴ A través de sus efectos positivos en la rentabilidad del sector de bienes comerciables, el mayor tipo de cambio real debe haber contribuido también al aumento de la inversión extranjera directa que ha pasado a representar cerca del 20% de la inversión privada y, entre 1996 y 1998, un 60% de la inversión extranjera total (directa más inversión de cartera). Ello a su vez ha implicado un financiamiento del déficit en cuenta corriente menos dependiente del capital de corto plazo y por ello menos vulnerable a nuevos choques internos o provenientes de la economía internacional.

23. Una comparación del desempeño de las exportaciones durante la crisis de 1995 y durante la recesión de 1983 ilustra el lado positivo del legado de la apertura comercial en el marco de un tipo de cambio real alto. En 1995, el tipo de cambio aumentó en 86 por ciento (fin del período). En ese año, las exportaciones no petroleras excluyendo maquila crecieron en 37 por ciento, mientras que las exportaciones maquiladoras aumentaron en 30 por ciento. En cambio, después de un aumento de 466% en el tipo de cambio en 1982, las exportaciones maquiladoras aumentaron en 29 por ciento en 1993 mientras que las exportaciones no petroleras excluyendo maquila cayeron en casi 6 por ciento. Además, el impacto macroeconómico de la expansión de las exportaciones se ve magnificado en el marco de una economía más abierta. Como se muestra en la gráfica 2, las exportaciones netas han tenido un efecto expansionista desde 1995 –contrariamente a lo que sucedió entre 1988 y 1994– y han constituido el principal estímulo a la recuperación del crecimiento desde entonces (nótese que la recesión de 1995 se explica por el colapso de la inversión privada).

24. Además de la devaluación real, un factor importante en el aumento del ahorro privado ha sido la restricción del crédito asociada a la crisis del sistema bancario. A medida que la restricción del crédito se haga menos aguda, la tendencia al aumento de la tasa de ahorro puede revertirse. De hecho, un aspecto negativo de la evolución reciente de la economía es la significativa reducción de la tasa de ahorro interno en 1998, buena parte de la cual debe haberse debido a una caída del ahorro privado.

Referencias bibliográficas

- Alarcón, D. y T. McKinley: (1997) "The paradox of narrowing wage differentials and widening wage inequality in Mexico", *Development and Change*, 28 (3), pp. 505-530, Banco de México, Informe Anual, varios años.
- Bouillon, C.; Legovini, A. and N. Lustig: (1999) *Rising Inequality in Mexico: Returns to Household Characteristics and the "Chiapas Effect"*, The Inter-American Development Bank, mimeo.
- Bourguignon, F., Fournier, M. and M. Gurgand: (1998) "Labor Incomes and Labor Supply in the Course of Taiwan's Development, 1979-1994", mimeo.
- Calvo, G.; Leiderman, L. and C. Reinhart: (1992) "Capital inflows and real exchange rate appreciation in Latin America: the role of external factors", IMF Working Paper, August.
- CEPAL: (1998) *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Fondo de Cultura Económica, Chile.
- Cole, H. and T. Kehoe: (1996) "A self-fulfilling model of Mexico's 1994-95 debt crisis", *Journal of International Economics*, vol. 41, November.
- Cragg, M. and M. Epelbaum: (1996) "Why has wage dispersion grown in Mexico? Is it the Incidence of Reforms or the Growing Demand for Skills?", *Journal of Development Economics*, vol. 51, Nº 1.
- Dadush, U.; Dhareshwar, A. and R. Johannes: (1994) Are Private capital Flows to Developing Countries Sustainable?, World Bank Policy Research Working Paper 1397 (December).
- El-Erian, M. A.: (1992) "Restoration of access to voluntary capital market financing", IMF Staff Papers 39.
- Feenstra, R. and G. Hanson: (1997) "Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras", *Journal of International Economics*, vol. 42, Nº 3/4, pp. 371-394.
- French-Davis, R. and H. Reisen: (1998) *Capital Flows and Investment Performance*, OECD Development Centre, Paris.
- Hanson, G. and A. Harrison: (1995) *Trade, Technology and Wage Inequality in Mexico*, National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper Nº 5110, May 1995.
- (1999) "Trade liberalization and wage inequality in Mexico", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 52, Nº 2.

- Hufbauer, G. C. and J. J. Schott: (1993) *NAFTA: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington DC.
- Ibarra, C.: (1997) "Three essays on the 1994-95 Mexican currency crisis", University of Notre Dame, Ph. D. Conferencia.
- Larudee, M.: (1998) "Integration and income distribution under the North American Free Trade Agreement: the experience of Mexico", in D. Baker, G. Epstein and R. Pollin (eds.), *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge University Press.
- Legovini, A.; Bouillon, C. and N. Lustig: (2000) *Can Education Explain Inequality Changes in Mexico*, The Inter-American Development Bank, mimeo.
- Londoño J. and M. Székely: (1997) "Persistent poverty and excess inequality: Latin America during 1970-1995", OCE Working Paper Series N° 358 (September).
- Lustig, N.: (1998) *Mexico: The Remaking of an Economy*, Second Edition, Brookings Institution.
- Lustig, N.: (1992) *Mexico: The Remaking of an Economy*, First Edition, Washington DC, Brookings.
- and J. Ros: (1998) *Economic Reforms, Stabilization Policies and the Mexican Disease*, de próxima aparición.
- and M. Székely: (1998) "Economic Trends, Poverty and Inequality in Mexico", Inter-American Development Bank, mimeo.
- Lustig, B.; Bosworth, P. and R. Z. Lawrence (eds.): (1992) *North American Free Trade*, The Brookings Institution, Washington DC.
- McLeod, D. y J. Welch: (1992) "El libre comercio y el peso", *Economía Mexicana, Nueva Época*, vol. I, N° 1, enero.
- OCDE: (1992) *México. Estudios Económicos de la OCDE*, OCDE.
- Oks, D.: (1992) *Stabilization and Growth Recovery in Mexico: Lessons and Dilemmas*, The World Bank, Latin America and the Caribbean Regional Office, enero.
- y Juan José Díaz: (1999) "Distribución del ingreso y del gasto antes y después de las reformas estructurales", *Serie Reformas Económicas*, N° 34, CEPAL.
- y Van Wijnbergen: (1992) "Mexico After the Debt Crisis: Is Growth Sustainable?", *Journal of Development Economics* (1), junio, p. 47.
- Peres Núñez, W.: (1990) *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*, Paris, OECD.

- Revenge, A.: (1995) *Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing*, World Bank, mimeo.
- Ros, J.: (1994a) "Mercados financieros y flujos de capital en México", en José A. Ocampo (ed.), *Los capitales externos en la economías latinoamericanas*, Fedesarrollo y BID.
- (1994b) "Mexico's Trade and Industrialization Experience Since 1960: A Reconsideration so Past Policies and Assessment of Current Reforms, in Gerry Helleiner", in *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, Routledge, London y New York.
- and P. Skott: (1998) "Dynamic effects of trade liberalization and currency overvaluation under conditions of increasing returns", *The Manchester School*, vol. 66, N° 4, September.
- SECOFI: (1993) "Evolución de la inversión extranjera en México durante 1992", *El Mercado de Valores*, N° 9, México, 1 de mayo.
- Székely, M.: (1998) *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*, MacMillan Press.
- Taylor, L.: (1998) *Project on the effects of balance of payments liberalization. Methodology for country studies*.
- United States International Trade Commission (USITC): (1990) *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexican Relations, Phase 1: Recent Trade and Investment Reforms Undertaken by Mexico and Implications for the United States*, Investigación, pp. 282-332, Publicación 2275, Washington, abril.
- World Bank: (1993) *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, World Bank, Washington DC.
- United Nations: (1993) *World Economic Survey 1993*, Nueva York, UN Department of Economic and Social Development.
- Van Wijnbergen, S.: (1991) "Debt Relief and Economic Growth in Mexico", *World Bank Economic Review*, N° 3, p. 5.
- Villagómez, A.: (1998) "El sector privado en México. Obstáculos a la inversión", BID, mimeo.

Cuadro 1: Indicadores de desempeño macroeconómico desde 1988

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Tasa de crecimiento (% anual)	1.2	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	6.7	4.8
Inflación (% anual)	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6
Tipo de cambio real (índice 1988 = 100)	100	94.6	89.9	82.0	75.0	70.8	73.6	106.6	96.7	85.5	86.4
Tasa de ahorro privado (% del PIB)	17.5	14.8	13.2	10.6	10.5	11.6	11.4	15.8	16.7	—	—
Tasa de ahorro nacional (% del PIB)	—	—	—	—	—	—	19.8	19.3	22.5	24.1	20.5
Comercio exterior (porcentajes del PIB)											
Exportaciones	13.9	14.0	14.1	14.2	14.4	15.2	17.2	23.9	26.8	27.9	29.2
Importaciones	11.7	13.2	15.0	16.6	19.2	19.2	22.3	20.2	23.5	27.1	29.5
Cuenta de capital (porcentajes del PIB)											
Inversión											
directa	1.6	1.5	1.1	1.8	1.6	1.5	3.5	3.1	2.9	3.7	2.9
de cartera	0.5	0.2	1.4	4.9	6.6	10.1	2.6	-3.2	4.2	1.5	0.4
Préstamos	-1.8	0.4	4.7	3.1	-0.6	1.0	0.4	7.5	-3.8	-2.6	1.1
Deuda (porcentajes del PIB)											
Externa bruta	43.7	36.6	32.1	30.1	28.4	27.5	27.1	31.0	31.1	26.9	24.9
Interna bruta	22.4	23.4	20.9	16.8	11.8	10.2	10.8	9.5	6.9	7.3	8.7
Finanzas públicas (porcentajes del PIB)											
Gasto presupuestal consolidado (total)	36.4	30.6	27.5	23.9	22.2	22.5	23.1	23.0	23.3	23.7	21.5
Gasto corriente	12.5	11.2	10.5	9.9	8.8	9.1	8.9	8.2	8.1	8.3	7.2
Inversión	2.9	2.4	2.7	2.9	2.7	2.5	3.0	2.5	2.9	2.5	1.8
Pago de intereses internos	12.5	9.0	6.8	3.1	2.2	1.5	1.1	2.6	2.3	2.5	1.5
Pago de intereses externos	3.6	3.3	2.3	1.9	1.5	1.2	1.2	2.0	2.1	1.6	1.4
Otros	4.9	4.7	5.2	6.1	7.0	8.2	8.9	7.7	7.9	8.8	9.6
Ingreso presupuestal consolidado (total)	27.7	25.8	25.3	23.5	23.7	23.1	22.8	22.8	23.2	23.0	20.3
Gobierno federal (total)	16.3	16.4	15.9	15.5	16.0	15.5	15.2	15.3	15.7	15.8	14.1
Impuestos	11.4	11.1	10.7	10.7	11.3	11.4	11.3	9.3	9.0	9.8	10.4
Ingresos no tributarios	5.0	5.3	5.2	4.8	4.8	4.1	3.9	6.0	6.7	6.0	3.7
Mercado de trabajo											
Tasa de desempleo abierto urbano (%)	3.6	3.0	2.8	2.6	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.8	3.2
Salario medio real	100	105.9	107.4	114.2	122.8	130.6	136.9	118.8	109.1	—	—
Salario medio real en la industria manufacturera	100	109.0	112.1	119.4	129.9	139.2	144.3	124.4	111.1	110.4	112.8
Salario mínimo real	100	93.9	85.2	81.5	77.7	76.6	76.6	66.7	61.6	60.9	61.1

Fuentes: INEGI Cuentas Nacionales, Indicadores de Competitividad; Banco de México, Información Económica; OECD Economic Surveys, varios años; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, datos históricos; IMF, International Financial Statistics.

Cuadro 2: Participación de salarios y beneficios en el ingreso

	1982/ 87	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Beneficios e intereses ¹	53.4	56.5	56.0	54.5	52.9	51.8	50.4	49.8	54.6	55.9
<i>Sector de bienes comerciales</i>	33.8	25.1	21.3	19.1	17.5	16.0	14.2	13.8	17.0	19.2
<i>Sector de bienes no comerciales</i>	19.5	31.4	34.7	35.4	35.4	35.8	36.2	36.0	37.6	36.7
Trabajador calificado ²	8.2	9.8	11.7	12.3	14.0	15.6	17.2	18.2	16.6	15.5
Otros ingresos laborales ³	38.4	33.8	32.3	33.2	33.0	32.6	32.4	31.9	28.7	28.6

1. Excedente de operación (excluyendo petróleo, agricultura, comercio, y otros servicios), menos ingreso de la propiedad pagado al exterior más intereses de la deuda pública.

2. Estimación usando el salario medio en la industria de la construcción como el límite superior de la remuneración al trabajo no calificado.

3. Remuneración al trabajo no calificado y a los empleados por cuenta propia. Estimado como residuo.

Fuente: Basado en INEGI, Cuentas Nacionales.

Cuadro 3: Crecimiento del empleo, productividad y producto por sector
(tasas anuales de crecimiento)

Sector	Empleo		Producto		Productividad		Contribuciones al empleo	
	1988-93	1993-97	1988-93	1993-97	1988-93	1993-97	1988-93	1993-97
Total	3.1	3.2	3.7	2.4 ^a	0.6	-0.8	3.1	3.2
Minería ¹	-7.4	8.8	2.0	4.1	9.4	-4.7	-0.1	0.1
Manufacturas	-1.8	4.9	4.2	4.7	6.0	-0.2	-0.3	0.8
Agricultura	5.8	0.5	1.9	1.7	-3.9	1.2	1.5	0.1
No comerciales	3.6 ³	3.9 ³	3.1	1.8	-0.5	-2.1	2.0	2.2
Construcción	4.1	-1.7	4.9	0.1	0.8	1.8	0.2	-0.1
Transporte y comunicación	5.0	2.7	4.1	5.0	-0.9	2.3	0.2	0.1
Comercio ²	5.1	3.4	4.3	1.0	-0.8	-2.4	0.8	0.6
Servicios	3.0	5.5 ⁴	3.9	1.6 ⁴	0.9	-3.9 ⁴	0.8	1.7 ⁴
Gobierno	0.8	—	0.9	—	0.1	—	0.03	—

1. Incluye electricidad.
2. Incluye restaurantes y hoteles.
3. Incluye actividades no especificadas.
4. Incluye gobierno.

Las contribuciones al empleo se estiman utilizando la siguiente descomposición: $L^* = \sum (L_i/L) L^*_i$, donde L^* es la tasa de crecimiento del empleo total, L^*_i es la tasa de crecimiento del empleo en el sector i , y (L_i/L) es la participación del sector i en el empleo total. La contribución de cada sector al crecimiento del empleo se estima como $(L_i/L) L^*_i$ y, por lo tanto, la suma de esas contribuciones es igual al total en la primera línea. A su vez, en cada línea el componente (L^*_i) se descompone por sector como $(Q^*_i - p^*_i)$ donde Q^*_i es la tasa de crecimiento del producto y p^*_i es la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo en el sector correspondiente. La tasa de crecimiento del producto (Q^*_i) se muestra en la segunda columna y la tasa de crecimiento de la productividad se presenta en la tercera columna. La tasa de crecimiento de la variable Y entre los años 0 y t se estima como $(\text{Log}Y_t - \text{Log}Y_0)/t$, donde Log es el logaritmo natural.

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 1997 e INEGI, *Cuentas Nacionales*.

Cuadro 4: Comercio exterior, márgenes de ganancia y productividad en la industria manufacturera, 1988-1994

División de la industria manufacturera	Año	Coefficiente de importación	Coefficiente de exportación	Margen de beneficio	Crecimiento de productividad ¹	Crecimiento de producción ¹
Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	1988	4.4	14.3	71.2		
	1994	12.0	12.5	60.5	7.2	8.9
Alimentos, bebidas y tabaco	1988	10.6	13.2	32.9		
	1994	19.8	9.7	35.2	3.5	5.0
Madera y sus productos	1988	7.3	14.3	46.2		
	1994	27.8	11.0	33.8	4.2	2.3
Productos de papel, imprentas y editoriales	1988	25.9	14.0	30.9		
	1994	41.2	6.3	26.7	1.7	3.4
Textil y vestido	1988	11.5	16.6	36.3		
	1994	35.6	19.4	26.7	3.2	2.5
Química	1988	31.5	23.0	36.0		
	1994	51.9	29.6	28.2	5.6	5.6
Metalúrgica	1988	44.4	41.3	35.9		
	1994	64.7	53.3	32.2	8.6	-1.6
Otras manufacturas	1988	53.2	31.8	52.6		
	1994	76.4	43.6	34.6	0.4	8.8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	1988	67.5	56.1	21.5		
	1994	89.0	78.8	18.3	8.1	10.8
Total	1988	33.3	26.8	32.8		
	1994	54.7	34.1	28.5	5.4	

1. Tasa anual de crecimiento (en %).

Coefficiente de importación = $M/(VA+M-X)$.

Coefficiente de exportación = X/VA .

donde M, X y VA son respectivamente los valores a precios constantes de 1993 de la importación por sector de origen, exportación por sector de origen y del valor agregado bruto.

Margen de beneficio = $EB/(R+CI)$ donde EB, R y CI son respectivamente los valores a precios corrientes del excedente bruto de operación, las remuneraciones al personal ocupado y del consumo intermedio.

Fuente: INEGI, Cuentas Nacionales.

Cuadro 5: Contribuciones sectoriales al crecimiento de la productividad

Sector	Crecimiento de la productividad		Contribuciones no buscadas		Contribuciones ajustadas	
	1974-79	1988-93	1974-79	1988-93	1974-79	1988-93
Agricultura	-3.0	-3.9	-1.2	-1.0	-1.3	-1.4
Minería ¹	5.1	9.4	0.1	0.1	0.2	0.1
Manufacturas	1.9	6.0	0.3	1.1	0.8	1.1
No comerciables ²	1.3	-0.5	0.5	-0.3	2.0	0.8
Total	1.6	0.6	1.6	0.6	1.6	0.6
Efecto de reasignación			1.8	0.7	0.0	0.0

1. Incluye electricidad.

2. Incluye construcción, transporte y comunicación, comercio, servicios y gobierno.

Nota: La contribución no ajustada del sector i al crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía se estima como $(L_i/L)p^*i$, donde L_i/L es la participación del sector i en el empleo total y p^*i es la tasa de crecimiento anual de la productividad.

La contribución ajustada del sector i al crecimiento de la productividad es $(L_i/L)p^*i + [(Y_i/Y) - (L_i/L)]Y^*i$, donde Y^*i es la tasa anual de crecimiento del producto del sector i y Y_i/Y es la participación del sector i en el producto total. La tasa de crecimiento de la variable Y entre los años 0 y t se estima como $(\text{Log}Y_t - \text{Log}Y_0)/t$, donde Log es el logaritmo natural.

Fuente: INEGI, Cuentas Nacionales; Encuesta Nacional de Empleo 1997; y ILO, Yearbook of Labour Statistics 1982.

Cuadro 6: Evolución de las remuneraciones y del empleo en las manufacturas, 1987-1994

Sector	Relación sueldo/salario ¹	Relación empleados/obreros ¹	Crecimiento de personal ocupado ²	Crecimiento de obreros ocupados ²	Crecimiento de empleados ocupados ²
Metalúrgica	63.1	11.0	-5.7	-5.9	1.6
Textil y del vestido	63.0	9.8	-4.4	-4.4	1.4
Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	61.9	7.5	-2.6	-2.9	1.1
Productos de papel, imprenta y editoriales	60.3	2.5	-2.5	-2.6	0.4
Química	57.3	9.8	-1.8	-2.3	1.4
Alimentos, bebidas y tabaco	57.2	14.4	0.2	-0.4	2.1
Madera y sus productos	35.4	-8.7	-3.6	-3.4	-1.2
Productos metálicos, maquinaria y equipo	16.5	-18.5	-1.7	-0.9	-2.6
Otras manufacturas	9.4	-18.6	1.3	2.3	-2.7

1. Cambio porcentual durante el período.
2. Tasa anual.

Fuente: INEGI, Cuentas Nacionales.

Cuadro 7: Desigualdad y pobreza, 1984 y 1994

Sector	1984	1994	Variación	
			Puntos	Por ciento
a) Desigualdad: Coeficiente de Gini				
Ingreso laboral	46.53	55.27	8.74	18.8
Ingreso del hogar per cápita	47.62	53.51	5.89	12.4
Ingreso laboral del hogar per cápita	52.19	58.72	6.53	12.5
Ingreso no laboral del hogar per cápita	65.15	62.94	-2.21	-3.4
b) Pobreza				
Pobreza moderada				
Incidencia	12.91	18.59	5.68	44.00
Brecha de pobreza	3.69	5.76	2.07	56.10
Severidad de la pobreza	1.7	2.57	0.87	51.18
Pobreza extrema				
Incidencia	2.39	5.24	2.85	119.25
Brecha de pobreza	0.87	1.25	0.38	43.68
Severidad de la pobreza	0.46	0.47	0.01	2.17

Nota: Las tasas de pobreza fueron calculadas utilizando la línea de pobreza del INEGI para el año 1994. Las líneas de pobreza moderada urbana y rural son 396.6 y 257.7 pesos mensuales per cápita de 1994; las líneas de pobreza extrema urbana y rural son 198.3 y 147.3 pesos mensuales per cápita de 1994. Los ingresos fueron ajustados proporcionalmente por el *ratio* de ingresos de las encuestas al ingreso total de cuentas nacionales (PIB).

Cuadro 8: Incremento simulado en la desigualdad por cambios en la estructura laboral después de 1984 (en porcentajes)¹

	Efectos individuales			Efectos acumulados		
	Media	Máxima	Mínima	Media	Máxima	Mínima
Ingreso laboral (individuos)						
Tasa de participación laboral	1.75	2.22	1.40	1.75	2.22	1.40
Tasa de desempleo	0.35	0.46	0.23	1.94	2.33	1.47
Estructura del empleo	-0.09	0.57	-0.92	-0.77	0.20	-1.75
Cambios en los ingresos promedio	9.69	—	—	9.47	9.95	8.89
Ingreso laboral (individuos)						
Tasa de participación laboral	-3.95	-3.40	-4.37	-3.95	-3.40	-4.37
Tasa de desempleo	0.07	0.20	-0.06	-3.79	-3.31	-4.23
Estructura del empleo	-0.57	-0.02	-1.25	-5.71	-4.69	-6.39
Cambios en los ingresos promedio	9.10	—	—	3.40	4.07	3.02
Ingreso laboral (individuos)						
Tasa de participación laboral	-1.12	-0.65	-1.44	-1.12	-0.65	-1.44
Tasa de desempleo	0.14	0.25	0.02	-0.79	-0.33	-1.10
Estructura del empleo	-0.49	0.05	-0.98	-2.14	-1.39	-2.85
Cambios en los ingresos promedio	7.66	—	—	5.27	5.77	4.92

1. La base de datos ha sido normalizada para evitar cambios espurios en la desigualdad producto del uso de percentiles de ingreso en las simulaciones.

Cuadro 9: Características del mercado laboral, 1984 y 1994

	Hombres			Mujeres				
	1984	1994	Variación %	1984	1994	Variación %		
a) Ingreso promedio por nivel de educación y sector económico								
Educación alta								
Asalariado								
Agricultura	1,702.5	4,784.9	181.0	1,733.9	3,073.9	77.3		
Minería y manufactura	2,643.8	4,343.0	64.3	1,845.4	2,145.9	16.3		
Servicios	2,366.1	3,925.4	65.9	1,509.4	2,260.0	49.7		
No asalariado								
Agricultura	7,586.9	4,123.6	-45.6	n. a.	n. a.	n. a.		
Minería y manufactura	3,547.2	3,674.3	3.6	1,532.5	179.6	-88.3		
Servicios	2,730.8	4,388.0	60.7	353.3	2,212.4	526.2		
Educación intermedia								
Asalariado								
Agricultura	546.1	480.8	-11.9	269.6	205.5	-23.8		
Minería y manufactura	1,371.7	1,337.6	-2.5	932.9	838.0	-10.2		
Servicios	1,306.9	1,255.4	-3.9	1,151.6	1,131.9	-1.7		
No asalariado								
Agricultura	2,195.2	1,146.5	-47.8	258.8	129.6	-49.9		
Minería y manufactura	1,631.7	1,437.2	-11.9	463.3	388.1	-16.2		
Servicios	1,514.1	1,920.7	26.8	967.0	1,077.5	11.4		
Educación baja								
Asalariado								
Agricultura	484.7	463.1	-4.5	283.5	304.7	7.5		
Minería y manufactura	1,088.3	849.2	-22.0	816.5	545.0	-33.3		
Servicios	958.3	935.3	-2.4	639.9	518.0	-19.1		
No asalariado								
Agricultura	937.4	551.7	-41.1	314.8	113.6	-63.9		
Minería y manufactura	1,127.2	1,767.1	56.8	336.3	278.3	-17.3		
Servicios	1,166.4	1,154.8	-1.0	507.4	491.2	-3.2		
b) Tasas de participación y desempleo por nivel de educación								
	Educación							
	Total		Baja		Intermedia		Alta	
	1984	1994	1984	1994	1984	1994	1984	1994
Hombres								
Tasa de desempleo	4.22	4.69	3.19	4.36	6.80	5.97	5.88	2.71
Tasa de participación	69.67	74.56	77.96	77.79	51.76	67.36	72.72	82.94
Mujeres								
Tasa de desempleo	3.59	3.38	1.57	1.62	8.36	4.90	1.92	5.18
Tasa de participación	22.57	30.47	20.35	25.28	25.85	33.87	43.73	58.66

Cuadro 10: Cambios simulados en la pobreza por cambios en la estructura laboral después de 1984 (en porcentajes)¹

	Efectos individuales			Efectos acumulados		
	Media	Máxima	Mínima	Media	Máxima	Mínima
Tasa de participación laboral						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	-20.53	-19.03	-22.28	-20.53	-19.03	-22.28
Brecha de pobreza	-35.03	-33.22	-37.77	-35.03	-33.22	-37.77
Severidad de la pobreza	-52.32	-48.55	-56.72	-52.32	-48.55	-56.72
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	-42.28	-38.70	-45.54	-42.28	-38.70	-45.54
Brecha de pobreza	-87.21	-79.28	-94.59	-87.21	-79.28	-94.59
Severidad de la pobreza	-153.75	-137.22	-170.37	-153.75	-137.22	-170.37
Tasa de desempleo						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	-0.32	0.48	-0.96	-20.70	-19.50	-22.18
Brecha de pobreza	-0.12	1.38	-1.44	-34.58	-32.68	-37.22
Severidad de la pobreza	-0.19	2.57	-2.75	-51.51	-47.19	-56.20
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	0.94	4.18	-1.70	-40.52	-36.17	-45.40
Brecha de pobreza	-0.01	5.48	-5.89	-85.16	-74.80	-92.11
Severidad de la pobreza	-3.56	4.52	-13.42	-153.67	-133.46	-170.43
Estructura del empleo						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	-6.53	-2.90	-9.35	-31.68	-28.78	-34.51
Brecha de pobreza	-9.32	-7.40	-12.39	-51.10	-47.94	-54.97
Severidad de la pobreza	-12.72	-9.91	-16.87	-73.94	-69.16	-79.87
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	-8.55	-2.19	-14.53	-58.88	-52.19	-69.73
Brecha de pobreza	-21.49	-16.47	-26.76	-119.57	-106.63	-131.81
Severidad de la pobreza	-32.65	-25.33	-39.10	-203.45	-181.80	-226.51
Estructura de ingresos						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	31.07	—	—	0.84	3.90	-3.14
Brecha de pobreza	32.83	—	—	-13.62	-9.76	-17.97
Severidad de la pobreza	33.77	—	—	-31.08	-25.64	-36.76
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	37.01	—	—	-13.94	-8.22	-19.30
Brecha de pobreza	33.54	—	—	-67.63	-55.95	-77.53
Severidad de la pobreza	32.40	—	—	-139.90	-117.37	-160.97

1. La base de datos ha sido normalizada para evitar cambios espurios en la desigualdad producto del uso de percentiles de ingreso en las simulaciones.

Gráfico 2: Balanza comercial y crecimiento del PIB, 1970-1997

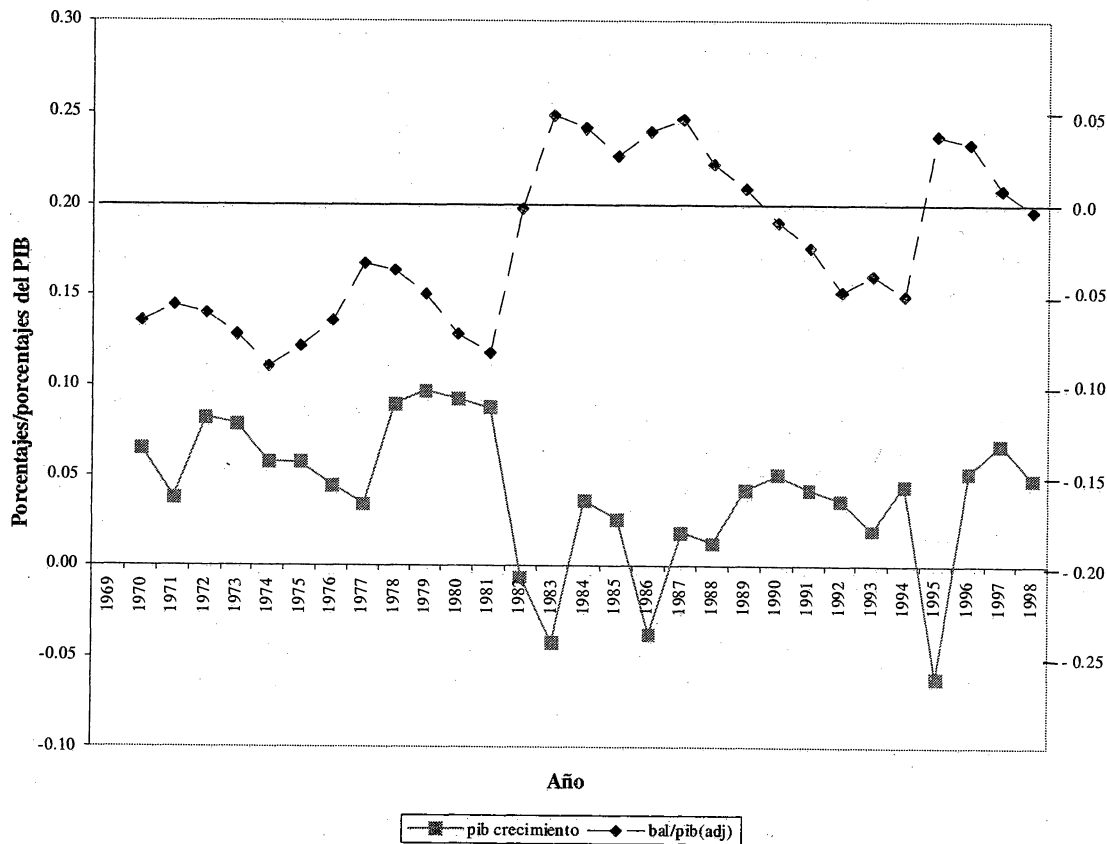


Gráfico 3: Fuentes del crecimiento de la demanda

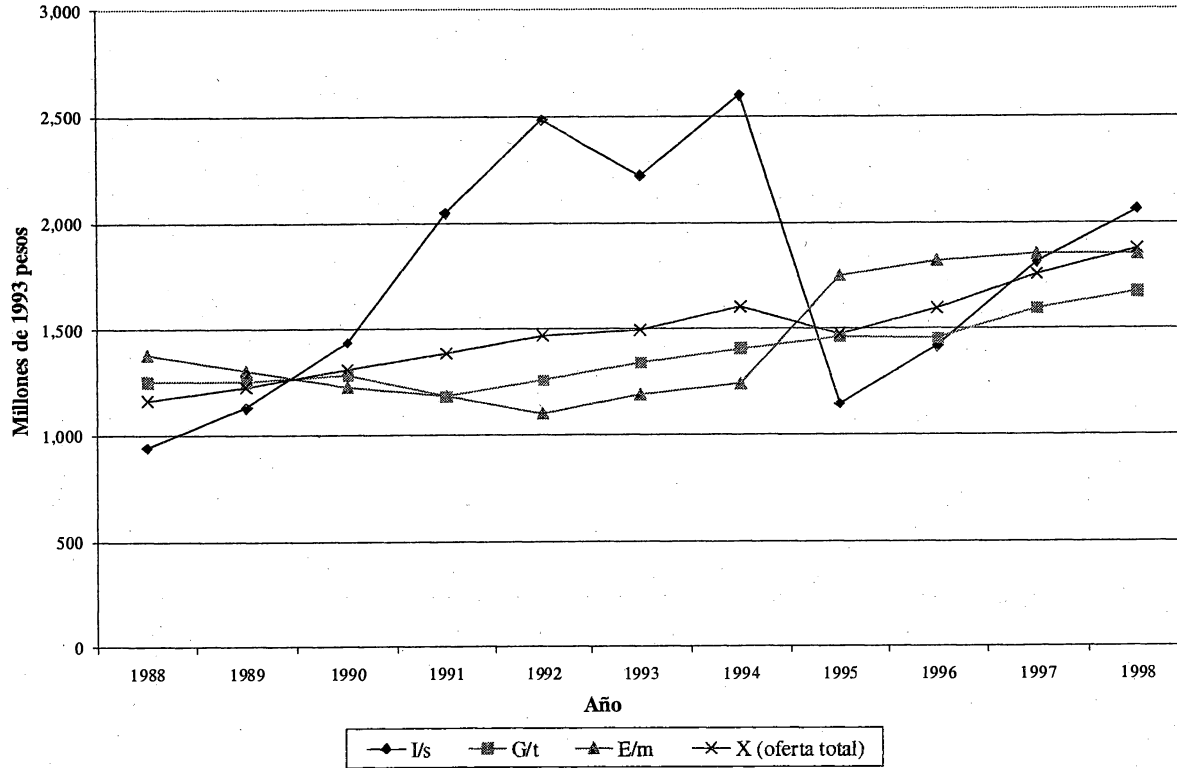


Gráfico 4: Remuneraciones relativas en los sectores de salarios bajos

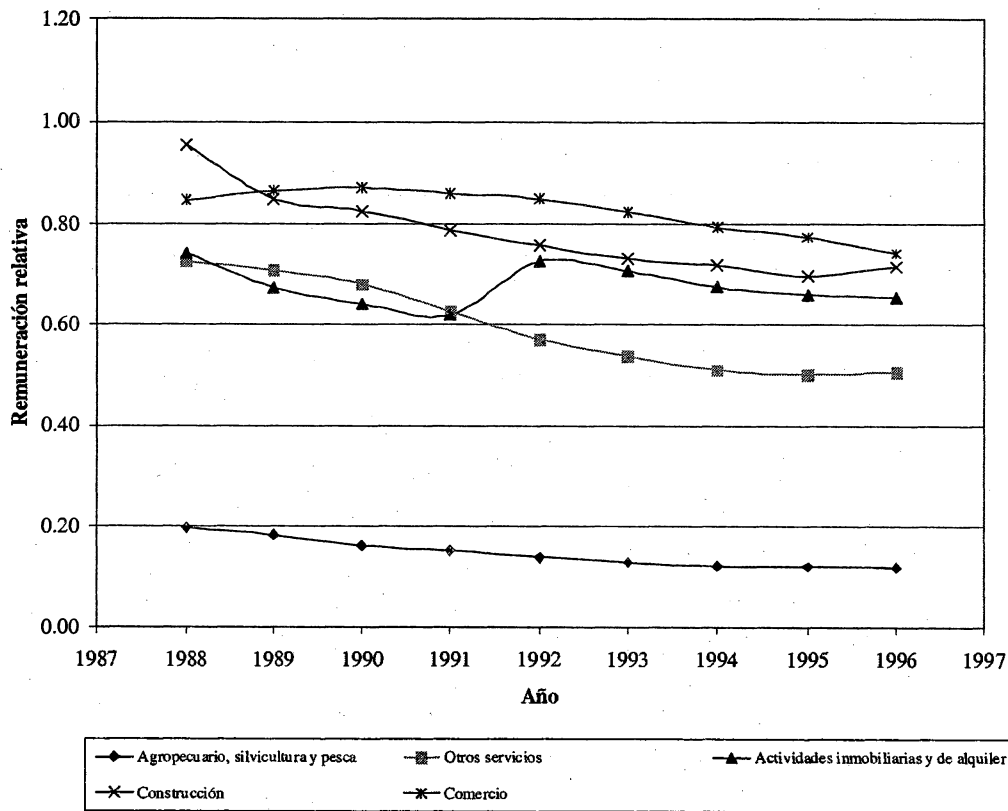
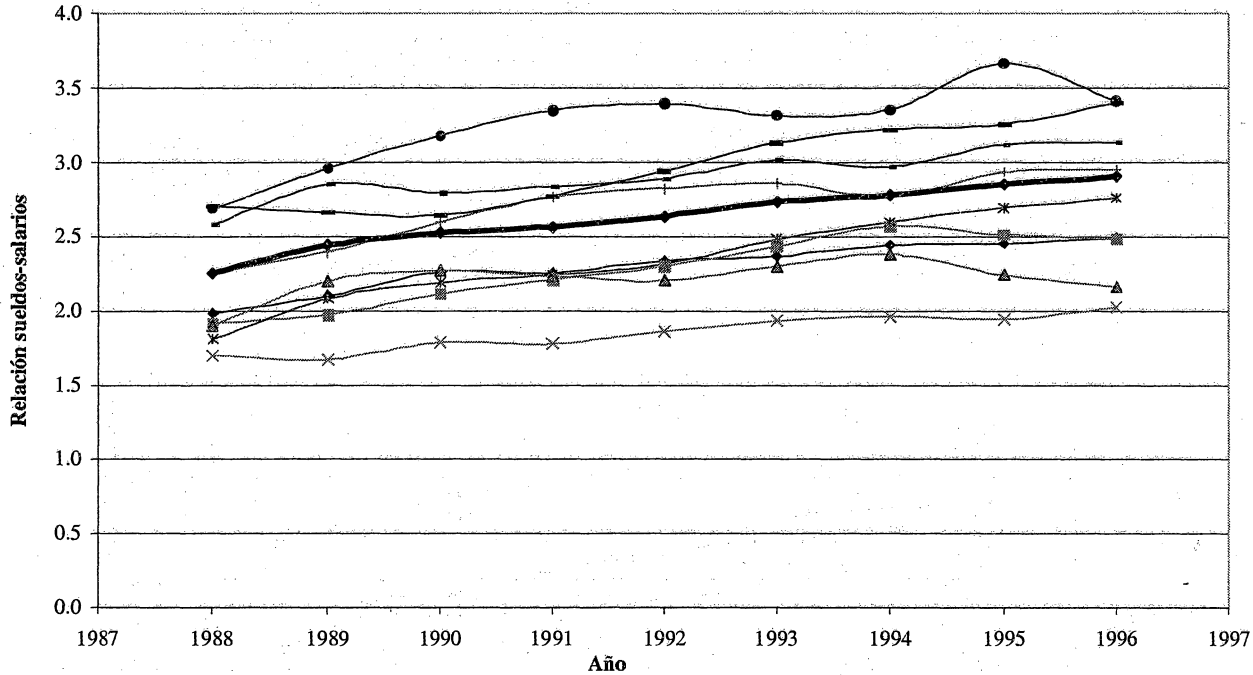


Gráfico 5: Relación sueldos-salarios en la industria manufacturera



- ◆ Productos alimenticios, bebidas y tabaco
- ▲ industria de la madera y productos de madera
- * Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico
- Industrias metálicas básicas
- Otras industrias manufactureras
- Textiles, prendas de vestir e industria del cuero
- × Papel, productos de papel, imprentas y editoriales
- Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón
- Productos, metálicos, maquinaria y equipo
- ◆ Total

REFORMAS ECONÓMICAS Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO
EN PANAMÁ*

*Niek de Jong***
*Rob Vos***

* Documento preparado para el seminario UNDP/World Bank/IDB/CEPAL "Balance of payments liberalization, employment and income distribution in Latin America - Phase II", Buenos Aires, Febrero 3-5, 2000. Favor enviar comentarios a Niek de Jong o Rob Vos, Institute of Social Studies, P. O. Box 29776, 2502 LT The Hague, The Netherlands, e-mail: dejong@iss.nl o vos@iss.nl.

** Institute of Social Studies, La Haya, Holanda.

1. Introducción

La distribución de ingresos en Panamá se caracteriza por un grado de desigualdad que está entre los más altos en América Latina y el mundo. El coeficiente de Gini de desigualdad en 1997 se estima en 0,60, identificando así a Panamá conjuntamente con Brasil como los países con la peor distribución del ingreso en América Latina. El ingreso promedio por habitante en Panamá está por encima del nivel en la mayoría de los países latinoamericanos. No obstante, por el alto grado de desigualdad persiste una pobreza profunda, afectando a 42 por ciento de la población panameña en 1997.

En los años noventa el gobierno efectuó una reorientación en la política económica del país hacia un sistema predominantemente de libre mercado. El proceso de liberalización comercial y financiero tal vez fue más lento que en otros países de la región. A inicios de los noventa había un énfasis en medidas de estabilización como respuesta a la crisis económica de fines de los años ochenta. Recién a partir de 1994 fueron anunciados cambios más radicales de liberalización del comercio exterior, la cuenta de capital y la legislación laboral. Dichos cambios fueron implementados paulatinamente en la segunda mitad de los noventa. En este sentido puede ser un tanto prematura como para estudiar los efectos

de la liberalización de la balanza de pagos en el empleo y la distribución de ingresos. No obstante, se puede decir que desde inicios de la década se comenzó introduciendo cambios fundamentales al modelo de crecimiento "dual" que caracterizó el desempeño de la economía panameña en décadas anteriores, es decir el modelo con un sector exportador aislado del resto de la economía y el sector orientado al mercado doméstico, altamente protegido de la competencia internacional. Cabe destacar que los cambios indicados se dieron en el contexto de una economía ya muy abierta con un grado de apertura¹ de 150% a inicios de la década de los noventa, una zona franca (la Zona Libre de Colón) muy importante y una economía dolarizada desde inicios del siglo pasado. Las reformas, por más tímidas que parecieran, lograron que la economía se insertara aún mucho más en el esquema de globalización y la tasa de apertura aumentó a casi 200% del PIB al final de la última década del siglo pasado.

Efectivamente, durante la época de los noventa se pueden observar cambios importantes en la estructura del mercado laboral y la distribución del ingreso, que tanto se pueden asociar por un lado con los efectos de la recuperación económica lograda por las políticas de estabilización macroeconómica y por otro lado con los cambios estructurales promulgados por el proceso de apertura y liberalización. Comprobamos la hipótesis que, en el caso de Panamá, han sido factores más bien coyunturales los cuales contribuyeron a disminuir la desigualdad, mientras que cambios en tanto la estructura del empleo hacia empleo por cuenta propia y/o en servicios, como en la estructura de remuneraciones, contrarrestaron estas tendencias, sosteniendo así a lo largo del período una tendencia hacia un aumento de la desigualdad.

En este trabajo analizamos el impacto de los cambios en la estructura del mercado laboral sobre pobreza y desigualdad en la distribución de ingresos en Panamá. El análisis se ve limitado por la disponibilidad de información. Solamente para 1997 existe una encuesta de hogares (la Encuesta de Niveles de Vida) con cobertura nacional, abarcando las áreas urbanas y rurales, incluyendo las áreas con población predominantemente indígena y los denominados como de "difícil acceso". Se utiliza dicha encuesta para hacer un análisis a fondo de la desigualdad a nivel nacional. Para entender los cambios en la estructura del empleo y la distribución de ingresos se tuvo que recurrir a las Encuestas Continuas de Hogares que principalmente proveen información sobre la población urbana. Al

1. La tasa de apertura se define como la suma del valor de exportaciones e importaciones expresada como porcentaje del PIB.

combinar las dos fuentes se ha tratado de optimizar la información disponible. Para llenar el vacío de información sobre las tendencias en la desigualdad y la pobreza en los años 90, se realiza un análisis de microsimulación contrafáctica, intentando así aislar el impacto sobre la desigualdad y la pobreza de los diferentes cambios observados entre 1990 y 1997 en, respectivamente la participación laboral, la estructura del empleo y las remuneraciones.

La estructura del resto de este trabajo es como sigue. En la sección 2, describimos en breve las políticas económicas y el desempeño económico en las últimas dos décadas, así como las principales tendencias en el mercado laboral, en la pobreza y en la desigualdad. En esta sección también formulamos las hipótesis para el análisis en las siguientes secciones. El tema de la sección 3 es un análisis descriptivo de la pobreza y de la distribución del ingreso y un análisis de factores determinantes de la desigualdad. En la sección 4 analizamos el impacto de cambios en el mercado laboral sobre pobreza y desigualdad mediante la metodología de microsimulaciones contrafácticas. La sección 5 incluye las conclusiones principales.

2. Políticas económicas, crecimiento y distribución de ingresos

Los años ochenta se caracterizaban por una desaceleración del crecimiento económico y una grave crisis económica a finales de la década a causa de una crisis política y la invasión por parte de los Estados Unidos (cuadro 1). La desaceleración del crecimiento mostró el agotamiento del antiguo modelo panameño de crecimiento basado en la coexistencia de un sector exportador relativamente aislado del resto de la economía y un sector orientado al mercado doméstico y altamente protegido de la competencia internacional (ver p. ej. Banco Mundial, 1995; República de Panamá 1991, 1994, 1997, 1998; MEF 1999).

Con la crisis económica aumentaron los problemas de desempleo, pobreza y desigualdad urbana.² Bajó el nivel promedio de ingresos

2. Se aplica la definición nacional de desempleo y participación económica. La definición nacional de desempleo incluye a los desalentados. Por ende, la población económicamente activa también es mayor a aquella según la definición internacional. Los desalentados son las personas que (i) declararon que es imposible encontrar trabajo, y (ii) no tenían empleo y tampoco buscaron trabajo en la semana de referencia, pero sí en los tres meses anteriores a la misma.

laborales. El sector de servicios informales y el trabajo por cuenta propia actuaron como las actividades residuales del mercado laboral (ver De Jong y Vos, 2000; y Anexo B: gráficos B.1-B.4),³ con la anotación que durante la crisis también se observa una importante migración temporal de las ciudades al campo y un aumento del empleo en el sector agrícola tradicional (ver también más adelante). Bajaron las remuneraciones para trabajadores activos en estas actividades y este factor parece ser un determinante clave en el aumento de la pobreza y la desigualdad (urbana) que se observa en dicho período.

Cuadro 1: Crecimiento del PIB al costo de factores (precios de 1982)
(promedio por año en porcentajes)

	1980-1986	1986-1990	1990-1994	1994-1998
Sector Primario	4.0	1.3	2.0	2.1
Sector Secundario	1.7	-4.1	10.8	2.6
Sector Terciario	3.6	-1.3	5.6	3.5
Servicios comerciales y financieros	3.1	-1.5	7.3	3.6
Servicios gubernamentales y personales	5.1	-0.8	0.8	3.2
Transables	2.8	0.0	5.0	2.2
Actividades agropecuarias	4.0	1.3	2.0	2.1
Explotación de minas y canteras	-5.6	-9.9	33.1	3.6
Industria manufacturera	1.9	-1.1	7.5	2.2
No transables	3.4	-1.9	6.5	3.5
Servicios financieros (- SIFMI)	5.0	-2.8	8.8	3.4
Servicios sociales	5.1	-0.8	0.8	3.2
Otro no transable	1.8	-2.0	7.9	3.6
PIB (a costo de factores)	3.3	-1.5	6.2	3.2
PIB (a precios de mercado)	3.5	-1.7	6.5	3.3
PIB per cápita (a precios de mercado)	1.3	-3.7	4.5	1.6

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la Contraloría General de la República.

En el primer quinquenio de los noventa se recupera la economía con la restauración de la democracia, el aumento de flujos de capital hacia el Panamá, la ayuda externa, y con las políticas de estabilización y de una

3. La proporción de trabajadores en el sector de servicios creció de 51% del empleo total en 1982 a 59% en 1991.

liberalización moderada. A principios de los noventa, el gobierno de Endara lanzó un nuevo programa de estabilización y ajuste estructural (ver De Jong y Vos, 2000, para más detalles). Este programa fue apoyado por el Banco Mundial (a través de un Préstamo de Recuperación Económica en 1992) y por otras instituciones financieras internacionales. El gobierno logró mejorar las finanzas públicas y las políticas contribuyeron a una recuperación de la economía. Sin embargo, el gobierno no logró implementar todas las reformas y alcanzar las metas de ajuste estructural.⁴

No obstante, el fin de la crisis política y el simple hecho de enmarcar las políticas en un programa de ajuste claramente definido, facilitaron el levantamiento de las sanciones económicas externas y así se restableció la confianza de los inversionistas y agencias internacionales en Panamá. Esto resultó en la repatriación de capital privado y grandes flujos de ayuda externa.⁵ Los flujos de capital hacia el país fueron utilizados para financiar a la vez un aumento de la inversión privada y del consumo, resultando en una rápida recuperación de la actividad económica y un aumento considerable del volumen de importaciones.

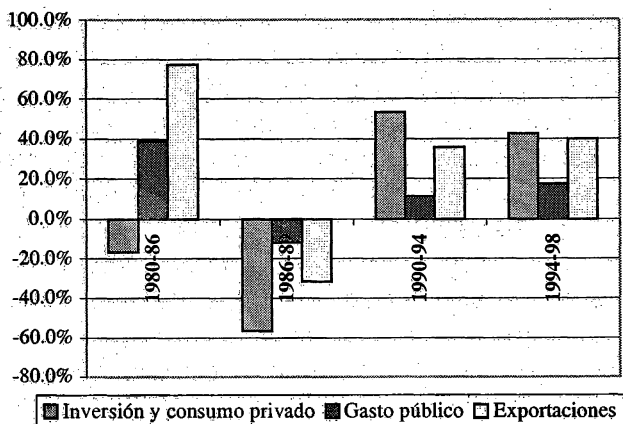
En gran medida el crecimiento se caracteriza por un auge en el gasto de consumo y en la inversión en el sector de construcción, tal como se observa en otros países de la región en los primeros años de un proceso de liberalización comercial combinado con un auge en el ingreso de capital y un régimen cambiario fijo. Un método de descomposición de la demanda agregada basado en el simple modelo del multiplicador keynesiano (ver Apéndice A.1 y Taylor *et al.*, 1999) demuestra que la recuperación de la inversión privada (particularmente en el sector de construcción) promulgó el crecimiento en el período 1990-1994 (gráfico 1). Entre 1990 y 1992 también había un auge de consumo privado. El gasto per cápita creció a un ritmo de 5% anual entre 1990 y 1992 y la tasa de ahorro privado cayó de 9,6 a 7,5% en el mismo período. En años siguientes la expansión del gasto privado en bienes de consumo desaceleró y recuperó la tasa de

4. Según el informe de 1995 del Banco Mundial: "El gobierno de la época cumplió consistentemente con los criterios de desempeño requeridos por el FMI en sus programas de financiamiento, pero encontró serias barreras políticas para implementar algunos puntos claves de una reforma fiscal de mediano plazo que permitiría establecer una posición fiscal financieramente sostenible. Tampoco se realizaron grandes avances en las reformas económicas estructurales apoyadas por el ERL del Banco Mundial y el Préstamo para la Reforma de las Empresas Públicas (PERL) del BID." (Banco Mundial 1995, v).

5. Según las Cuentas Nacionales, las transferencias netas hacia el país crecieron de 95.6 millones de Balboas en 1989 a 334 millones en 1992 (CGR 1999a). En comparación, los datos de la Balanza de Pagos demuestran un aumento en 1991 llegando a un nivel de 222.4 millones y una caída en 1992 hacia 204 millones de Balboas (ver CGR 1999b).

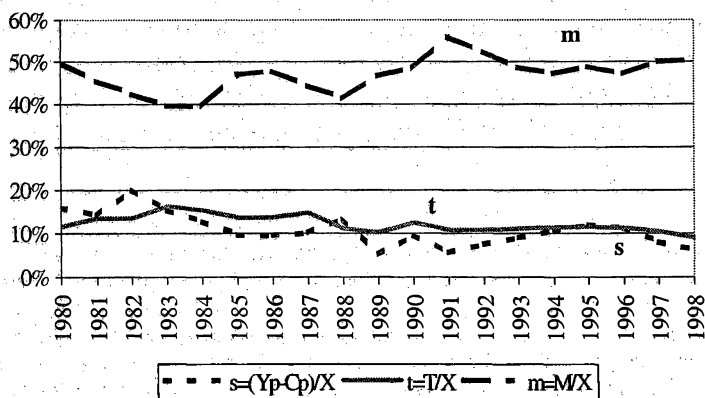
ahorro hasta 11,9% en 1995, para caer de nuevo a niveles muy reducidos hacia finales de la década (6,2% en 1998); como demuestra el gráfico 2.

Gráfico 1: Descomposición del crecimiento de la demanda agregado según principales componentes del gasto, 1980-1998



Fuente: Cuentas nacionales en base a información de CGR y estadísticas socioeconómicas del BID. Ver Apéndice A.1 para la metodología.

Gráfico 2: Efectos de derrame (*leakages*) de la demanda agregada



Fuente: Cuentas nacionales en base a información de CGR y estadísticas socio-económicas del BID. Ver Apéndice A.1 para la metodología.

Nota: s = tasa de ahorro privado bruto (porcentaje de la demanda agregada = PIB + importaciones), m = propensión de importación (% demanda agregada); y t = tasa de impuestos (% demanda agregada).

El gráfico 1 indica que también había una expansión fiscal explicando parte del crecimiento de la demanda agregada. En una economía dolarizada como la panameña el ajuste fiscal es de hecho el único instrumento de políticas macro que queda en manos de las autoridades. En Panamá el principal ajuste fiscal tuvo lugar en 1990 cuando por medio de recortes fuertes en el gasto se logró revertir un déficit en un superávit. En los años siguientes, la nueva entrada de capitales al país permitió una expansión fiscal, en particular mediante una reducción del esfuerzo relativo de recolección impuestos (ver el parámetro t , la tasa imponible efectiva, en el gráfico 2) y una modesta expansión de la inversión pública. La reducción de la tasa de impuestos se dio a pesar de la reforma tributaria implementada en 1991.

El crecimiento económico facilita una reducción del desempleo, un aumento del empleo asalariado en los sectores formales, y así una reducción de la pobreza y –aunque ligeramente– de la desigualdad en las áreas urbanas entre 1991 y 1994. Cambios en el nivel del ingreso familiar per cápita pueden darse por cambios en las remuneraciones promedios de los trabajadores, cambios en tasas de empleo, así como cambios en la participación laboral, en el tipo de actividad de los trabajadores y en fuentes de ingreso no laborales. En el caso de Panamá, más o menos la mitad del aumento en el ingreso per cápita urbano en 1991-1994 se puede explicar por el “efecto empleo” –es decir, por el crecimiento del empleo (ver De Jong y Vos, 2000).

La recuperación económica fue de corta duración. La tasa de crecimiento ya comienza a desacelerar desde 1992. A partir de 1994 hay un giro más drástico hacia la liberalización de la economía.⁶ Sin embargo, en los años siguientes no se observa una aceleración del crecimiento y por lo tanto no se logra una reducción significativa de los problemas de desempleo y pobreza urbana. Además, se incrementó la desigualdad entre 1994 y 1998.

El efecto del aumento general de la demanda de mano de obra (el “efecto empleo”) sobre el nivel del ingreso per cápita en el área urbana

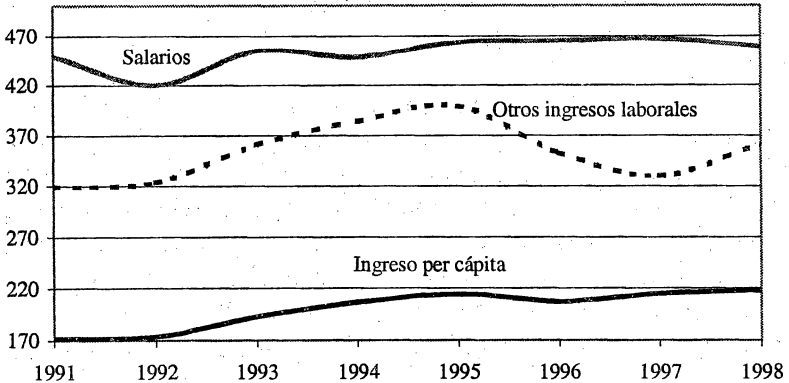
6. Cabe destacar que la profundización de la liberalización tuvo lugar hacia el fin del período 1994-1999. La apertura comercial, por ejemplo, fue más drástica con la baja de aranceles realizada en 1998 (ver por ej.: Banco Mundial 1999a, b; MEF 1999). También hay una reforma del Código de Trabajo en 1995 con el fin de disminuir las rigideces en el mercado laboral. La puesta en práctica de la nueva legislación laboral se demora, sin embargo, hacia fines de los noventa. El proceso de liberalización es por lo tanto gradual y entonces no se puede evaluar bien aún todos los efectos de esta profundización sobre desigualdad y pobreza. Sin embargo, sí se cambia el modelo económico. A partir de 1990 hay un mayor grado de desregularización de la economía, aunque los cambios se introdujeron en forma gradual y fueron rezagados en la práctica, como se ha mencionado.

fue en general menor en el período 1994-1998 que en 1991-1994, cuando también el incremento del ingreso por persona fue menor que en el período anterior.

En cambio, entre 1994 y 1998 se observa un mayor efecto sobre el ingreso per cápita de cambios en la estructura del empleo urbano hacia una mayor proporción de trabajadores y jefes de hogar activos en servicios (informales). El aumento del empleo en dichos sectores en gran medida es resultante de la falta de demanda suficiente en otras actividades productivas como la manufactura y la construcción. También es uno de los factores determinantes del aumento observado en la desigualdad de los ingresos en 1994-1998.

Los salarios reales se mantuvieron a un nivel relativamente estable durante los años noventa (ver gráfico 3), y por lo tanto su impacto sobre el cambio en los niveles de ingreso de los hogares y su distribución fue de menor importancia que los efectos de empleo.

Gráfico 3: Ingresos laborales e ingreso per cápita en las áreas urbanas en los años noventa (ingresos mensuales en Balboas de 1998)



Fuente: DEC, Encuestas Continuas de Hogares.

El proceso de mayor apertura de la economía panameña sólo ha generado un crecimiento muy modesto de la productividad. Como demuestra el cuadro 2, ésta fue apenas 0,2% anual en el período 1991-1998. Es tal vez sorprendente que tan sólo el sector agrícola demuestra un crecimiento positivo en la productividad, tanto en el período 1991-1994 y 1994-1998. Lo que es más, en el período de recuperación económica la productividad en el sector primario crece con 7,3% promedio anual. Este resultado se da por

una característica especial de la economía panameña. En el período de crisis a finales de los ochenta, muchos trabajadores urbanos, en búsqueda de supervivencia, retornaron al campo para trabajar como trabajador agrícola en su finca propia o la de familiares, o como jornalero. Con la estabilización y recuperación, los mismos regresaron a la ciudad. Muchos encontraron trabajo en el sector de construcción y el sector servicios. A pesar del auge en el sector de construcción, la productividad del sector secundario bajó en el período 1991-1994 por la alta absorción de mano de obra. Algo similar ocurre en el sector servicios. Por lo tanto el efecto "redistribución" de mano de obra entre sectores tiene un efecto importante sobre el crecimiento de la productividad de la economía en su conjunto (ver cuadro 2). En el período 1994-1998, termina el "éxodo" de trabajadores del campo, pero se mantiene la absorción de mano de obra en el sector servicios, sobre todo en comercio con una alta incidencia de actividades informales.

Sobre la base del análisis descriptivo del desempeño económico y de las tendencias en el mercado laboral y en la distribución del ingreso urbano podemos formular las siguiente hipótesis:

1. La mayor apertura resultó en un aumento de la demanda de mano de obra calificada y disminuyó la demanda de mano de obra no calificada. Esto resultó en mayor desigualdad.
2. Este proceso fue temporalmente contrarrestado por el auge del consumo y de la construcción. El auge económico significó un aumento de empleo y reducción de desempleo con efectos hacia menor desigualdad y pobreza, pero el crecimiento no fue sostenible.
3. Debido al menor crecimiento de la economía a finales de la década de los '90 no se generó suficiente empleo en el sector formal para absorber la mayor oferta de mano de obra y reducir el problema de desempleo. Por lo tanto cambió la estructura del empleo por rama de actividad y categoría de ocupación hacia más empleo en servicios y trabajo por cuenta propia, mientras que bajó la remuneración promedio de los no asalariados. Este proceso produjo mayor desigualdad.

Cuadro 2: Ajuste estructural y cambios en la productividad, 1991-1998

	Crecimiento producción		Crecimiento empleo		Crecimiento productividad		Promedio ponderado de los cambios sectoriales en la productividad		Redistribución sectorial de empleo	
	dX_i/X_i		dL_i/L_i		ρ^*_i		$\Sigma (X_i/X_i) \cdot \rho^*_i$		$(X_i/X_i - L_i/L_i) \cdot L^*_i$	
	1991-94	1994-98	1991-94	1994-98	1991-94	1994-98	1991-94	1994-98	1991-94	1994-98
Primario	2.4	2.1	-4.6	0.0	7.3	-2.1	0.6	0.2	0.7	0.0
Secundario	9.6	2.6	14.3	-2.6	-4.1	0.0	-0.7	0.0	0.3	0.0
Terciario	4.3	3.5	6.4	4.1	-2.0	-0.5	-1.4	-0.4	0.8	0.4
- Servicios Comerciales	5.3	3.6	7.9	4.4	-2.5	-0.8	-1.4	-0.4	1.8	1.0
- Servicios Gubernamentales y personales	1.2	3.2	4.6	3.6	-3.3	-0.4	-0.6	-0.1	-0.5	-0.4
Total	5.1	3.2	4.9	3.0	0.2	0.2	-1.5	-0.2	1.7	0.4

Fuente: CGR, Cuentas Nacionales; DEC, Encuestas Continuas de Hogares.

Nota: Siguiendo Taylor y otros (1998), se puede descomponer el crecimiento de la productividad total como sigue. Se define la productividad laboral como: $\rho = X/L = \Sigma X_i/L_i$, donde X representa el nivel de producción y L el empleo. Tomando diferenciales se obtiene:

$$\begin{aligned} \rho &= \Sigma [(X_i/X_i) \cdot X^*_i - (L_i/L_i) \cdot L^*_i] \\ &= \Sigma [(L_i/L_i) \cdot \rho^*_i] + S [X_i/X - (L_i/L)] \cdot X^*_i \\ &= \Sigma [(X_i/X) \cdot \rho^*_i] + S [X_i/X - (L_i/L)] \cdot L^*_i \end{aligned}$$

Un asterisco indica que la variable se expresa como tasa de crecimiento. La primera línea descompone el crecimiento de la productividad entre cambios en la producción y el empleo. La segunda y tercera línea definen que el crecimiento de la productividad equivale al promedio ponderado de los cambios sectoriales en la productividad más un término de "corrección" que refiere a redistribuciones sectoriales de, respectivamente, la producción y el empleo. Los ponderadores distributivos $[X_i/X - (L_i/L)]$ reflejan las diferencias en la productividad por sector. Una reducción en el peso de la producción o del empleo en un sector de productividad más baja (por ejemplo, agricultura) puede contribuir a un aumento de la productividad a nivel de la economía en su conjunto, al igual que un aumento en el empleo o la producción en un sector con una razón producción/empleo alta.

3. La desigualdad y la pobreza en Panamá

Aunque la información existente es muy limitada, la evidencia sugiere que la pobreza aumentó en Panamá hacia finales de los ochenta, que la recuperación económica logró una fuerte reducción entre 1991 y 1994, mientras que se estabilizó la incidencia de pobreza cuando el ritmo de crecimiento disminuyó entre 1994 y 1998. Basándonos en las Encuestas Continuas de Hogares, se obtiene resultados aceptablemente

comparables para áreas urbanas, para los ochenta y para todo el período 1991-1998.⁷ Para el análisis de la situación a nivel nacional sólo se dispone de la Encuesta de Niveles de Vida de 1997 con información confiable, aunque una comparación con otra encuesta nacional de 1983 confirma la observación de una tendencia hacia mayor desigualdad urbana en las últimas dos décadas del siglo XX y sugiere que la desigualdad en áreas rurales tuvo una ligera reducción. Los cambios observados en la pobreza y la desigualdad reflejan en gran medida los cambios en el mercado laboral observados en la sección anterior. Analicemos las tendencias principales.

Aumentan la pobreza y la desigualdad urbana en los años ochenta

El aumento en la pobreza urbana fue resultado tanto de la fuerte caída del ingreso per cápita como de la mayor desigualdad (gráfico B.1). Parece ser que la reducción del salario promedio fue un factor importante que contribuyó a la caída del ingreso per cápita. En este mismo sentido actuaron factores como el aumento del desempleo, el cambio en la estructura del mercado laboral hacia empleo (por cuenta propia) en servicios comerciales, y también la reducción del nivel promedio de los otros ingresos laborales. Una comparación de las tendencias en los gráficos B.1 sugiere que gran parte del empeoramiento en la distribución del ingreso per cápita se puede explicar por la mayor desigualdad en la distribución de ingresos por cuenta propia. Las tendencias hacia mayor desigualdad en la distribución del ingreso salarial y hacia informalización del empleo también se reflejan en una mayor desigualdad en la distribución de ingreso familiar per cápita en este período. A su vez, la mayor informalidad se debe a la falta de absorción de mano de obra debido al modelo de sustitución de importaciones y los choques externos.

Se reducen la pobreza y la desigualdad urbana durante el período de estabilización económica (1991-1994)

La recuperación de la economía en los primeros años de los '90 se reflejó en los mayores niveles de ingreso y la reducción de la pobreza en áreas urbanas. Tanto la incidencia, como la brecha y la severidad de

7. Ver De Jong y Vos (2000), para una discusión extensa de las tendencias en la distribución de ingresos y pobreza, así como de las limitaciones de las fuentes de información disponibles.

pobreza urbana bajaron significativamente entre 1991 y 1994.⁸ La incidencia de pobreza urbana bajó de más de 35% a un nivel algo superior al 25%. La brecha de pobreza y la severidad de pobreza se redujeron en más o menos un tercio en el mismo período. Los gráficos B.1 (ver anexo) sugieren que la reducción de la pobreza fue consecuencia de dos fuerzas que contribuyeron en menor o mayor grado a reducir la incidencia, brecha y severidad de pobreza. La tasa de crecimiento del ingreso per cápita fue más alto en 1992-1993 que en 1991-1992, pero se redujo después de 1993.⁹ Al mismo tiempo, la desigualdad según los coeficientes de Theil y Gini bajó en 1991-1992, aumentó en el año siguiente, para disminuir nuevamente hasta 1994. La mayor igualdad en la distribución de ingresos salariales fue un factor importante que contribuyó a la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso per cápita entre 1993 y 1994.¹⁰

Durante el período de reformas (1994-1998) aumenta la desigualdad y se estabiliza la pobreza urbana

La economía panameña creció en promedio en 3,3% por año en el período 1994-1998 (véase cuadro 1). Una de las razones del menor crecimiento en 1994-1998, en comparación con el crecimiento en 1990-1994, fue el desempeño menos favorable del sector exportador.

Los gráficos B.2 muestran que el crecimiento económico no fue acompañado por una reducción de la tasa de desempleo. Aunque el desempleo rural se redujo hasta 1997, la tendencia en el área urbana fue un aumento del desempleo hasta 1997. Sólo el alto crecimiento económico en 1997 parece haber reducido en algo el problema del desempleo urbano. Otros cambios en años recientes han sido el aumento de las tasas de participación (gráficos B.2). Esos cambios también explican parte de la

8. Las tendencias observadas son robustas como demuestra la prueba de dominancia estadística de los cambios en los índices de pobreza, reportada en De Jong y Vos (2000).

9. El crecimiento del ingreso per cápita según los datos de las Encuestas Continuas de Hogares fue menor que el crecimiento del PIB. A diferencia del PIB, el ingreso per cápita en áreas urbanas no creció mucho en 1991-1992 y el crecimiento fue menor que en el año siguiente. La diferencia puede tener por lo menos tres razones: (i) las ECHs miden el ingreso en el mes de agosto y no el ingreso anual; (ii) las estimaciones en el gráfico son sólo para áreas urbanas; (iii) las encuestas de 1991 y 1992 no son estrictamente comparables por cambios en el diseño de la encuesta.

10. Es algo sorprendente que la distribución de salarios empeoró entre 1992 y 1993, porque los salarios mínimos fueron ajustados el 1° de enero de 1993. Esto sólo se puede explicar por un crecimiento relativamente más alto de los salarios más altos, el cual sugiere que había aumentado la demanda de mano de obra más calificada.

falta de una reducción del desempleo. El crecimiento del empleo no fue suficiente para absorber la mayor oferta de mano de obra.

La estructura del empleo cambió hacia más empleo en el sector terciario en 1994-1998 (ver cuadro 2). Este cambio se ve más claro en el área rural. No obstante, tanto en el área rural como en el área urbana se puede observar que dentro del sector terciario aumentó la proporción de servicios comerciales y financieros (compuesto por las ramas comercio, hoteles y restaurantes, transporte y servicios financieros). Parte de este aumento fue resultado de la expansión de actividades en la Zona de Libre Comercio de Colón y la exportación de servicios portuarios, pero aquellas actividades no generan mucho empleo. El crecimiento económico fue superior al promedio en el sector hoteles y restaurantes, el cual también generó más puestos de empleo en dicho sector, aunque otra parte del aumento de empleo en servicios habrá sido en comercio. Puede ser que la flexibilización del mercado de trabajo también haya contribuido a este cambio en el empleo hacia servicios comerciales y financieros. De todas maneras, por el lento proceso de implementación del cambio en el Código de Trabajo en 1995 no se observa mayores cambios en el proceso de fijación de salarios en el sector formal urbano (gráfico 3).¹¹

A pesar del crecimiento económico, no hubo mucha reducción de pobreza urbana entre 1994 y 1998.¹² La incidencia subió ligeramente en el período 1994-1997, pero bajó algo en 1998. La caída de otros ingresos laborales (es decir, ingresos no salariales) y el aumento de la desigualdad en la distribución de esos ingresos fueron determinantes importantes del aumento de la pobreza en 1994-1997. Un factor adicional ha sido que mayor número de trabajadores se vio obligado a buscar empleo en el sector informal.

11. Nótese que el salario promedio creció entre 1994 y 1995. El crecimiento entre 1995 y 1996 fue menor, a pesar de un aumento de salarios mínimos vigente desde el 1° de diciembre de 1995. Nuevos salarios mínimos entraron en vigencia el 1° de agosto de 1998, pero el salario promedio en 1998 fue más bajo que en 1997.

12. La ECH de 1998 incluye un componente "decimotercer mes" que no se incluía explícitamente en las encuestas de años anteriores. Es posible que en años anteriores los entrevistados incluyeran el decimotercer mes en la categoría "Otros ingresos". Si se excluye el decimotercer mes del ingreso total en 1998, la incidencia de pobreza hubiera sido más alta en 1998 que en 1994, aunque tampoco estadísticamente significativa, véase De Jong y Vos (2000, gráficos B.1 y B.2).

Desigualdad y pobreza a nivel nacional

Panamá aún tiene una población rural importante (un 40-45% de la población total), pero existe una desigualdad profunda entre los niveles de vida de la población urbana y la rural. El ingreso per cápita en áreas urbanas fue en promedio más de tres veces el nivel en el área rural en 1997. En consecuencia, también hay menos pobreza en áreas urbanas. La incidencia de pobreza urbana se estima en 22% de la población, en comparación con 67% para la población rural. La incidencia de pobreza a nivel nacional es 42% (cuadro 3). Tomando la línea de pobreza de la ENV 1997 y la serie del Índice de Precios al Consumidor (IPC) para el Área Metropolitana, se construyó una línea de pobreza para 1983, suponiendo que los precios relativos por regiones no cambiaron entre 1983 y 1997. Según las estimaciones de los índices de pobreza para este año en la segunda parte del cuadro 3 se redujo tanto la pobreza urbana como la pobreza rural (excluyendo áreas indígenas y de difícil acceso) entre 1983 y 1997.

Cuadro 3: Índices de pobreza. 1983 y 1997. (Método de ingreso)

Año y área	% de la población	Incidencia de pobreza P ₀		Brecha de pobreza P ₁		Severidad de pobreza P ₂	
		Índice	Contribución	Índice	Contribución	Índice	Contribución
1997							
Urbana	55.6	0.22	28.6	0.09	21.9	0.05	18.5
Rural*	35.4	0.61	51.9	0.32	51.7	0.21	50.9
Indígena	7.6	0.92	16.5	0.66	22.7	0.52	26.5
Difícil Acceso	1.5	0.86	3.0	0.57	3.8	0.42	4.1
Nacional	100.0	0.42	100.0	0.22	100.0	0.15	100.0
Urbana	61.1	0.22	35.5	0.09	29.7	0.05	26.6
Rural*	38.9	0.61	64.5	0.32	70.3	0.21	73.4
Nacional*	100.0	0.37	100.0	0.18	100.0	0.11	100.0
1983							
Urbana	54.1	0.28	31.1	0.11	22.2	0.06	17.5
Rural*	45.9	0.74	68.9	0.44	77.8	0.32	82.5
Nacional*	100.0	0.49	100.0	0.26	100.0	0.18	100.0

Fuente: Cálculos propios en base a la Encuesta de Niveles de Vida de 1997 y la Encuesta Socioeconómica de 1983.

Nota: Los porcentajes de la contribución no siempre suman 100 por redondeo. En los casos de Rural* y Nacional* se excluyen las áreas indígenas y de difícil acceso.

Esta reducción se explica principalmente por el crecimiento del ingreso per cápita a lo largo del período 1983-1997 (ver De Jong y Vos 2000; gráfico 2.2), ya que la distribución del ingreso cambió hacia mayor desigualdad, tanto en áreas urbanas como a nivel nacional.

La distribución del ingreso en el área urbana es menos desigual que en áreas rurales. Los coeficientes de Gini son respectivamente 0,52 y 0,56 y los de Theil respectivamente 0,51 y 0,63 (ver cuadro 4). A nivel nacional, el coeficiente de Gini es igual a 0,60. Este valor es más alto que en la mayoría de los países latinoamericanos (ver p. ej. Banco Mundial, 1999; Apéndice A.10.1). También es más alto que el Gini de 0,55 que fue calculado en base a los datos de la Encuesta Socioeconómica de 1983 (ver cuadro 4 y también Sahota 1990, p. 68), lo cual sugiere que aumentó la desigualdad entre 1997 y 1983. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que la Encuesta Socioeconómica no incluye información para áreas indígenas y de difícil acceso. Cuando se excluyen de la ENV las observaciones para dichas áreas, el coeficiente de Gini toma un valor de 0,57, todavía mayor a su valor en 1983, pero la diferencia es menor. Los coeficientes de Theil también indican que aumentó la desigualdad a nivel nacional entre 1983 y 1997.

Tanto las estimaciones del coeficiente de Gini como aquellas del coeficiente de Theil indican claramente que aumentó la desigualdad en áreas urbanas entre 1983 y 1997.¹³ En áreas rurales (excluyendo áreas indígenas y de difícil acceso) la desigualdad parece haber disminuido en comparación con aquella en 1983, pero siguió siendo mayor que en áreas urbanas en 1997. La combinación de estas tendencias en la desigualdad urbana y rural y el crecimiento del ingreso *per cápita* están de acuerdo con los cambios en la pobreza urbana y rural mencionados anteriormente.

Incluyendo las observaciones para áreas indígenas y de difícil acceso, la diferencia en desigualdad urbana y rural fue aún más grande en 1997 y por lo tanto, fue también aún más grande la desigualdad a nivel nacional.

13. Para áreas urbanas, los coeficientes de Gini y de Theil son iguales a 0,53 y 0,54, respectivamente según cálculos en base a la ECH de Agosto de 1997.

Cuadro 4: Índices de la distribución del ingreso per cápita. 1983 y 1997

Area	Gini		Theil	
	1983	1997	1983	1997
Urbana	0.47	0.52	0.44	0.51
Rural	n.d.	0.56	n.d.	0.63
Rural*	0.55	0.54	0.62	0.57
Nacional	n.d.	0.60	n.d.	0.67
Nacional*	0.55	0.57	0.62	0.63

Fuente: Cálculos propios en base a la Encuesta de Niveles de Vida de 1997 y la Encuesta Socioeconómica de 1983.

Nota: En los casos de Rural* y Nacional* se excluyen las áreas indígenas y de difícil acceso.

La desigualdad se explica por una combinación de factores. Sin embargo, separando los determinantes en forma aislada, el factor más importante para explicar la desigualdad de ingresos en 1997 en Panamá es el nivel de educación del jefe del hogar. Otros determinantes que siguen en orden de importancia son el área de residencia (urbano, rural), número de perceptores de ingreso laboral en el hogar y sector económico. Los resultados de la descomposición del coeficiente de Theil muestran que en efecto casi un cuarto de la desigualdad a nivel nacional se debe a la diferencia entre el ingreso per cápita en distintas áreas (cuadro 5).¹⁴

La combinación de estos factores más otras características del jefe del hogar (sexo, edad y categoría de ocupación del jefe y recibir o no ingreso por jubilación) explican el 70% de la desigualdad a nivel nacional tanto como a nivel urbano, pero sólo el 57% de la desigualdad rural. Posiblemente allí otros factores como la distribución de tierras agrícolas juegan un papel de importancia también.

Es notable que la edad del jefe del hogar por sí mismo no explica mucho de la desigualdad, pero que sí contribuye mucho a la explicación, cuando es considerado en combinación con los primeros cuatro factores. Una posible explicación de la mayor contribución de edad a la explicación de la desigualdad en la distribución del ingreso per cápita —cuando

14. La variable área/región en el cuadro 4 refiere a las cuatro áreas en el cuadro 3 en el caso de la descomposición del coeficiente de Theil a nivel nacional, las 3 áreas rurales en el caso de la descomposición para área rural y a Región Metropolitana y Otras Regiones en el caso de la descomposición para el área urbana.

es considerado en combinación con los primeros cuatro factores— es que la inclusión de edad como factor determinante adicional resulta en una mejor diferenciación de grupos de acuerdo a educación. Resultados de estimaciones de funciones mincerianas indican que el retorno a la inversión en educación es igual a 5,8% y 6,7% por año de educación aprobada para respectivamente mujeres y hombres. Tanto para mujeres, como para hombres, es mayor el retorno a inversión para el nivel primario que para el nivel secundario (ver Banco Mundial, 1999b: Anexo 11).¹⁵ Estas estimaciones muestran que se explican mejor las diferencias en remuneración cuando al mismo tiempo se incluye experiencia laboral como factor determinante. Existe una correlación entre experiencia y edad. Por lo tanto, la inclusión de edad en la descomposición del coeficiente de Theil contribuye a explicar la diferencia entre ingresos medios de grupos de la población definidos de acuerdo a educación y otros factores.

Cuadro 5: Descomposición de la desigualdad en la distribución del ingreso per cápita en 1997

	Nacional	Urbano	Rural
Coefficiente de Theil	0.67	0.51	0.63
Características sociodemográficas (del jefe) del hogar:	R_b		
1. Sexo	0.00	0.01	0.00
2. Educación	0.26	0.17	0.12
3. Ocupación	0.08	0.05	0.04
4. Sector económico	0.14	0.04	0.05
5. Edad	0.02	0.03	0.01
6. Proporción perceptores de ingresos laborales	0.16	0.12	0.14
7. Jubilación	0.05	0.01	0.04
8. Área/Región	0.23	0.06	0.09
Conjunto de características			
Primeras 2	0.26	0.18	0.12
Primeras 3	0.31	0.23	0.17
Primeras 4	0.34	0.24	0.18
Primeras 5	0.45	0.40	0.28
Primeras 6	0.59	0.56	0.46
Primeras 7	0.65	0.64	0.52
Todas las 8	0.70	0.70	0.57

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la Encuesta de Niveles de Vida de 1997.

Nota: R_b refiere a la proporción de que cada factor contribuye a explicar la desigualdad entre grupos.

15. Cabe notar que los retornos para el nivel primaria no son estadísticamente diferentes a cero. El retorno a educación superior es mayor al retorno de inversión en educación secundaria (ver Banco Mundial 1999b: Cuadro A11-13).

4. Microsimulaciones: efectos estructurales y efectos coyunturales

Hemos observado un cambio en el patrón de crecimiento en la década de 1990. También hemos observado cambios en la estructura del empleo hacia un uso más intensivo de mano de obra calificada y —entre 1994 y 1998— hacia el trabajo por cuenta propia y/o en servicios. Estos cambios en el patrón de crecimiento y en la estructura del empleo aparentemente tuvieron efectos opuestos sobre desigualdad: un efecto positivo del auge económico en los primeros años de la década, y un efecto negativo debido a menor crecimiento económico y un cambio estructural en la segunda mitad de los '90.

En esta sección simulamos los efectos de componentes del cambio estructural mediante una metodología de microsimulaciones contrafácticas. La idea de este análisis es aislar el efecto de cada uno los principales determinantes de los cambios en la pobreza y la desigualdad y de asociar dichos cambios, por un lado, al proceso de ajuste y estabilización macroeconómica y, por otro lado, a las reformas de liberalización comercial y levantamiento de restricciones a la inversión extranjera directa.¹⁶ Esta metodología consiste en alterar parámetros de la estructura del mercado laboral y determinar qué efectos hubieran tenido estos cambios sobre la distribución del ingreso familiar y la pobreza (cfr. Paes de Barros y Leite, 1998; Paes de Barros, 1999; Frenkel y González, 1999). En la aplicación de la metodología a Panamá alteramos en forma aislada y secuencial la tasa de participación P , la tasa de desempleo U , la estructura del empleo en términos de respectivamente sector económico S y categoría de ocupación O , la estructura de remuneración W_1 , el nivel de la remuneración W_2 , así como la estructura del empleo en términos de nivel de educación M . En la simulación secuencial T cambiamos los parámetros en este orden (véase el Apéndice Técnico para los detalles). También presentamos los resultados de simulaciones secuenciales en que tomamos cada vez una alteración más en cuenta.

La metodología fue aplicada separadamente para las áreas urbanas y rurales, utilizando datos de la Encuesta de Niveles de Vida de 1997 y

16. Tal como se explicó en la sección 2, la principal reforma en Panamá en los años 90 fue la liberalización comercial que inició en 1994, aunque su implementación fue relativamente gradual. Los mercados financieros y la cuenta de capitales (con excepción de la inversión directa) ya fueron liberalizados en décadas anteriores.

del Censo de la Población de 1990.¹⁷ Con el fin de definir una estructura del mercado laboral, se clasificó la población en edad de trabajar en 1990 y 1997 en cuatro tipos de individuos según sexo y dos niveles de educación, y se definieron cuatro segmentos del mercado laboral de acuerdo a categoría de ocupación y sector económico de los ocupados (véase el recuadro 1 para los detalles de la definición de la estructura del mercado laboral y el cuadro A.1 para los parámetros en 1990 y 1997).

Recuadro 1: Estructura del mercado laboral

La población de 10 años o más se clasificó en cuatro tipos de acuerdo a sexo y dos categorías de educación (0-11 años y 12 o más años, o sea, no calificados y calificados). Los diferentes tipos de personas se identifican con el subíndice j .

Los individuos de tipo j fueron clasificados en tres categorías de acuerdo a *condición de actividad*:

- económicamente inactivos;
- desempleados (definición nacional); y
- empleados.

Para cada grupo j se calcularon las tasas de participación y de desempleo.

Con el fin de definir la *estructura del empleo*, se dividió el mercado de trabajo en cuatro segmentos k de acuerdo al sector económico y a la categoría de ocupación.

- De acuerdo al sector económico, el mercado de trabajo se divide en:
 - primario (agricultura) o secundario (industria manufacturera; electricidad, gas y agua; construcción);
 - terciario (transporte y comunicaciones; comercio; servicios financieros; otros servicios).
- De acuerdo a la categoría de ocupación, el mercado laboral está dividido en:
 - asalariados (empleados del gobierno, Comisión del Canal o sector privado; servicio doméstico); y
 - no asalariados (cuentapropistas; trabajadores familiares; dueños).

17. En caso de que en la ENV una persona declaró más de un ingreso laboral, se sumaron todos los ingresos laborales. Se reclasificaron a personas que a pesar de que declararon un ingreso no estaban clasificadas como ocupados o económicamente activos. En casos en que no hubo información acerca de sector económico y categoría de ocupación para económicamente activos, se les asignaron al sector terciario y/o a no asalariados.

Para definir la estructura del empleo según *sector económico*, se calcularon, tanto para asalariados como para no asalariados de tipo j , las proporciones de personas empleadas en cada sector. Para definir la estructura del empleo en términos de *categoría de ocupación*, se calcularon para los grupos j en cada sector económico las proporciones de asalariados y no asalariados. Finalmente, para definir la estructura del empleo en términos de educación, se calcularon para hombres (mujeres) en cada segmento k las proporciones de hombres (mujeres) con 0-11 años y con 12 o más años de educación.

Se calculó la *estructura de remuneración* de acuerdo a sector económico, categoría de ocupación, sexo y educación de los ocupados. Cada elemento jk del total de 16 elementos que definen la estructura de remuneración representa el ingreso promedio de un trabajador de tipo j en el segmento k del mercado de trabajo.

Se procede con este tipo de metodología por la falta de:

1. Una ENV comparable al inicio y al final del período que consideramos.
2. Un modelo Computable de Equilibrio General (un modelo CGE) para generar la contrafáctica (cual sería la estructura del empleo y remuneraciones "con" y "sin" las políticas de liberalización comercial).
3. Encuestas nacionales comparables para poder aplicar un modelo probabilístico del mercado laboral, por ejemplo del tipo desarrollado por Bourguignon (ver Bourguignon *et al.*, 1998), en el cual se incorpora la estimación de los determinantes de la oferta de mano de obra.

El procedimiento aleatorio de la metodología de Paes de Barros que aplicamos aquí, no implica que nos hemos liberado de hacer supuestos sobre el funcionamiento del mercado laboral en Panamá. Los supuestos básicos y fuertes de la metodología (aplicada al caso de Panamá) son:

1. *Segmentación del mercado laboral.* Como se mencionó arriba, se definieron cuatro segmentos dentro de cada zona geográfica. Personas ocupadas pueden pasar de un segmento al otro dentro de la zona. Sin embargo, no analizamos explícitamente los efectos sobre pobreza y desigualdad de una posible migración de trabajadores entre el mercado laboral urbano y el mercado laboral en el área rural.
2. La aplicación de un *proceso aleatorio* (debido a la falta de un modelo del mercado de trabajo) simula en promedio correctamente los efectos sobre pobreza y desigualdad de cambios en la estructura del

mercado laboral. El proceso se aplica varias veces y en cada iteración se usan números aleatorios para determinar:

- ¿Qué personas en edad de trabajar cambian su condición de actividad?
- ¿Para qué personas ocupadas se considera un diferente nivel de educación?
- ¿Quiénes cambian de segmento del mercado laboral?, así como para asignar nuevos ingresos laborales a los individuos en la muestra.

En cada iteración se calcularon la incidencia, brecha y severidad de pobreza y los coeficientes de Theil y de Gini de la distribución del ingreso familiar per cápita, así como de la distribución de ingresos laborales entre los perceptores de aquellos ingresos.¹⁸

Debido a la introducción de un procedimiento de asignación aleatoria, las microsimulaciones fueron repetidas 32 veces para poder estimar un intervalo de 95% de confianza para los índices de desigualdad y pobreza, salvo en las simulaciones del efecto de los cambios en la estructura y el nivel de remuneración, las cuales no involucran números aleatorios.

Los resultados de las simulaciones están resumidos en el cuadro 6. Los detalles se encuentran en el cuadro A.2. Un signo positivo en el cuadro 6 (o un valor positivo en el cuadro A.2) significa un aumento estadísticamente significativo de la pobreza o desigualdad, cuando se reemplaza el valor de uno o más parámetros de la estructura del mercado laboral en 1997 por su valor en 1990. Por lo tanto, un signo (o valor) positivo para el cambio en la pobreza o desigualdad debe ser interpretado como una reducción de la pobreza/desigualdad entre 1990 y 1997 debido a los cambios en la estructura del mercado laboral que tuvieron lugar entre 1990 y 1997. Un signo entre paréntesis (o un valor en *italica*) significa que el cambio es menor a 2 por ciento del valor del índice en 1997.

El análisis contrafáctico demuestra que los principales cambios en la distribución del ingreso per cápita y la pobreza entre 1990 y 1997 se deben a lo que identificamos como *efectos coyunturales macroeconómicos*,

18. En las simulaciones se calculan ingreso promedio por deciles. Estos promedios se asignan a nuevos empleados o a individuos que cambian de sector económico, categoría de ocupación o grupo de acuerdo a educación. En principio, para evaluar el impacto de cambios en la estructura del mercado laboral sobre pobreza y desigualdad, se debería calibrar la base de datos antes de simular el efecto de dichos cambios —es decir, reemplazar los ingresos laborales originales por promedios por deciles. Una prueba mostró que tanto la dirección como la magnitud del efecto no cambia si se usan los valores originales de los ingresos laborales o valores calibrados. Por lo tanto, partimos de los valores originales, porque así la interpretación de los resultados es más fácil.

siendo el impacto sobre pobreza y desigualdad debido a cambios en la tasa de desempleo y la tasa de participación.

Aplicando la estructura del mercado laboral de 1990 a los datos de la ENV 1997 y tomando el período entero en cuenta, se puede ver en el cuadro 6 que el efecto simulado es un aumento en la desigualdad del ingreso per cápita. Es decir, según la simulación secuencial T disminuyó la desigualdad en la distribución del ingreso per cápita, debido a los cambios en la estructura del mercado laboral urbano que tuvieron lugar entre 1990 y 1997.

En general son muy consistentes los resultados de los pasos intermedios (1-2) a (1-6) de la simulación secuencial. Sólo los efectos sobre la desigualdad en la distribución del ingreso laboral son menos consistentes.

A continuación destacamos los principales resultados para respectivamente el área urbana y el área rural.

Área urbana

Como fue mencionado en la sección 2, la desigualdad en la distribución del ingreso per cápita urbano disminuyó ligeramente entre 1991 y 1994, mientras que aumentó otra vez en el período 1994-1998. Es probable que la desigualdad en el año 1990 fuera mayor a la del año siguiente, porque había aumentado mucho la desigualdad durante la crisis política y económica de fines de la década de los ochenta.

Los efectos "*macroeconómicos*", o sea la reducción del desempleo, acompañada por el aumento en la tasa de participación (que se logró efectivamente en el período 1991-1994), tuvo el efecto de una reducción en la desigualdad urbana a lo largo del período (ver los resultados de la simulación secuencial 1-2 en el cuadro 6). Este efecto simulado fue parcialmente contrarrestado por los efectos "*estructurales o microeconómicos*", siendo los cambios en la estructura del empleo y en el nivel y la estructura de las remuneraciones, que más bien condujeron a una mayor desigualdad en la distribución de ingresos.

Los cambios en la estructura del empleo hacia el sector informal y —especialmente— la reducción (relativa) de las remuneraciones en este sector resultaron en un aumento de la pobreza urbana (simulaciones S_y y W_1). Por otro lado, el aumento general del nivel de la remuneración contribuyó a reducir la pobreza (aunque a costa de un poco más desigualdad), véase los resultados de la simulación W_1 . La mayor importancia de mano de obra calificada tuvo un efecto similar sobre la pobreza urbana (simulación M).

Alteración de todos los parámetros de la estructura del mercado laboral (en la simulación 7) provoca una (ligera) reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso laboral entre perceptores de dichos ingresos. Este resultado hay que interpretarlo como un (ligero) aumento en la desigualdad de ingresos laborales entre 1990 y 1997, debido a los cambios en la estructura del mercado laboral que tuvieron lugar en ese período.

La conclusión es que aparentemente no mejoró la distribución de ingresos entre perceptores de ingreso laboral en el área urbana (igual como se puede observar en base a la información de las Encuestas Continuas de Hogares, ver gráficos B.5), pero sí se redujo la desigualdad a nivel del ingreso familiar per cápita entre 1990 y 1997, posiblemente reflejando una reducción sustancial en el primer año de los noventa. Además, es probable que el aumento de la tasa de participación en los 90 –particularmente de la tasa de participación femenina– redujera la desigualdad en la distribución del ingreso per cápita. Al mismo tiempo, este aumento parece haber resultado en una desigualdad mayor en la distribución de ingresos laborales entre perceptores de dichos ingresos.

Finalmente, la reducción del desempleo urbano (simulación 1) no afectó la distribución de los ingresos primarios y tampoco afectó la distribución del ingreso per cápita expresada a través del coeficiente de Gini.

Área rural

Tal como en el área urbana, cambios (o sea, reducciones) en la desigualdad rural demuestran mayor sensibilidad a las más altas tasas de participación y de empleo observados en los noventa. En otras palabras, también aquí predominan los llamados efectos “coyunturales”. Un aumento del nivel promedio del ingreso contribuyó a reducir la pobreza rural. A diferencia de los resultados para el área urbana, los cambios en la tasa de desempleo resultaron en una menor desigualdad en la distribución de ingresos laborales. La alteración de parámetros en las simulaciones secuenciales (1-4) a (1-7) demuestran una (ligera) reducción de dicha desigualdad de acuerdo al coeficiente Gini, sin ningún efecto cuando consideramos el coeficiente de Theil.

Cuadro 6: Efectos sobre desigualdad y pobreza de cambios en el mercado laboral

	Área urbana							Área rural						
	P ₀	P ₁	P ₂	Gini YPC	Theil YPC	Gini YPI	Theil YPI	P ₀	P ₁	P ₂	Gini YPC	Theil YPC	Gini YPI	Theil YPI
Valor observado en 1997	0.22	0.09	0.05	0.52	0.51	0.61	0.74	0.67	0.39	0.27	0.56	0.63	0.64	0.86
Dirección del cambio en caso de alteración de la:														
(1) tasa de participación	+	+	+	+	+	(-)	(-)	+	+	+	+	+	(-)	-
(2) tasa de desempleo	+	+	+	(+)	+	0	0	+	+	+	(+)	(+)	(+)	+
(3) estructura del empleo según sector económico	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	0	0	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
(4) estructura del empleo según categoría de ocupación	-	(-)	0	(-)	(-)	(-)	(-)	0	+	+	(+)	0	(+)	0
(5) estructura de remuneración	-	-	-	(-)	(-)	(-)	-	-	-	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)
(6) nivel de remuneración	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	0	0	+	+	+	(+)	(+)	(+)	(-)
(7) estructura del empleo según nivel de educación	(+)	(+)	(+)	(-)	(-)	(+)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	0	(+)
Dirección del cambio en caso de alteración de los parámetros:														
(1-2)	+	+	+	+	+	0	0	+	+	+	+	+	0	0
(1-3)	+	+	+	+	+	0	0	+	+	+	+	+	(-)	0
(1-4)	+	+	+	+	+	(-)	0	+	+	+	+	+	(+)	0
(1-5)	+	+	+	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	0
(1-6)	+	+	+	+	+	(-)	-	+	+	+	+	+	+	0
(1-7)	+	+	+	+	+	(-)	-	+	+	+	+	+	+	0

Fuente: Cálculos propios en base a datos de la Encuesta de Niveles de Vida de 1997 y del Censo de la Población de 1990. Ver cuadro A.2 para los detalles. Los coeficientes de Gini y Theil refieren al grado de desigualdad en la distribución del ingreso en, respectivamente, el ingreso per cápita del hogar (YPC) y los ingresos laborales (primarios) por perceptor de ingreso (YPI).

Nota: Valor cero: diferencia estadísticamente no significativa;

+ ó - : diferencia estadísticamente significativa y más de 2%;

(+) ó (-): diferencia estadísticamente significativa, sino menos de 2%;

+ : significa que pobreza/desigualdad hubiera sido mayor si tasa/estructura fuera la de 1990;

En caso de los cambios en la estructura del empleo, los ingresos promedios a ser asignados fueron calculados para las personas en cada sector económico, categoría de ocupación o grupo de empleados según nivel de educación, excluyendo a los trabajadores agrícolas con ingresos igual a cero.

Los resultados de la simulación *W1* sugieren que el crecimiento relativo del ingreso laboral de no asalariados masculinos en el sector primario/secundario entre 1990 y 1997 (ver cuadro A.1) contribuyó al ligero aumento de la desigualdad rural debido a cambios en la estructura de remuneración. Es posible que estos cambios en la estructura remunerativa reflejen el aumento de la productividad en el sector agropecuario y el relacionado movimiento migratorio rural-urbano en los noventa (ver la sección 2), dado que son principalmente hombres que trabajan (por cuenta propia) en dicho sector.

Finalmente, los cambios en la estructura del empleo femenino hacia el sector terciario (servicios informales) también han contribuido al ligero aumento en la pobreza y la desigualdad rural.

5. Conclusiones

El proceso de liberalización económica en Panamá fue tal vez más lento y menos agresivo que en otros países de América Latina. Cabe destacar que Panamá, históricamente siempre ha tenido una economía muy abierta, así como un sistema financiero dolarizado e integrado con los mercados internacionales. El inicio de la década de los noventa fue principalmente una recuperación económica en reacción a la crisis económica y política que sufrió el país a fines de los ochenta. Las medidas de estabilización predominaron las acciones efectivas del programa de ajuste estructural de 1991-1994, mientras que la liberalización comercial avanzó a un paso lento y gradual. No obstante, el paquete resultó ser suficiente para restablecer la confianza de los inversionistas extranjeras y la banca multilateral. El auge económico se sustentó en un resurgimiento de los flujos de capital a Panamá y resultó en un auge de consumo e inversiones en construcción. Mientras que en la segunda parte de los noventa se profundizó el proceso de liberalización económica, no se sostuvo el ritmo de crecimiento. Aunque a lo largo de la década el crecimiento alcanzado ayudó a reducir la pobreza (urbana) en Panamá, el proceso de liberalización parece estar asociado con un cambio hacia aún mayor desigualdad en la distribución de ingresos, que ya era una de las peores a nivel mundial.

Efectivamente, las microsimulaciones mostraron que ha sido la coyuntura macroeconómica favorable la que facilitó una reducción tanto de la pobreza como de la desigualdad. Sin embargo, los efectos de ajuste

estructural que se podrían atribuir a la liberalización comercial sobre todo, tuvieron el efecto de un aumento de la desigualdad. Dichos efectos estructurales dominaron los efectos coyunturales cuando el crecimiento económico se desaceleró en la segunda mitad de la década de los noventa.

Los principales factores que sustentaron la reducción de la desigualdad han sido un aumento en las tasas de participación económica y una reducción del desempleo (así como el más alto nivel de remuneración en el caso de pobreza). También como se analiza en detalle en De Jong y Vos (2000), el mejoramiento en los niveles de educación ha conducido a una reducción de la pobreza, pero al mismo tiempo ha sido menos favorable en cuanto a la distribución del ingreso. Cambios en la estructura de remuneración (en favor de asalariados masculinos en el área urbana y en favor de no asalariados masculinos en el área rural) no contribuyeron a reducir la desigualdad –al menos no en el área urbana.

Por lo tanto, elementos de políticas para mejorar la distribución de ingresos y reducir la pobreza deberían incluir políticas económicas y sociales orientadas a estimular el empleo en el sector formal, la participación económica –especialmente de mujeres– y la educación. Asimismo, serían relevantes políticas para aumentar la productividad y, por ende, los ingresos, particularmente de los grupos que hasta ahora no se han beneficiado (mucho) del crecimiento económico. En este sentido, se podrían sugerir algunos objetivos para orientar la formulación de políticas de mercado laboral para reducir la desigualdad y la pobreza relevantes para Panamá (ver De Jong y Vos, 2000), (i) mayor generación de empleo en el sector formal, posiblemente por medio de estimulación de actividades orientadas a la exportación e intensivas en uso de mano de obra; (ii) aumento de la productividad (de pequeños productores) en la actividad agrícola; (iii) estimulación de la participación laboral, especialmente de mujeres, por ejemplo mediante una mayor disponibilidad y acceso a guarderías y mejoramiento del acceso a la educación; y (iv) aumentar la inversión en educación y mejorar la eficacia de esta inversión.

Claramente, dada la profunda desigualdad en la distribución de ingresos y la tendencia (en parte por la liberalización económica) hacia una desigualdad aún mayor, los logros en las áreas de intervención indicadas deben ser importantes para conseguir un grado de desigualdad sustancialmente menor. Dadas las tasas de crecimiento históricamente modestas, dicha reducción de la desigualdad también haría el objetivo de la reducción de la pobreza persistente mucho más cerca al alcance en un futuro no demasiado distante.

Referencias bibliográficas

- Banco Mundial: (1995) "Panama-A Dual Economy in Transition", Country Operations Division, Report N° 13.977-PAN, Country Department II, Latin America and the Caribbean Region, The World Bank, July 20, 1995.
- Banco Mundial (1999a), "Panamá -Poverty Assessment: Priorities and Strategies for Poverty Reduction", Volumen I (Main Report), Human Development Report Department Latin America and the Caribbean Region, The World Bank, June 28, 1999.
- Banco Mundial (1999b), "Panamá - Poverty Assessment: Priorities and Strategies for Poverty Reduction", Volumen II (Anexos), Human Development Report Department Latin America and the Caribbean Region, The World Bank, Junio 28, 1999.
- Bourguignon, F.; Fournier, M. and M. Gunand: (1998) "Distribution, Development and Education: Taiwan 1979-1994", First Workshop of the LACEA/IDB/World Bank Inequality and Poverty Network.
- De Jong, Niek y Rob Vos: (2000) *Distribución del ingreso en Panamá*, Panamá, Ministerio de Economía y Finanzas.
- Frenkel, Roberto y Martín González Rozada: (1999) "Liberalización del balance de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo y los ingresos en Argentina (Fase II)", Buenos Aires, CEDES, agosto.
- MEF: (1999) *Informe económico 1994-1999*, Panamá, Ministerio de Economía y Finanzas, Dirección de Análisis y Políticas Económicas, agosto.
- Paes de Barros, Ricardo: (1999) "Metodología para microsimulaciones", IPEA, Río de Janeiro, mimeo.
- y Philippe Leite: (1999) "O Impacto da Liberalização sobre Distribuição de Renda no Brasil", Rio de Janeiro, IPEA, mimeo.
- República de Panamá: (1991) *Programa de desarrollo y modernización de la economía*, Panamá, Ministerio de Planificación y Política Económica, octubre.
- (1994) "Políticas públicas para el desarrollo integral: desarrollo social con eficiencia económica", Panamá, septiembre.
- (1997) "Políticas públicas para el desarrollo integral: desarrollo social con eficiencia económica 1997-1999", *Gaceta Oficial* N° 23.393 de 7 de octubre de 1997, Panamá, septiembre.

- (1998) "Nuevo enfoque estratégico frente a la pobreza 1998-2003" (Resolución de Gabinete N° 134 de 17 de septiembre de 1998), Gaceta Oficial N° 23.635 de 22 de septiembre de 1998, Panamá, septiembre.
 - (1999) "Perfil y características de los pobres en Panamá. Estudio de niveles de vida", Proyecto PAN/96/003, Encuesta de Niveles de Vida, Panamá, Ministerio de Economía y Finanzas, Dirección de Políticas Sociales.
- Sahota, Gian Singh: (1990) *Poverty Theory and Policy. A Study of Panama*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, London, 1990.
- Taylor, Lance; Morley, Samuel; Paes de Barros, Ricardo and Rob Vos: (1998) "Balance of Payments Liberalization: Effects on Employment, Distribution, Poverty and Growth", UNDP/IDB/World Bank/CEPAL project methodology, New York, March, mimeo.

Apéndice técnico

Descomposición de la demanda agregada

Taylor y otros (1998) han desarrollado una metodología para descomponer la demanda total en algunos componentes. Dicha metodología es como sigue.

El PIB se puede desagregar en ingresos privados Y_p e impuestos netos T . Agregando importaciones M a ambos lados de la ecuación, llegamos a la oferta agregada como la suma de ingresos privados impuestos netos y las importaciones:

$$X = Y_p + T + M$$

Al mismo tiempo tenemos:

$$PBI = C_p + I_p + G + E - M$$

De nuevo, agregando importaciones M a ambos lados, llegamos a la demanda agregada:

$$X = C_p + I_p + G + E$$

Definiendo *leakage parameters* (parámetros de "derrame") s , t y m como función del producto X , donde $s = (Y_p - C_p)/X$, $t = T/X$ y $m = M/X$, se puede escribir el multiplicador keynesiano como sigue:

$$X = \frac{1}{s_p + t + m} \cdot (I_p + G + E)$$

o, alternativamente como

$$X = \frac{s_p}{s_p + t + m} \cdot \frac{I_p}{s_p} + \frac{t}{s_p + t + m} \cdot \frac{G}{t} + \frac{m}{s_p + t + m} \cdot \frac{E}{m}$$

Las razones I_p/s_p , G/t y E/m se denominan efectos multiplicadores "propios" directos sobre producto debido respectivamente a la inversión privada, los gastos públicos y las exportaciones. Los efectos (o componentes) generales se definen como los efectos multiplicadores "propios"

directos multiplicados por respectivamente la tasa de ahorro privado, la tasa de la carga tributaria y la propensión de importar.

En el caso de Panamá, las series de datos del PIB, del consumo y C_g , inversión total e inversión pública por parte del gobierno central I_g , importaciones y exportaciones en precios corrientes y constantes provienen de las cuentas nacionales recopiladas por la Contraloría General de la República, del BID y del Banco Mundial. Aproximamos la variable T por los ingresos del sector público (excluyendo *grants*) menos transferencias y subvenciones.

El consumo público fue sustraído del consumo total en precios corrientes, con el fin de llegar a una estimación del consumo privado C_p . De igual manera, la inversión pública fue sustraído de la inversión total, para llegar a una estimación de la inversión privada I_p . Todas las series en precios corrientes se expresaron en precios constantes, utilizando los deflatores disponibles. Para deflactar T utilizamos el deflactor del consumo público.

Las microsimulaciones

Las microsimulaciones fueron realizadas separadamente para áreas urbanas y rurales en base a datos de la ENV y una estructura alternativa del mercado laboral definida en base a datos del Censo de Población de 1990. En cada iteración de las microsimulaciones se asignó un número aleatorio a cada individuo (de un sub-grupo) de la población. Este número se utilizó para ordenar las personas. Se analizaron los efectos sobre la pobreza y la desigualdad de los siguientes cambios en la estructura del mercado laboral:

1. Alteración de la tasa de participación de cada grupo j de la población

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y coeficientes de desigualdad si las tasas de participación en 1997 fueran iguales a las de 1990.
- *Procedimiento:* Dentro de cada grupo j se ordenaron las personas de 10 años y más en primer lugar de acuerdo a condición de actividad —empezando con los económicamente activos— y en segundo lugar en base a los números aleatorios. Porque para cada grupo j fue más baja la tasa de participación en 1990 que en 1997, las últimas personas económicamente activas de tipo j fueron reclasificadas como económicamente inactivos y su ingreso laboral fue anulado.

2. Alteración de la tasa de desempleo de económicamente activos de tipo j

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y coeficientes de desigualdad si la tasas de desempleo en 1997 fueran iguales a las de 1990.
- *Procedimiento:* Sólo se tomó en cuenta la población económicamente activa. Dentro de cada grupo *j* se ordenaron los individuos en primer lugar de acuerdo a condición de actividad –empezando con los ocupados– y en segundo lugar en base a los números aleatorios. Para los grupos *j* con más altas tasas de desempleo en 1990 que en 1997, las últimas personas ocupadas de cada tipo *j* fueron reclasificadas como desocupados y su ingreso fue anulado. Para los grupos *j* con más bajas tasas de desempleo en 1990, se agruparon los nuevos empleados en deciles en base a los números aleatorios y se les asignaron el ingreso laboral promedio del decil correspondiente de empleados en 1997.

3. Alteración del sector económico de asalariados y no asalariados de tipo j

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y coeficientes de desigualdad si la proporción de los ocupados que trabajan en el sector terciario no hubiera cambiado entre 1990 y 1997.
- *Procedimiento:* Sólo se tomó en cuenta la población ocupada. Se calcularon ingresos promedios por decil de ingreso para empleados en cada grupo *jk*. Para ambas categorías de ocupación dentro de cada grupo *j* se ordenaron los ocupados en primer lugar de acuerdo a sector económico –empezando con sector primario/secundario– y en segundo lugar en base a los números aleatorios. En los grupos con una más baja proporción de personas en el sector terciario en 1990 que en 1997, las primeras personas del sector terciario pasaron al sector primario/secundario. En los grupos con una más alta proporción en 1990, las últimas personas del sector primario/secundario pasaron al sector terciario. Dentro de cada grupo definido por sexo, educación y categoría de ocupación se clasificaron las personas que cambiaron del sector en deciles en base a su número aleatorio y se reemplazó su ingreso laboral por el promedio del decil correspondiente de las personas que en 1997 trabajaron en el sector de destino.

4. Alteración de la categoría de ocupación de ocupados de tipo j en cada sector económico

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y coeficientes de desigualdad si la proporción de asalariados no hubiera cambiado entre 1990 y 1997.
- *Procedimiento:* Sólo se tomó en cuenta la población ocupada. Se calcularon ingresos promedios por decil de ingreso para empleados en cada grupo jk . Para ambos sectores económicos dentro de cada grupo j se ordenaron los ocupados en primer lugar de acuerdo a categoría de ocupación –empezando con asalariados– y en segundo lugar en base al número aleatorio. En los grupos con una más baja proporción de asalariados en 1990 que en 1997, los últimos asalariados pasaron a ser no asalariados. En los grupos con una más alta proporción en 1990, los primeros no asalariados pasaron a ser asalariados. Dentro de cada grupo definido por sexo, educación y sector económico se clasificaron las personas que cambiaron de categoría de ocupación en deciles en base a su número aleatorio y se reemplazó su ingreso laboral por el promedio del decil correspondiente de las personas que en 1997 trabajaron en la categoría de destino.

5. Alteración de la estructura de remuneraciones

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y coeficientes de desigualdad si la estructura de ingresos laborales en 1997 fuera la de 1990.
- *Procedimiento:* Sólo se tomó en cuenta la población ocupada. Se calcularon ingresos promedios para cada uno de los 16 grupos jk y un promedio para todos los ocupados en 1990 y 1997. Después se calcularon ingresos promedios relativos para 1990:

$$s_{jk} = \frac{\overline{y^{190}}_{jk}}{\overline{y^{190}}}$$

Se multiplicó el ingreso laboral promedio para 1997 por cada s_{jk} para obtener un nuevo ingreso promedio para cada grupo jk a precios de 1997:

$$\overline{y^*}_{jk} = \frac{\overline{y^{190}}_{jk}}{\overline{y^{190}}} \cdot \overline{y^{197}}$$

A su vez, los nuevos promedios de los grupos jk se expresaron como proporción del promedio correspondiente en 1997, y subsiguiente se multiplicó el ingreso laboral en 1997 de cada individuo i en el grupo jk por la proporción del grupo:

$$y_{jki}^* = \frac{\overline{y}_{jk}^*}{\overline{y}_{197}_{jk}} \cdot y_{jki}^{1997}$$

6. Alteración del nivel de remuneraciones

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y coeficientes de desigualdad si el nivel de ingresos en términos reales en 1997 fuera el de 1990.
- *Procedimiento:* Sólo se tomó en cuenta la población ocupada. Se calcularon nuevos ingresos multiplicando el ingreso de cada perceptor en 1997 por la razón del ingreso promedio en 1990 (en balboas de 1997) y el ingreso promedio en 1997:

$$y_{jki}^{**} = \frac{\overline{y}_{190}}{\overline{y}_{197}} \cdot y_{jki}^{1997}$$

7. Alteración del nivel de educación de hombres/mujeres empleados en el segmento k

- *Objetivo:* Determinar los índices de pobreza y coeficientes de desigualdad si la proporción de ocupados con 0-11 años de educación no hubiera cambiado entre 1990 y 1997.
- *Procedimiento:* Sólo se tomó en cuenta la población ocupada. Se calcularon ingresos promedios por decil de ingreso para empleados en cada grupo jk . En cada grupo definido por sexo y segmento k se ordenaron los ocupados en primer lugar de acuerdo a categoría de educación –empezando con no calificados– y en segundo lugar en base a los números aleatorios. En los grupos con una más baja proporción de no calificados en 1990 que en 1997, los últimos no calificados pasaron a la otra categoría. En cambio, en los grupos en que la proporción de calificados fue más alta en 1990 que en 1997, los primeros calificados pasaron a la categoría de no calificados. Dentro de cada grupo definido por sexo y segmento se clasificaron las personas que cambiaron de categoría de educación en deciles en base a su número aleatorio y se reemplazó su ingreso laboral por el promedio del decil correspondiente de las personas que en 1997 trabajaron en la categoría de destino.

Las simulaciones fueron realizadas tanto en forma aislada como secuencialmente. Las simulaciones 1 a 4, 7 y la simulación secuencial se repitió 32 veces con el fin de construir intervalos de 95% de confianza.

Debido a cambios en la tasa de participación y en la tasa de desempleo fue posible que personas pasaran a estar ocupadas y que no hubiera información acerca de la categoría de ocupación para estas personas. Por lo tanto, en la parte de la simulación secuencial en que se cambia la estructura del empleo de acuerdo a sector económico, se utilizaron proporciones promedio de empleados en el sector terciario en 1990 (en vez de las distintas proporciones para asalariados y no asalariados) en los casos en que faltó información acerca de la categoría de ocupación.

Anexo A: Cuadros

Cuadro A.1: Estructura del mercado laboral en 1990 y en 1997

	Urbano			Rural		
	Censo 1990	ENV 1997	Cambio 1990-1997	Censo 1990	ENV 1997	Cambio 1990-1997
Tasa de participación						
<i>Mujeres</i>						
0 - 11 años de educación	0.252	0.383	0.131	0.134	0.306	0.172
12 o más años de educación	0.588	0.717	0.129	0.513	0.664	0.150
<i>Hombres</i>						
0 - 11 años de educación	0.552	0.614	0.062	0.706	0.768	0.062
12 o más años de educación	0.798	0.891	0.093	0.848	0.931	0.084
Tasa de desempleo						
<i>Mujeres</i>						
0 - 11 años de educación	0.157	0.122	-0.035	0.146	0.210	0.064
12 o más años de educación	0.180	0.092	-0.088	0.289	0.102	-0.187
<i>Hombres</i>						
0 - 11 años de educación	0.159	0.058	-0.101	0.081	0.044	-0.036
12 o más años de educación	0.135	0.056	-0.078	0.150	0.054	-0.096
Proporción empleado en el sector terciario						
<i>Mujeres con 0 - 11 años de educación</i>						
Asalariados	0.89	0.91	0.03	0.85	0.87	0.02
Otros perceptores	0.79	0.83	0.04	0.30	0.46	0.16
<i>Mujeres con 12 o más años de educación</i>						
Asalariados	0.91	0.94	0.02	0.92	0.91	0.00
Otros perceptores	0.87	0.90	0.03	0.81	0.74	-0.07
<i>Hombres con 0 - 11 años de educación</i>						
Asalariados	0.69	0.66	-0.03	0.34	0.33	-0.02
Otros perceptores	0.63	0.73	0.11	0.12	0.16	0.04
<i>Hombres con 12 o más años de educación</i>						
Asalariados	0.80	0.76	-0.04	0.69	0.61	-0.08
Otros perceptores	0.74	0.72	-0.02	0.44	0.38	-0.06
Proporción no asalariados						
<i>Mujeres con 0 - 11 años de educación</i>						
Primario o secundario	0.27	0.43	0.15	0.81	0.83	0.02
Terciario	0.16	0.26	0.10	0.25	0.38	0.13
<i>Mujeres con 12 o más años de educación</i>						
Primario o secundario	0.11	0.21	0.10	0.21	0.37	0.16
Terciario	0.07	0.14	0.06	0.10	0.14	0.04
<i>Hombres con 0 - 11 años de educación</i>						
Primario o secundario	0.38	0.21	-0.17	0.73	0.56	-0.17
Terciario	0.32	0.27	-0.05	0.42	0.34	-0.08
<i>Hombres con 12 o más años de educación</i>						
Primario o secundario	0.27	0.21	-0.06	0.49	0.08	-0.40
Terciario	0.20	0.18	-0.03	0.25	0.05	-0.20

Cuadro A.1: Estructura del mercado laboral en 1990 y en 1997 (continuación)

	Urbano			Rural		
	Censo 1990	ENV 1997	Cambio 1990-1997	Censo 1990	ENV 1997	Cambio 1990-1997
Proporción con 12 o más años de educación						
<i>Mujeres en el sector primario o secundario</i>						
Asalariados	0.47	0.52	0.05	0.24	0.28	0.04
Otros perceptores	0.23	0.28	0.05	0.02	0.04	0.03
<i>Mujeres en el sector terciario</i>						
Asalariados	0.55	0.61	0.06	0.38	0.37	-0.01
Otros perceptores	0.34	0.41	0.07	0.16	0.13	-0.03
<i>Hombres en el sector primario o secundario</i>						
Asalariados	0.32	0.39	0.07	0.08	0.08	0.00
Otros perceptores	0.22	0.38	0.17	0.03	0.06	0.03
<i>Hombres en el sector terciario</i>						
Asalariados	0.46	0.51	0.05	0.26	0.22	-0.04
Otros perceptores	0.32	0.37	0.05	0.14	0.13	-0.01
Ingreso promedio relativo¹						
<i>Mujeres</i>						
0 - 11 años de educación						
Primario o secundario						
Asalariados	0.56	0.43	-0.13	1.30	0.51	-0.79
Otros perceptores	0.28	0.26	-0.02	0.16	0.17	0.01
Terciario						
Asalariados	0.47	0.41	-0.06	0.86	0.57	-0.29
Otros perceptores	0.47	0.24	-0.22	0.76	0.44	-0.32
12 o más años de educación						
Primario o secundario						
Asalariados	1.08	0.84	-0.24	1.86	1.37	-0.49
Otros perceptores	0.78	1.21	0.42	0.87	0.29	-0.58
Terciario						
Asalariados	1.21	1.14	-0.07	2.49	1.86	-0.63
Otros perceptores	1.18	0.67	-0.51	1.65	1.15	-0.50
<i>Hombres</i>						
0 - 11 años de educación						
Primario o secundario						
Asalariados	0.75	0.68	-0.07	1.23	1.05	-0.18
Otros perceptores	0.44	0.35	-0.09	0.48	0.67	0.19
Terciario						
Asalariados	0.79	0.84	0.05	1.68	1.44	-0.24
Otros perceptores	0.63	0.65	0.02	1.20	1.38	0.18
12 o más años de educación						
Primario o secundario						
Asalariados	1.52	1.55	0.03	2.47	2.00	-0.46
Otros perceptores	1.23	0.78	-0.44	1.49	1.72	0.24
Terciario						
Asalariados	1.81	1.89	0.08	3.43	2.43	-1.00
Otros perceptores	1.74	1.66	-0.09	2.61	2.01	-0.60

Fuente: Cálculos propios en base a datos del Censo de la Población de 1990 y de la ENV 1997.

Nota: 1. Ingreso promedio en grupo jk como proporción del promedio general.

Cuadro A.2: Efectos de cambios en el mercado laboral sobre pobreza y desigualdad (área urbana)

		P0	P1	P2	Ingreso per cápita		Ingreso laboral por perceptor	
					Gini	Theil	Gini	Theil
Valor observado en 1997		0.2158	0.0871	0.0496	0.5247	0.5082	0.6122	0.7356
	-2%	0.2115	0.0853	0.0486	0.5142	0.4981	0.6000	0.7209
	+2%	0.2201	0.0888	0.0506	0.5352	0.5184	0.6245	0.7504
Valores en caso de alteración de la:								
(1) tasa de participación	Promedio	0.2665	0.1194	0.0729	0.5425	0.5460	0.6096	0.7266
	Límite inferior	0.2651	0.1186	0.0722	0.5414	0.5431	0.6084	0.7221
	Límite superior	0.2679	0.1202	0.0735	0.5435	0.5489	0.6109	0.7311
(2) tasa de desempleo	Promedio	0.2451	0.1063	0.0638	0.5346	0.5300	0.6131	0.7377
	Límite inferior	0.2440	0.1056	0.0632	0.5334	0.5269	0.6121	0.7338
	Límite superior	0.2461	0.1070	0.0644	0.5359	0.5330	0.6142	0.7415
(3) estructura del empleo según sector económico	Promedio	0.2116	0.0859	0.0492	0.5229	0.5049	0.6117	0.7346
	Límite inferior	0.2108	0.0855	0.0490	0.5224	0.5035	0.6112	0.7329
	Límite superior	0.2124	0.0862	0.0495	0.5234	0.5063	0.6122	0.7363
(4) estructura del empleo según categ. de ocupación	Promedio	0.2098	0.0865	0.0500	0.5225	0.5033	0.6073	0.7240
	Límite inferior	0.2088	0.0860	0.0496	0.5218	0.5015	0.6065	0.7219
	Límite superior	0.2108	0.0870	0.0504	0.5232	0.5051	0.6081	0.7262
(5) estructura de remuneración		0.1958	0.0813	0.0468	0.5219	0.5017	0.6031	0.7100
(6) nivel de remuneración		0.2190	0.0884	0.0503	0.5244	0.5080	0.6122	0.7356
(7) estructura del empleo según nivel de educación	Promedio	0.2193	0.0885	0.0506	0.5212	0.5033	0.6134	0.7415
	Límite inferior	0.2185	0.0883	0.0504	0.5206	0.5015	0.6128	0.7394
	Límite superior	0.2201	0.0888	0.0508	0.5218	0.5050	0.6141	0.7436

Cuadro A.2: Efectos de cambios en el mercado laboral sobre pobreza y desigualdad (área urbana) (continuación)

		P0	P1	P2	Ingreso per cápita		Ingreso laboral por perceptor	
					Gini	Theil	Gini	Theil
Valores en caso de una alteración de los parámetros:								
(1-2)	Promedio	<u>0.2943</u>	<u>0.1389</u>	<u>0.0877</u>	<u>0.5529</u>	<u>0.5693</u>	0.6118	0.7320
	Límite inferior	0.2923	0.1377	0.0866	0.5514	0.5652	0.6102	0.7270
	Límite superior	0.2964	0.1401	0.0887	0.5544	0.5733	0.6133	0.7370
(1-3)	Promedio	<u>0.2904</u>	<u>0.1373</u>	<u>0.0871</u>	<u>0.5507</u>	<u>0.5635</u>	0.6103	0.7289
	Límite inferior	0.2884	0.1364	0.0864	0.5488	0.5579	0.6082	0.7221
	Límite superior	0.2925	0.1382	0.0879	0.5526	0.5691	0.6124	0.7357
(1-4)	Promedio	<u>0.2881</u>	<u>0.1369</u>	<u>0.0871</u>	<u>0.5495</u>	<u>0.5600</u>	0.6087	0.7229
	Límite inferior	0.2858	0.1356	0.0860	0.5480	0.5563	0.6068	0.7171
	Límite superior	0.2905	0.1383	0.0882	0.5510	0.5637	0.6106	0.7287
(1-5)	Promedio	<u>0.2702</u>	<u>0.1297</u>	<u>0.0828</u>	<u>0.5438</u>	<u>0.5440</u>	<u>0.5964</u>	<u>0.6844</u>
	Límite inferior	0.2676	0.1285	0.0820	0.5417	0.5382	0.5943	0.6781
	Límite superior	0.2728	0.1308	0.0837	0.5458	0.5498	0.5984	0.6908
(1-6)	Promedio	<u>0.2721</u>	<u>0.1300</u>	<u>0.0828</u>	<u>0.5478</u>	<u>0.5551</u>	0.6007	0.6987
	Límite inferior	0.2701	0.1288	0.0818	0.5463	0.5509	0.5990	0.6933
	Límite superior	0.2741	0.1313	0.0839	0.5493	0.5593	0.6023	0.7042
(1-7)	Promedio	<u>0.2840</u>	<u>0.1350</u>	<u>0.0860</u>	<u>0.5415</u>	<u>0.5418</u>	0.6002	0.7007
	Límite inferior	0.2809	0.1336	0.0849	0.5396	0.5368	0.5980	0.6941
	Límite superior	0.2870	0.1364	0.0870	0.5434	0.5469	0.6024	0.7074

Fuente: Cálculos propios en base a datos de la Encuesta de Niveles de Vida de 1997 y del Censo de la Población de 1990.

Nota: Valor cero: diferencia estadísticamente no significativa. Valores en negrita: diferencia estadísticamente significativa y más de 2%. Valores en itálica: diferencia estadísticamente significativa, sino menos de 2%. Valores subrayados: pobreza/desigualdad hubiera sido mayor si tasa/estructura fuera la de 1990.

En caso de los cambios en la estructura del empleo, los ingresos promedios a ser asignados fueron calculados para las personas en cada sector económico, categoría de ocupación o grupo de empleados según nivel de educación, excluyendo a los trabajadores agrícolas con ingresos igual a cero.

Cuadro A.2: Efectos de cambios en el mercado laboral sobre pobreza y desigualdad (área rural)

		P0	P1	P2	Ingreso per cápita		Ingreso laboral por perceptor	
					Gini	Theil	Gini	Theil
Valor observado en 1997		0.6735	0.3887	0.2739	0.5640	0.6310	0.6432	0.8631
	-2%	0.6600	0.3809	0.2684	0.5528	0.6184	0.6303	0.8458
	+2%	0.6870	0.3965	0.2794	0.5753	0.6436	0.6560	0.8803
Valores en caso de alteración de la:								
(1) tasa de participación	Promedio	0.7102	0.4299	0.3112	0.5776	0.6650	0.6352	0.8387
	Límite inferior	0.7089	0.4293	0.3105	0.5758	0.6549	0.6329	0.8228
	Límite superior	0.7114	0.4306	0.3118	0.5795	0.6752	0.6374	0.8546
(2) tasa de desempleo	Promedio	0.6897	0.4031	0.2865	0.5658	0.6373	0.6509	0.8865
	Límite inferior	0.6889	0.4026	0.2859	0.5647	0.6314	0.6495	0.8771
	Límite superior	0.6906	0.4036	0.2870	0.5670	0.6431	0.6522	0.8960
(3) estructura del empleo según sector económico	Promedio	0.6716	0.3879	0.2732	0.5626	0.6283	0.6403	0.8589
	Límite inferior	0.6707	0.3874	0.2727	0.5620	0.6268	0.6397	0.8570
	Límite superior	0.6726	0.3884	0.2736	0.5632	0.6298	0.6408	0.8608
(4) estructura del empleo según categ. de ocupación	Promedio	0.6739	0.3984	0.2834	0.5700	0.6254	0.6467	0.8513
	Límite inferior	0.6726	0.3976	0.2826	0.5679	0.6144	0.6443	0.8317
	Límite superior	0.6751	0.3991	0.2842	0.5720	0.6364	0.6492	0.8710
(5) estructura de remuneración		0.6336	0.3763	0.2695	0.5733	0.6414	0.6474	0.8543
(6) nivel de remuneración		0.6894	0.4027	0.2845	0.5623	0.6263	0.6432	0.8631
(7) estructura del empleo según nivel de educación	Promedio	0.6702	0.3867	0.2723	0.5629	0.6275	0.6434	0.8662
	Límite inferior	0.6697	0.3863	0.2720	0.5625	0.6266	0.6430	0.8652
	Límite superior	0.6707	0.3871	0.2726	0.5633	0.6283	0.6437	0.8673

Cuadro A.2: Efectos de cambios en el mercado laboral sobre pobreza y desigualdad (área rural) (continuación)

		P0	P1	P2	Ingreso per cápita		Ingreso laboral por perceptor	
					Gini	Theil	Gini	Theil
Valores en caso de una alteración de los parámetros:								
(1-2)	Promedio	0.7250	0.4440	0.3240	0.5828	0.6846	0.6442	0.8752
	Límite inferior	0.7236	0.4431	0.3231	0.5812	0.6765	0.6425	0.8627
	Límite superior	0.7263	0.4450	0.3249	0.5843	0.6927	0.6459	0.8877
(1-3)	Promedio	0.7226	0.4401	0.3196	0.5800	0.6784	<i>0.6404</i>	0.8590
	Límite inferior	0.7208	0.4388	0.3185	0.5784	0.6704	0.6387	0.8470
	Límite superior	0.7244	0.4413	0.3207	0.5817	0.6864	0.6421	0.8710
(1-4)	Promedio	0.7249	0.4505	0.3301	0.5845	0.6618	<i>0.6521</i>	0.8432
	Límite inferior	0.7227	0.4495	0.3291	0.5816	0.6471	0.6491	0.8213
	Límite superior	0.7270	0.4515	0.3310	0.5875	0.6766	0.6552	0.8652
(1-5)	Promedio	0.7066	0.4487	0.3350	0.5942	0.6748	0.6627	0.8573
	Límite inferior	0.7048	0.4474	0.3337	0.5908	0.6567	0.6585	0.8291
	Límite superior	0.7084	0.4501	0.3363	0.5976	0.6929	0.6669	0.8854
(1-6)	Promedio	0.7071	0.4494	0.3350	0.5967	0.6887	0.6658	0.8786
	Límite inferior	0.7048	0.4478	0.3338	0.5935	0.6721	0.6623	0.8534
	Límite superior	0.7095	0.4509	0.3363	0.5998	0.7053	0.6694	0.9039
(1-7)	Promedio	0.7269	0.4646	0.3473	0.5903	0.6681	0.6633	0.8641
	Límite inferior	0.7233	0.4625	0.3455	0.5875	0.6528	0.6601	0.8398
	Límite superior	0.7305	0.4666	0.3491	0.5931	0.6833	0.6665	0.8883

Fuente: Cálculos propios en base a datos de la Encuesta de Niveles de Vida de 1997 y del Censo de la Población de 1990.

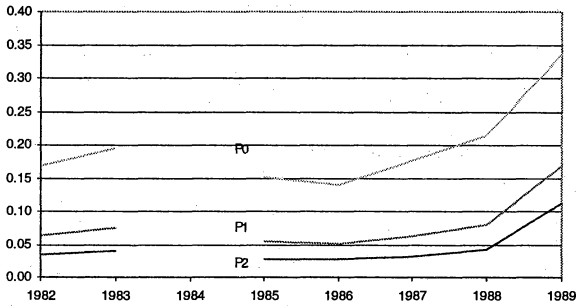
Nota: Valor cero: diferencia estadísticamente no significativa Valor en **negrita**: diferencia estadísticamente significativa y más de 2%

Valor en *itálica*: diferencia estadísticamente significativa, sino menos de 2% Valor subrayado: pobreza/desigualdad hubiera sido mayor si tasa/estructura fuera la de 1990 En caso de los cambios en la estructura del empleo, los ingresos promedios a ser asignados fueron calculados para las personas en cada sector económico, categoría de ocupación o grupos de empleados según nivel de educación, excluyendo a los trabajadores agrícolas con ingresos igual a cero.

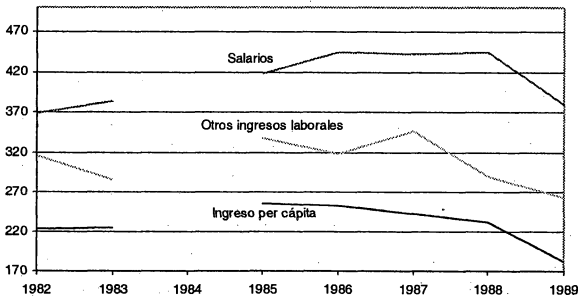
Anexo B: Gráficos anexos

Gráfico B.1: Tendencias en ingresos, pobreza y desigualdad urbana

a: Índices de pobreza



b: Ingresos promedios (en Balboas de 1998)



c: Desigualdad en la distribución del ingreso per cápita

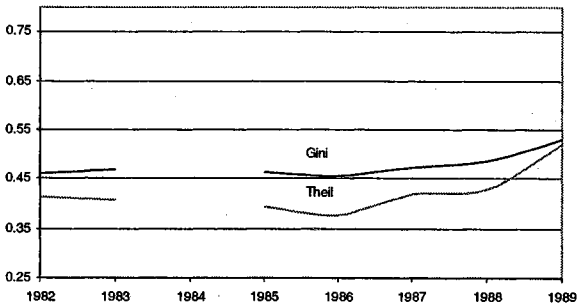
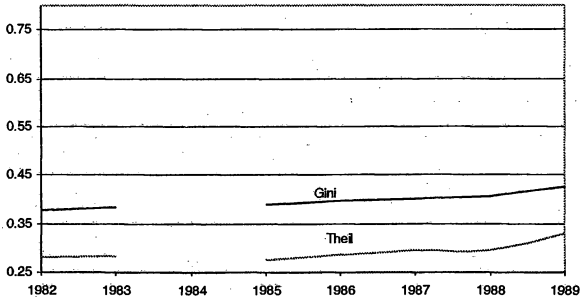


Gráfico B.1: Tendencias en ingresos, pobreza y desigualdad urbana
(continuación)

d: Desigualdad en la distribución de salarios



e: Desigualdad en la distribución de otros ingresos laborales

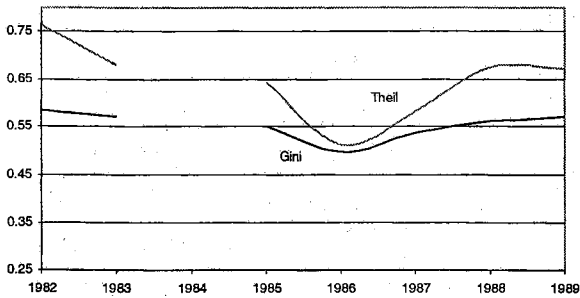
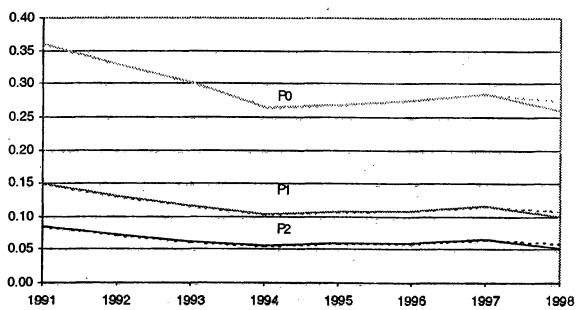
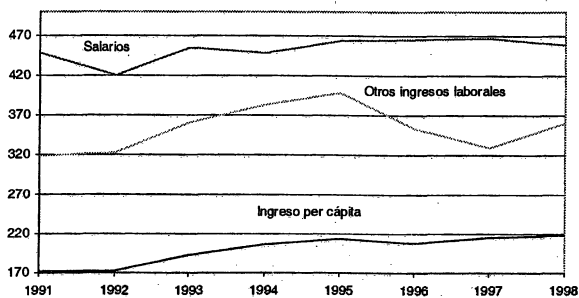


Gráfico B.1: Tendencias en ingresos, pobreza y desigualdad urbana
(continuación)

f: Índices de pobreza



g: Ingresos promedios (en Balboas de 1998)



h: Desigualdad en la distribución del ingreso per cápita

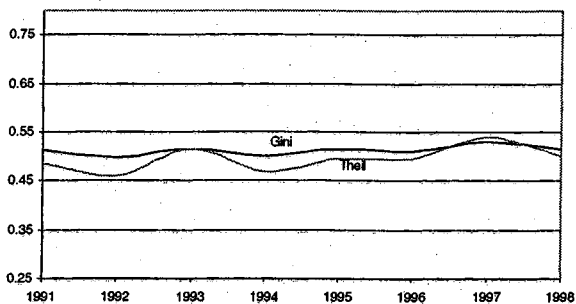
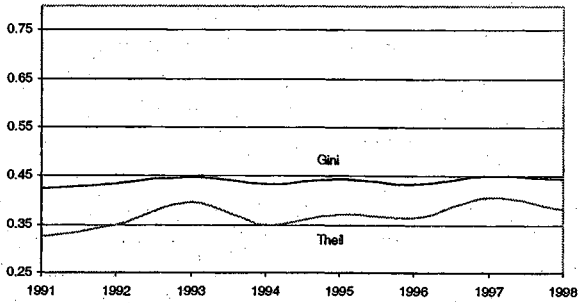
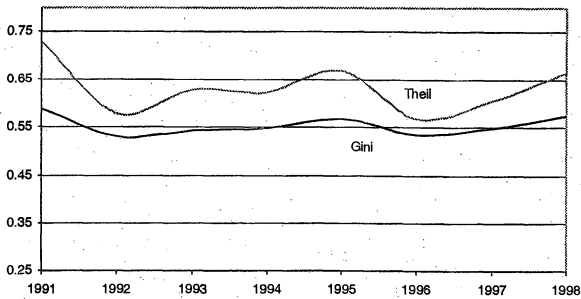


Gráfico B.1: Tendencias en ingresos, pobreza y desigualdad urbana
(continuación)

j: Desigualdad en la distribución de salarios



k: Desigualdad en la distribución de otros ingresos laborales

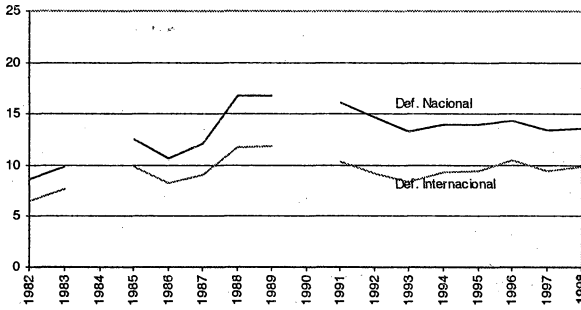


Fuente: Cálculos propios basados en Encuestas Continuas de Hogares.

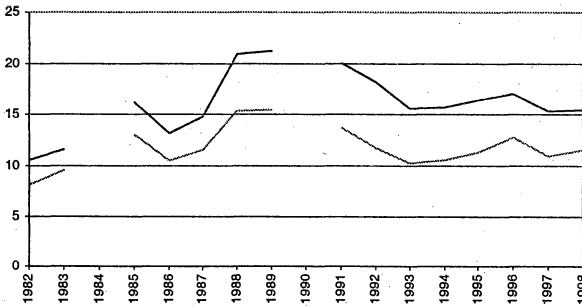
Nota: Los datos de ingresos de los ochenta no son comparables con los de los noventa porque las bases de datos de los ochenta no incluyen observaciones para la población de 10 a 14 años y miembros del hogar no parientes.

Gráfico B.2: Tasa de desempleo
(% de la población económicamente activa)

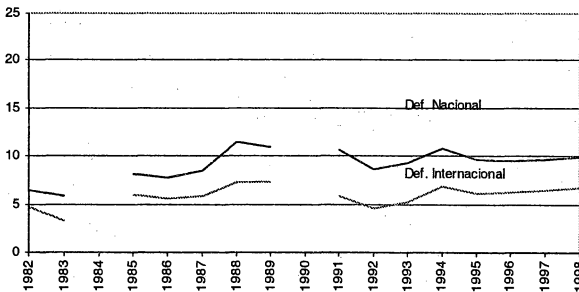
Nacional



Urbano



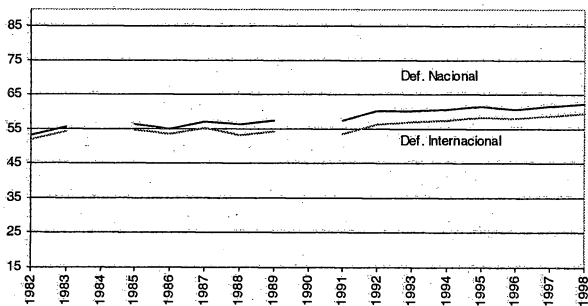
Rural



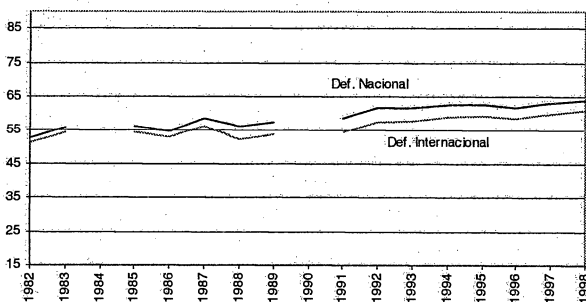
Fuente: Cálculos propios basados en Encuestas Continuas de Hogares.

Gráfico B.3: Tasa de participación económica
(% de la población en edad de trabajar)

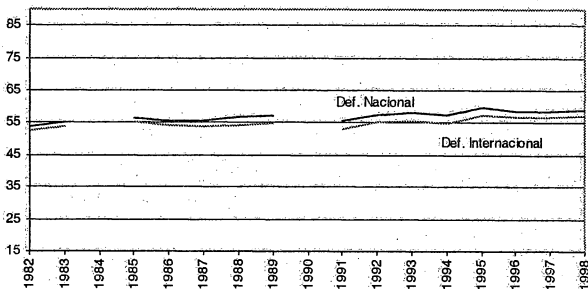
Nacional



Urbano



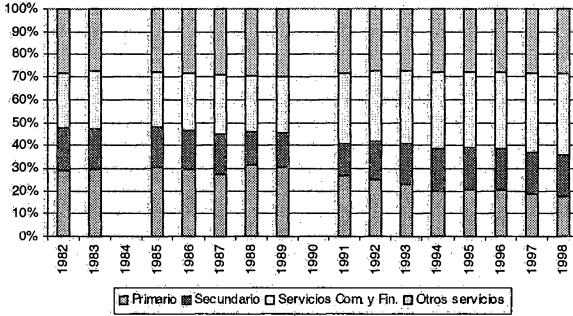
Rural



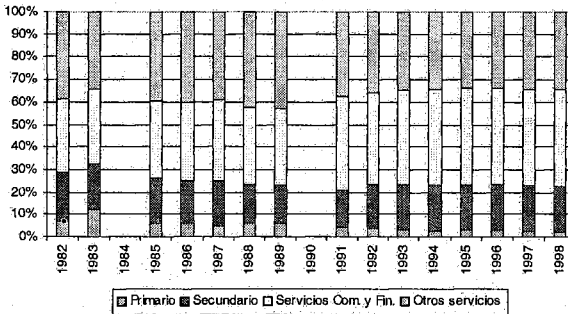
Fuente: Cálculos propios basados en Encuestas Continuas de Hogares.

Gráfico B. 4: Estructura del empleo según sector económico

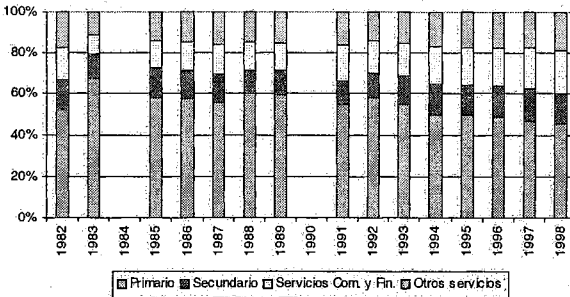
Nacional



Urbano



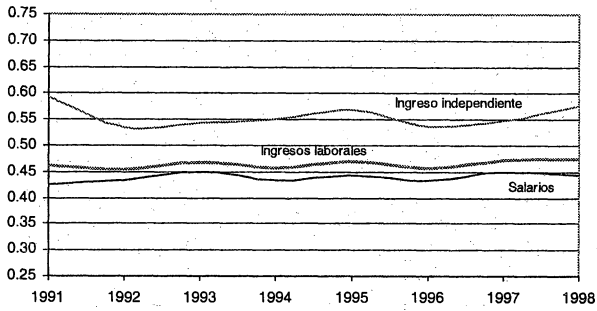
Rural



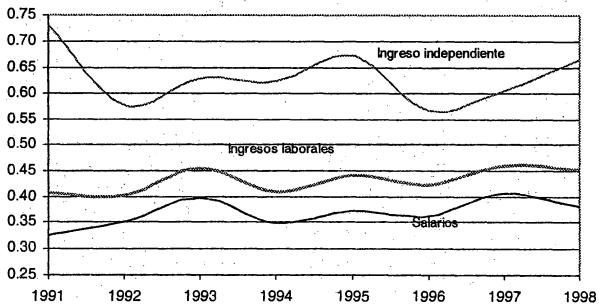
Fuente: Cálculos propios basados en Encuestas Continuas de Hogares.

Gráfico B.5: Distribución de ingresos laborales

Coeficiente de Gini



Coeficiente de Theil



Fuente: Cálculos propios basados en Encuestas Continuas de Hogares.

LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN PARAGUAY.
EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO
Y LA POBREZA

*Bill Gibson**

*José Molinas**

con la colaboración de

Margarita Moli

* Departamento de Economía, Universidad de Vermont, Burlington, VT 05405 e-mail: wgibson@polyglot.uvm.edu y Universidad Católica, Asunción, Paraguay, e-mail: jmolinas@conexion.com.py. Los autores agradecen la asistencia de Thomas Otter en la fase final del trabajo.

1. Introducción

En este trabajo se analiza cómo la liberalización de la balanza de pagos en Paraguay, que se inicia a partir de 1989, ha afectado los patrones de crecimiento, distribución del ingreso y pobreza en los noventa. La mayor apertura externa se produce en un contexto de mayor liberalización económica en general y los resultados económicos después de una década de liberalización son desalentadores. La década del noventa ha sido una década perdida en términos económicos para el Paraguay, con un PIB per cápita en 1999 inferior en 4% al de 1989 (BCP 1999), con una creciente concentración del ingreso, con más del 35% de los hogares viviendo en pobreza en 1995 y con el aceleramiento de las tasas de crecimiento de los índices de pobreza extrema en el sector rural (Morley y Vos, 1998). Sin embargo, persiste el interrogante sobre si estos magros resultados económicos y sociales se deben a la liberalización del sector externo o a algún otro factor.

Después de un acabado recuento del alcance de la liberalización de la balanza de pagos, de sus efectos sobre la composición de la demanda agregada y la oferta de los distintos sectores productivos, y la estructura del empleo, integramos las características más importantes del proceso, en un modelo de equilibrio general computable (CGE) de 9 sectores

productivos y 4 clases sociales. El diseño del modelo incorpora un sector informal y la acumulación de capital humano en un sistema dinámico. La conclusión principal del modelo indica que los resultados de la apertura han sido mixtos. Por un lado, hubo un fuerte crecimiento del consumo que causó una expansión económica, pero insostenible debido a la brecha en la cuenta corriente. No obstante, una simulación alternativa con el modelo que elimine los elementos más importantes de la apertura tiene igualmente serios problemas en el corto plazo. Para el Paraguay, la mayor apertura no ha implicado un auge en la base productiva; sólo en el consumo y por ello no ha sido sostenible.

Una vez estimadas las transformaciones sectoriales y sociales en un escenario macroeconómico alternativo sin apertura externa, procedemos a estimar por medio de microsimulaciones basadas en la encuesta de hogares 1997-1998 los cambios sobre el nivel de distribución del ingreso y de pobreza que la apertura externa habría ocasionado a través del mercado laboral. Las transformaciones del mercado laboral que tuvieron lugar durante el proceso de liberalización de balanza de pagos en Paraguay, según las estimaciones del modelo CGE, se caracterizarían por una disminución en las tasas promedio de participación laboral y de desempleo, una mayor asalarización de la fuerza de laboral, que se concentró ligeramente más en los sectores de producción de bienes transables, y un aumento en las remuneraciones laborales para la gran mayoría de los trabajadores. Estos cambios en las tasas de participación y de desempleo, en las estructuras del empleo y las remuneraciones inducidas por la liberalización externa, en forma conjunta produjeron una disminución del número de pobres, de la concentración del ingreso y en la severidad de la pobreza en comparación a un escenario hipotético sin liberalización. Cabe destacar, sin embargo, el crecimiento que tuvieron en el período analizado las economías de Estados Unidos y de Europa Occidental. En este estudio no se puede separar el efecto de apertura bajo las condiciones expansivas de estas economías y la apertura propiamente dicha.

La estructura del trabajo es la siguiente: en la sección dos, se presenta el contexto macroeconómico de la liberalización de la balanza de pagos. En la sección tres, se describen las medidas y la secuencia de liberalización de la balanza comercial y de la cuenta de capital, así como su impacto sobre el sector externo. En la cuarta sección, exploramos las relaciones entre la liberalización de la balanza de pagos y los patrones de crecimiento en los noventa, a través del análisis de los componentes de la demanda agregada y los distintos sectores productivos. En la quinta sección, analizamos la estructura del empleo y los cambios de la productividad sectorial de la mano de obra. En la sección seis, discutimos algunos

determinantes de la distribución del ingreso laboral. En la séptima sección, integramos los cambios en los componentes de la demanda, en la oferta sectorial, en el empleo y en la productividad en el modelo de equilibrio general computable dinámico.¹ Presentamos igualmente en esta sección, los resultados de las simulaciones del efecto de la apertura externa sobre las tasas de crecimiento del ingreso en la economía paraguaya. En la sección octava presentamos los resultados de las microsimulaciones realizadas que intentan precisar el impacto de las transformaciones en el mercado laboral, inducida por la apertura, sobre la concentración del ingreso y pobreza. Finalmente, en la sección novena sintetizamos nuestras conclusiones.

2. El contexto de la liberalización de balanza de pagos

Las reducciones arancelarias y los nuevos incentivos a la inversión extranjera que caracterizan la liberalización de la balanza de pagos en Paraguay a partir de 1989, tienen lugar en un contexto de apreciación real de la moneda nacional (el guaraní) como resultado de la política de control inflacionario vía control del tipo de cambio nominal y de profundos cambios en el sector financiero. La secuencia de las principales medidas económicas en los primeros cinco años de liberalización se presenta en el cuadro 1.

Una de las primeras medidas adoptadas por el nuevo gobierno en 1989, después de la dictadura de Alfredo Stroessner, fue la adopción de un sistema de cambio único con flotación sucia. Con ello se eliminaba el sistema de cambio múltiple donde la cotización del dólar oficial, inferior a la del mercado libre, actuaba como un impuesto implícito a las exportaciones, y un subsidio para las importaciones de insumos y maquinarias, las importaciones del gobierno, y pago de la deuda externa pública. Las importaciones privadas de consumo se realizaban al tipo de cambio del mercado libre. Esta medida ha producido una devaluación importante para las actividades afectadas por los cambios oficiales (Molinas, 1989).

1. Por razones de espacio no incluimos el listado completo del modelo ni la matriz de contabilidad social; no obstante, el mismo se encuentra disponible desde los autores.

Cuadro 1: La secuencia de las medidas económicas

-
- **1989:**
 - Se elimina el sistema de cambios múltiples y fijos,
 - Se reducen los aranceles.
 - Se liberalizan los precios agrícolas.
 - **1990:**
 - Se liberalizan las tasas de interés.
 - Promulgación de la Ley 60/90 "Régimen de Incentivos Fiscales para la Inversión de Origen Nacional y Extranjera".
 - **1991:**
 - Ingreso de Paraguay al Mercosur. Disminución en 47% los aranceles para los productos de los otros países miembros (Argentina, Brasil, y Uruguay) que no estén comprendidos en la lista de excepción. Se establece como meta el nivel de arancel cero para 1996. Se disminuye el encaje legal de los depósitos bancarios.
 - Promulgación de la Ley 117/91 que establece la igualdad entre inversionistas nacionales y extranjeros. Esta igualdad hacen a los inversionistas extranjeros elegibles como beneficiarios de todo tipo de incentivos diseñados a promover la inversión.
 - Paraguay se asocia a la Organización Multilateral de Garantías de Inversiones (MIGA) que cubre contra pérdidas por riesgos no comerciales que ocurren en los países miembros (DEI-BCP 1998:58).
 - **1992:**
 - Entra en vigencia la reforma tributaria: nueva reducción arancelaria. Introducción del IVA y simplificación de la estructura tributaria.
 - Privatización de la empresa estatal de bebidas alcohólicas APAL.
 - **1993:**
 - Se autoriza a las empresas públicas y al Instituto de Previsión Social a mantener sus depósitos en el sistema bancario privado.
 - Se elimina el sistema de redescuentos como mecanismo de canalización del crédito a los sectores productivos, y se autoriza la concesión de créditos al sector privado en moneda extranjera.
 - **1994:**
 - Ampliación de incentivos fiscales para empresas que operen en el Mercado de capitales de Asunción.
-

Fuente: SCI, diciembre 1989-1995.

En el mercado libre, no obstante, la apreciación del tipo de cambio real no fue superior al 5% en 1989 (ver cuadro 2). A partir de entonces se produce una constante apreciación del guaraní que para el período 1990-1997 alcanzaba más del 25%. Esta situación se debió fundamentalmente a que el control inflacionario recaía principalmente sobre la fijación del tipo de cambio como un ancla nominal del nivel de precios, a través de intervenciones de mercado abierto. El control inflacionario fue relativamente exitoso, las tasas de inflación promedio trienal se redujeron constantemente del 25% en el período 1989-1991, a 19% y 8% en los períodos 1992-1994 y 1995-1997 respectivamente (cuadro 2). Este control inflacionario exitoso produjo un aumento considerable en la tasa de interés real promedio. Las tasas activas reales aumentaron desde un promedio trienal del 2% en el período 1989-1991, a 16% y 23% en los períodos 1992-1994 y 1995-1997 respectivamente.

La liberalización financiera que consistió en la reducción del encaje legal a los depósitos bancarios del 42% al 18%, en la liberalización de las tasas de interés activas y pasivas, y en la autorización a las instituciones públicas a depositar en los bancos privados en lugar del banco central, aumentó significativamente los recursos monetarios destinados al financiamiento interno. Estos mayores recursos fueron destinados al financiamiento del consumo, a tasas significativamente mayores. Esta situación motivó la aguda reasignación del crédito desde el financiamiento a la producción hacia el consumo. Previo a la liberalización financiera, en 1988, los sectores agrícola, ganadero e industrial captaban el 66% del total de créditos concedidos por el sistema bancario; en 1994 la participación de estos 3 sectores había caído al 32% y en 1997 se mantenía en sólo 31% (BCP, Mayo, 1998). La participación en los créditos concedidos por el sistema bancario a los sectores comerciales y "otros fines", relacionados primordialmente al financiamiento del consumo, pasó del 30% en 1988 al 60% en 1994 (BCP, mayo 1998).

Cuadro 2. Indicadores macroeconómicos

Indicadores	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
(En porcentajes)											
Tasa de crecimiento del PIB ¹	6.4	5.8	3.1	2.5	1.8	4.1	3.1	4.7	1.2	2.6	-0.4
Tasa de crec. Poblacional ¹	3.2	3.2	3.2	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7	2.6	2.6	2.6
Tasa Arancelaria ²	54.0	14.8	14.8	14.8	9.1	9.1	9.1	9.1	nd	9.6	nd
Inflación (IPC) ¹	17.0	28.5	44.1	11.8	17.8	20.4	18.3	10.5	8.2	6.2	14.6
Tasa de interés activa ponderada nominal ³	28.0	28.0	30.0	32.4	35.0	35.4	35.5	34.0	31.9	27.8	30.4
Tasa de interés activa real ³	11.0	-0.5	-14.1	20.6	17.2	15.0	17.2	23.5	23.7	21.6	15.8
Tasa de interés activa ponderada en dólares ³	nd	nd	14.1	14.8	14.1	12.4	12.7	14.0	14.4	13.5	13.0
Tasa de interés pasiva ponderada en dólares ³	nd	nd	7.0	6.1	5.2	4.3	4.7	5.2	4.5	3.9	3.6
(Índice)											
Tipo de cambio real ¹	100	104.5	101.6	86.1	83.9	85.4	82.6	83.6	80.2	78.2	85.5
Reexportaciones ⁴	nd	nd	100.0	128.2	152.5	243.8	291.1	346.9	309.6	257.1	nd
Demanda Agregada Interna (% del PIB)											
Consumo Privado ¹	72.9	67.2	74.0	73.7	77.6	78.5	87.1	85.4	85.6	86.1	85.8
Consumo del Gobierno ¹	7.2	7.2	7.2	8.4	8.9	9.0	9.1	9.7	10.6	10.5	10.6
Formación Interna Bruta de capital fijo ¹	19.6	20.5	21.9	22.7	20.8	20.5	20.8	21.4	21.1	20.3	19.3
Aumento de Existencias ¹	1.8	1.8	1.7	2.4	2.2	2.1	2.1	2.0	2.0	1.8	1.8
Sector Externo (% del PIB) ¹											
Exportaciones ¹	21.8	22.2	25.8	27.0	25.4	34.1	35.2	39.3	34.3	31.5	29.3
Importaciones ¹	23.3	18.9	30.6	34.2	35.0	44.2	54.3	57.8	53.6	50.2	46.8
Exportaciones netas ¹	-1.6	3.3	-4.8	-7.2	-9.5	-10.1	-19.1	-18.5	-19.3	-18.7	-17.5
Balanza de Pagos ^{5,3} (% del PIB)											
Cuenta Corriente ^{5,3}	nd	6.2	-3.2	-5.3	1.3	3.6	-0.7	-4.1	-3.3	-5.0	-1.2
Saldo Comercial (Inc. Bi-nac.)	nd	7.2	-2.9	-5.6	0.9	1.4	-2.6	-5.7	-5.0	-6.4	-1.3
Cuenta de capital ^{5,3}	nd	-0.5	1.2	2.4	-3.8	1.3	2.9	5.9	2.1	5.9	3.2
Inversión Directa ^{5,3}	0.2	0.3	1.3	1.3	1.9	1.1	1.2	1.7	2.6	2.3	4.9
Errores y Omisiones ^{5,3}	nd	-2.2	6.2	7.7	-3.2	-3.6	2.2	-1.2	0.8	-3.1	-1.6
Balanza Global ^{5,3}	nd	3.5	4.2	4.8	-5.7	1.3	4.4	0.7	-0.5	-2.3	-0.3
Saldo Comercial + E&O	nd	5.0	3.3	2.1	-2.3	-2.2	-0.4	-6.8	-4.2	-9.5	-2.9

Cuadro 2. Indicadores macroeconómicos (continuación)

Indicadores	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Ahorros (porcentajes del PIB)											
Ahorro Empresas ¹	2.2	2.7	2.1	2.4	1.9	2.0	2.1	2.1	1.9	1.7	1.7
Ahorro familias ¹	5.0	7.5	5.4	5.8	1.5	0.5	-9.3	-8.7	-7.9	-8.2	-7.4
Ahorro del Gobierno ¹	0.3	1.3	2.4	0.1	0.1	0.3	1.6	2.5	0.5	0.9	0.6
Ahorro Externo ¹	1.7	-4.5	3.1	6.0	9.3	9.8	18.6	17.5	18.6	17.6	16.3
Deuda (porcentajes del PIB)											
Pública Externa	nd	71.2	44.3	33.4	22.6	21.9	19.7	18.4	16.2	15.9	20.8
Pública Interna	nd	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.8	2.8
Finanzas públicas (% del PIB)											
Ingresos Tributarios ⁶	nd	8.7	8.9	8.7	8.7	8.5	9.8	11.2	10.5	10.7	10.6
Gastos Totales ⁶	nd	9.0	9.4	12.1	14.0	13.2	13.9	16.0	16.1	17.2	17.2
Superávit ⁶	nd	2.4	3.0	-0.2	-0.6	0.4	1.1	-0.3	-1.1	-1.4	-1.0
Mercado de trabajo ⁷ (En %)											
Desempleo abierto en Asunción ⁷	nd	5.1	5.7	5.5	4.5	4.6	4.1	5.5	9.2	3.8	3.8
Desempleo abierto urbano ⁷	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	5.3	8.2	6.9	7.2
Desempleo oculto urbano ⁷	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	2.5	2.7	7.2	7.7
Desempleo Total urbano ⁷	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	7.8	10.9	14.1	14.9
(Índice)											
Ingreso laboral medio real ⁷	100	116.1	113.1	132.5	143.1	147.3	175.6	178.5	191.1		
Salario mínimo real ⁶	100	105.7	99.6	98.7	98.7	100.6	101.3	106.2	109.4	113.3	111.2

Fuente: 1. Boletín de Cuentas Nacionales del BCP, 2. OMC 1997, 3. Informe de Coyuntura del BCP, abril 1999, 4. DEI-BCP (1998), 5. Estadísticas Económicas del BCP, varios números; 6. Ministerio de Hacienda, SSEEI; 7. Dirección General de Estadísticas Encuestas y Censos, Encuestas de Hogares, varios años. OBS: Los datos de la balanza de Pagos de 1989-1991 tiene como fuente a 5. y los de 1992-1997 a 3.

En 1995 y 1997 se desatan dos crisis financieras de proporciones considerables en la economía paraguaya; 26 entidades financieras van a la bancarrota y 4 se encuentran en proceso de liquidación, afectando a miles de ahorristas y obligando la onerosa intervención del BCP en un programa de auxilio bancario. Las causales de estas crisis financieras han sido los altos niveles de corrupción en el sistema financiero, la inadecuada supervisión del Banco Central. Además del sobrefinanciamiento del consumo que provocó un aumento insostenible de las tasas de morosidad en un segmento de la banca nacional. El aumento de la morosidad fue igualmente catalizado por la contracción de las actividades de las empresas industriales destinadas al mercado interno debido a la reducción arancelaria y la sobrevaluación cambiaria (Gibson y Molinas, 1998).

3. Las medidas de liberalización de balanza de pagos y el comportamiento del sector externo

3.1. La liberalización comercial

En 1989, se produce una significativa reducción arancelaria que de una tasa promedio del 54% en 1988 se reduce a menos del 15% (ver cuadro 2).² Las reducciones arancelarias se profundizan en 1991 con la incorporación paraguaya al Mercosur que significó una inmediata reducción arancelaria del 47% para los productos provenientes de los demás países socios, que no se encontraban en la lista de excepción. Las reducciones arancelarias se acentúan aún más en 1992 cuando entra a regir un nuevo régimen tributario, el arancel medio vuelve a disminuir a aproximadamente 9% (OMC 1997). Las reducciones arancelarias efectivas han sido tal vez de una escala mucho menor que la sugerida por las reducciones porcentuales en los aranceles nominales mencionadas recientemente, debido al gran contrabando existente en el país (Borda y Masi, 1998; Connolly y otros, 1995; Morley y Vos, 1998). Con los acuerdos del arancel externo común (AEC) del Mercosur se revierten parcialmente las reducciones arancelarias adoptadas unilateralmente por Paraguay. Con la progresiva entrada en vigencia del AEC, los niveles promedio de aranceles se incrementan paulatinamente. Así de un 9,1% en

2. Los promedios arancelarios señalados no son ponderados por importaciones.

1995, los aranceles promedios vigentes en Paraguay para el 2006 serán de 11% (OMC 1997).

Las sostenidas reducciones arancelarias en el período 1989-1995, sumadas a la apreciación del guaraní y a la reasignación crediticia desde el financiamiento de la producción al financiamiento del consumo, mencionadas anteriormente, han tenido un tremendo impacto en el crecimiento de las importaciones. En efecto, la conjugación de estos tres factores, posibilitó una explosión del consumo de las familias que satisficieron sus demandas con bienes importados en forma creciente. La participación del consumo en el PIB aumentó del 73% en 1988 al 86% en 1997 (ver cuadro 2). Igualmente, las importaciones como porcentaje del PIB aumentaron de 23% al 50% en el mismo período. Los componentes más dinámicos dentro de las importaciones fueron los bienes de consumo, tanto duraderos (crecimiento del 208% para el período 1990-1995) como no duraderos (407% para igual período) (BCP, 1997). Las tasas de crecimiento de las importaciones de bienes intermedios y de capital crecieron sólo en 62% y 72% respectivamente desde 1990 a 1995 en dólares corrientes (BCP, 1997). Las exportaciones no se incrementaron al ritmo requerido para eliminar el impacto contractivo de las importaciones. Las exportaciones como porcentaje del PIB aumentaron del 22% en 1988 al 32% en 1997 (ver cuadro 2).

Un segmento importante del comercio externo paraguayo lo constituye el comercio de reexportación. Este comercio ha jugado un papel importante en la captación de divisas en los noventa. Las reexportaciones incluyen productos importados tanto del Mercosur como de terceros países, que luego de agregarle un margen de comercialización son reexportados en cantidades pequeñas a Brasil y Argentina, beneficiándose del régimen de importación de turismo. Los productos así introducidos a estos países resultan a menor precio que si son exportados en grandes cantidades. Frecuentemente, productos de origen argentino y brasileño, reexportados desde Paraguay, resultan más baratos que los mismos productos que permanecieron en el país. Una de las razones catalizadoras del comercio de reexportación, además de las diferencias arancelarias vigentes previo a la uniformidad arancelaria del AEC,³ es la disparidad de presiones tributarias internas entre Paraguay (11%) y Argentina y Brasil (entre 28 y 30%) (Borda y Masi, 1998, p. 146). El volumen de reexportación fue en constante aumento en el período 1990-1995 para luego

3. Los productos a ser reexportados son usualmente aquellos que tienen un alto arancel en Argentina y Brasil (cigarrillos, whiskies y electrónicos) mientras que en Paraguay pagaban un modesto arancel de 2-10%.

contraerse en 1996-1997, según estimaciones del banco central (cuadro 2). Las razones de la contracción se deben al aumento de los costos de transacciones generados por la reducción en las cuotas permitidas de importación por el régimen de turismo impuestas por Brasil y Argentina, la reducción de oportunidades de arbitraje debido a la armonización de los AEC dentro del Mercosur, y al aumento de la vigilancia fronteriza (DEI-BCP, 1998).

La balanza comercial se ha deteriorado sostenidamente en el período 1989-1997, de acuerdo a los datos de los boletines de cuentas nacionales del banco central que los mide en guaraníes constantes de 1982. Desde un ligero superávit comercial del 3,3% del PIB en 1989 se pasa a un déficit equivalente al 18,7% del PIB en 1997, como se observa en el cuadro 2. Los registros del sector externo de los boletines de cuentas nacionales (BCN) paraguayas intentan corregir por el comercio no registrado, para lo cual estiman los efectos de las reexportaciones. No obstante, algunos analistas suponen que esta corrección sería insuficiente y estiman que los efectos de las reexportaciones se denotan fundamentalmente en el renglón de errores y omisiones de la balanza de pagos (E&O) (Morley y Vos, 1997). Sumando los E&O al saldo comercial registrado en la cuenta corriente de balanza de pagos, observamos una tendencia similar a la registrada en los boletines de cuentas nacionales (BCN) del banco central.⁴ Desde un superávit comercial del 5% del PIB en 1989 (en comparación al 3,3% según BCN) se pasa a un déficit del 9,5% del PIB en 1997 (en comparación al déficit de 18,7% según BCN) como lo señala el cuadro 2. De las comparaciones de los saldos comerciales registrados en cuentas nacionales y en la balanza de pagos en el cuadro 2, resulta evidente el impacto favorable de las binacionales en alivianar las presiones por divisas generadas por los déficit comerciales del resto del sistema productivo paraguayo.

3.2. La liberalización de la cuenta de capital

El marco regulatorio para el funcionamiento del mercado de capitales en Paraguay es muy reciente. Por lo tanto, el elemento más sensible a la

4. Las diferencias principales entre los registros de exportaciones netas de bienes y servicios de las cuentas nacionales (BCN) y de la balanza de pagos son (i) la unidad de registro (guaraníes constantes de 1982 para las cuentas nacionales y dólares corrientes para la balanza de pagos), y (ii) la balanza de pagos incluye la participación paraguaya en las binacionales Itaipú y Yacypretá, en lo referente a las ventas de energía y compra de bienes.

liberalización de la cuenta de capitales ha sido la inversión extranjera directa. El mercado de capitales se crea por una ley sancionada en 1991, y los beneficios fiscales para las empresas que cotizan en bolsa se amplían en 1993 y 1998. No obstante, el volumen de operaciones en este mercado es insignificante y en ella se encuentran operando aproximadamente 60 empresas (Borda y Masi, 1998, ABC, 1999). No existe por lo tanto las condiciones institucionales para un efecto fuerte, a la Ros (1995), de *crowding in* de capitales extranjeros vía inversión de cartera. Las altas tasas de interés activas, por otro lado, no han tenido una contraparte en tasas pasivas atractivas como se puede apreciar en el cuadro 2. Las tasas pasivas, a diferencia de las activas, no se diferencian significativamente de las tasas en otros mercados internacionales. El margen de intermediación en moneda extranjera ha sido superior a las tasas pasivas en 2.6 veces en 1998.

La inversión extranjera directa en Paraguay no ha jugado un papel preponderante en la economía en las últimas décadas. En el período 1990-1997, la misma ha alcanzado un promedio de 1,7% del PIB (ver cuadro 2). No obstante, dentro de este limitado papel, se ha observado un continuo aumento de la misma durante el período 1988-1996, incrementándose de un mínimo de 0,2% del PIB en 1988 a un máximo de poco más del 2,6% del PIB en 1996. Este incremento se debió tal vez a la adecuación de la legislación para facilitar los procedimientos de radicación de inversiones extranjeras y las medidas liberalizadoras. La inversión en 1996 superó en más de treinta veces la de 1988.⁵

El destino de la inversión extranjera fue trasladándose desde los sectores productivos (agropecuario e industrial) que en 1991 componían 88% de las inversiones realizadas al de servicios (telecomunicaciones, comercio y finanzas) que en 1996 componían el 71% de las inversiones realizadas como se puede ver en el cuadro 3. Este cambio de composición de la inversión extranjera afectaría adversamente los niveles de productividad relativa de los bienes transables agrícola e industriales, si consideramos la inversión extranjera directa como una fuente importante de aumento de productividad vía renovación tecnológica. Esta situación limitaría aún más las perspectivas de disminuir el creciente déficit comercial vía aumento de competitividad en la producción de bienes transables.

5 La inversión extranjera directa registrada en la balanza de pagos incluye la inversión extranjera directa en las binacionales Itaipú y Yacyretá.

Cuadro 3: Composición de la Inversión Extranjera Directa en Paraguay por Destino

Año	Porcentajes					Total
	Agropecuario	Industria de Alimentos	Industria Química	Telecomunicaciones	Otros*	
1991	40	43	5	0	12	100
1992	19	65	5	5	5	100
1993	16	48	7	3	26	100
1994	5	28	16	5	46	100
1995	7	32	14	1	46	100
1996	5	13	11	5	66	100

Fuente: Departamento de Economía Internacional. (*) Incluye comercio, y finanzas-BCP.

A partir de 1989, se han realizados esfuerzos para mejorar el marco legal para la inversión extranjera. La norma legal principal de incentivo a la inversión es la Ley 60/90 "Régimen de Incentivos Fiscales para la Inversión de Origen Nacional y Extranjero", promulgada en 1990, que ofrece considerables ventajas al inversionista a través de importantes reducciones en las obligaciones tributarias durante los primeros años después de realizada la inversión, así como la simplificación de los trámites para el acceso a los incentivos fiscales que promueva la inversión. Las restricciones a la inversión extranjera en Paraguay son mínimas. Las mismas incluyen un reducido impuesto a la remisión de utilidades, el dominio estatal de los minerales en estado natural (con excepción de las sustancias pétreas), y la reservas de carga en el transporte marítimo y pluvial.

Paraguay ha ampliado considerablemente los tratados bilaterales tendientes a la promoción y protección de inversiones extranjeras desde 1989. Un total de 14 nuevos acuerdos bilaterales se firmaron y ratificaron durante el período 1989-1994, lo cual duplicaron los siete acuerdos bilaterales en materia de inversión logrados durante el período 1956-1988 (DEI-BCP 1998). La legislación paraguaya, renovada en los noventa, permite el establecimiento de zonas francas comerciales, industriales y de servicios (Ley 523/94), así como el establecimiento de industrias maquiladoras de exportación (Ley 1.064). No obstante el desarrollo tanto de zonas francas como de industrias maquiladoras en Paraguay es exiguo.

En general las inversiones productivas en Paraguay se encuentran limitadas por la aguda carencia de capital humano e infraestructura física adecuadas. Estas carencias explicarían en parte, el poco éxito que ha tenido el aumento de beneficio a las inversiones extranjeras, establecida en la nueva legislación, en la promoción de inversiones extranjeras directas.

en los sectores de producción de bienes transables, que incluye a las industrias maquiladoras.⁶ Por ejemplo, la inscripción bruta en el nivel secundario en 1992 fue del 33%, en comparación con el promedio latinoamericano de 47% y de 55% para países de ingresos semejantes. El grado de escolaridad promedio de los productores agropecuarios era sólo de cuatro años en 1991 (Ministerio de Agricultura y Ganadería, 1992). La infraestructura física en Paraguay, la peor de la región, según el cuadro 4, sería igualmente un factor limitante importante en la radicación de mayores inversiones extranjeras directas en el área de los bienes transables.⁷

Cuadro 4: Índices de infraestructura en la región (Indicadores normalizados de acuerdo al país con indicador más alto)

Pais	Carreteras (Km/mil hab.)	Electricidad (% de casas)	Teléfonos (líneas/mil habitantes)
Paraguay	32	69	19
Chile	38	98	49
Brasil	50	91	47
Uruguay	100	93	100
Argentina	82	100	72

Fuente: Janson y Sapelli, 1996.

Se observa en el cuadro 2 que los saldos de la deuda externa pública paraguaya han disminuido sostenidamente desde más del 70% del PIB en 1989 a menos del 16% en 1997. La disminución más significativa se produjo entre los años 1989-1990, cuando Paraguay y Brasil llegan a un acuerdo sobre la deuda paraguaya de 427 millones de dólares (aproximadamente

6. Una encuesta del Banco Mundial (Janson y Sapelli, 1996) señala que la restricción más importante percibida por las empresas, locales y extranjeras, para sus operaciones y crecimiento en Paraguay es la escasez de trabajadores calificados. El mismo informe señala que la educación formal en el país es muy pobre comparado con el resto de la región y que la asistencia al nivel secundario es una de las más bajas de Latinoamérica (pp. 10-11).

7. En este contexto, las restricciones en capital humano y en infraestructura física serían especialmente preocupantes en un proceso de eliminación arancelaria total dentro del Mercosur. Si el inversionista extranjero radicado en otros países del Mercosur puede tener acceso irrestricto al mercado paraguayo, la pregunta obvia es ¿porqué producir en Paraguay donde las limitaciones en infraestructura y capital humano son mayores?

el 10,6% del PIB). Esta deuda podía ser pagada con títulos de la deuda brasileña adquirida en los mercados secundarios. Los niveles de endeudamiento externo público del Paraguay a 1996 constituía uno de los más bajos de la región (Ceppro, 1996). El nivel de endeudamiento privado a través de créditos de proveedores no es igualmente preocupante, el mismo osciló entre 0,6% del PIB en 1992 al 1% del PIB en 1997 (BCP, 1999). Los niveles relativamente bajos de endeudamiento externo, contrastan con el deterioro de la balanza comercial. El déficit comercial habría sido financiado principalmente por los ingresos de divisas generadas por las hidroeléctricas binacionales y por el aumento de divisas generadas por las inversiones extranjeras directas. Aparentemente, las autoridades económicas del país no habrían utilizado efectivamente al financiamiento externo para aliviar las restricciones de capital humano y de infraestructura que padece la economía paraguaya. Esta omisión en la reducción de las brechas de calidad de los factores productivos habrían limitado las posibilidades de expansión de la economía paraguaya.

4. El impacto de la liberalización de la balanza de pagos sobre el crecimiento de la economía paraguaya

A partir de la liberalización de la balanza de pagos iniciada en 1989, el desempeño de la economía paraguaya puede dividirse en dos períodos. El primero (1989-1995) caracterizado por un crecimiento moderado con tasas anuales del 3,6% en promedio, y el segundo período (1996-1998) caracterizado por un estancamiento económico donde las tasas de crecimiento anual promedio de 1,1%, fueron inferiores al crecimiento poblacional, como se puede observar en el cuadro 2. En esta sección analizaremos los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre el crecimiento, a través de una evaluación del comportamiento de la demanda agregada y de los sectores productivos a partir de 1989.

4.1. El comportamiento de la demanda agregada

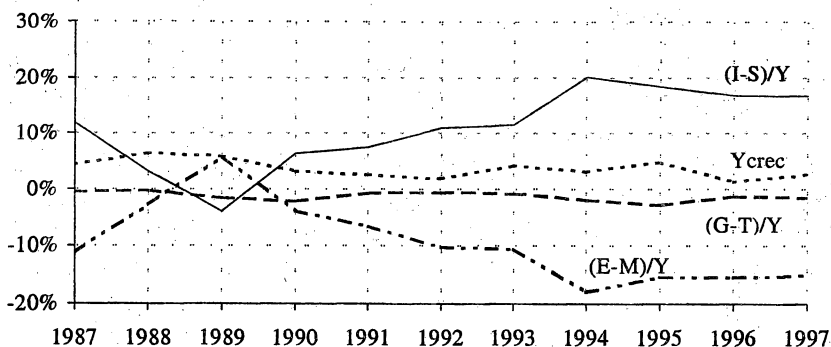
Los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre los componentes de la demanda agregada se manifiestan en el creciente déficit comercial, la expansión del consumo y la estabilidad de las inversiones como porcentaje del PIB en un contexto de reducción de la inversión

pública, obtenidas en parte gracias al aumento de las inversiones extranjeras directas.

Ciertamente los componentes del gasto más dinámicos fueron las exportaciones y las importaciones durante el período de crecimiento moderado (1989-1995). La participación del comercio exterior como porcentaje del PIB aumenta del 41% en 1989 al 97% en 1995 según el cuadro 2. Su impacto fue severamente contractivo, sólo en 1989 se registra un superávit comercial, de acuerdo a los boletines de cuentas nacionales del banco central. El déficit comercial en el período (1988-1995) se incrementó rápidamente. La reducción arancelaria y la sobrevaluación cambiaria desempeñaron sin lugar a dudas un papel importante en el aumento del déficit comercial, como lo mencionamos anteriormente. El déficit comercial aumenta nuevamente en 1996 para reducirse muy ligeramente en el 1997.

El efecto contractivo del sector externo se observa claramente en el gráfico 1 que ilustra el efecto neto de las "inyecciones" y "fugas" como porcentajes del PIB en el sector externo, fiscal, y ahorro-inversión privada. Estos efectos netos se los contrasta con las tasas de crecimiento del producto. En el gráfico observamos que a partir de 1989, el sector externo se vuelve crecientemente contractivo, de acuerdo a la trayectoria de la línea $(E-M)/Y$.

Gráfico 1: Balances macroeconómicos



Y=PIB, I=inversión, S=ahorros privados, G=consumo de gobierno, T=impuestos, E=exportación, M=importación, y Y_{crec} =tasa de crecimiento del PIB.

Los comportamientos del consumo privado y de la inversión fueron claramente expansivos en toda la década del noventa, como lo denota la

trayectoria de la línea (I-S)/Y. Las tasas anuales de crecimiento del consumo privado alcanzaron el 5,9% y el 2,4% en los períodos 1989-1995 y 1996-1997 respectivamente. En contrapartida, el ahorro de las familias decayó sostenidamente del 7,5% del PIB en 1989 a un ahorro negativo del 9% del PIB en 1994, para luego mantenerse en niveles negativos similares en los años posteriores.

En comparación al sector externo y al consumo, la participación de la inversión en el PIB fue relativamente estable en el período 1988-1997, oscilando ligeramente alrededor del 23% en promedio. Esta relativa estabilidad en la participación de las inversiones se produce en un contexto de reducciones importantes de la inversión pública en 1989-1992 y 1995-1997. La reducción de la inversión pública en estos períodos fue frecuentemente contrapesada con aumentos en la inversión privada, lo cual se vio facilitada en parte por el aumento de las inversiones extranjeras directas, señaladas anteriormente. No obstante, debemos señalar que la disminución de la inversión pública, tradicionalmente dirigida al sector de infraestructura, es preocupante en el contexto del agudo déficit de infraestructura mencionado arriba. En este sentido, la contracción de las inversiones públicas no son sustituidas cualitativamente por las inversiones extranjeras que no se han dirigidos primordialmente al sector de infraestructura productiva.

La inversión pública que componía en promedio el 27,4% de la formación interna bruta de capital en el período 1984-1988, reduce su participación porcentual en las inversiones en el período 1989-1992 a 18,7%. Las inversiones del gobierno en este período fueron inferiores a los niveles alcanzados en 1988 en valores constantes.

La inversión interna bruta en capital fijo fue moderadamente expansiva en el período 1989-1995, expandiéndose a tasas anuales del 4,9%, y contractiva durante 1995-1997, registrando tasas anuales de -0,8%. La participación de inversiones en maquinarias y equipos tuvo una fuerte contracción en la inversión de capital fijo en favor de las inversiones edilicias desde 1992. En efecto, las inversiones en maquinarias y equipos, que en promedio componía el 53% de las inversiones en el período 1989-1991 constituían sólo el 34% en promedio en el período 1992-1997. Esta contracción relativa de inversiones en equipos y maquinarias afectaría adversamente la incorporación de nuevas tecnologías en los distintos procesos productivos, con impactos negativos en el aumento de la productividad de los sectores productivos. La contracción de la inversión en el período 1995-1997 se debió fundamentalmente a la contracción de inversiones en maquinarias y equipos que se redujo en 11,5% en valores constantes.

El financiamiento de la inversión se realizó en gran medida con ahorros externos que aumentó sostenidamente desde un ahorro negativo del 4,5% del PIB en 1989 a un ahorro positivo de 18,6% del PIB en 1994. El promedio de ahorro externo en el período 1994-1997 fue del 18% del PIB. El ahorro de las empresas tuvo una ligera declinación en el período 1989-1997 del 2,7% al 1,7% del PIB. El ahorro del gobierno presentó una mayor volatilidad, oscilando desde el 0,1% al 2,5% del PIB en el período 1989-1997.

La línea (G-T)/Y en el gráfico 1 ilustra la trayectoria de un segmento del ahorro del gobierno. Las tasas anuales promedio de crecimiento del gasto público corriente fueron del 8,1% en el período 1989-1995 y 5,6% en el período 1996-1997. La participación del consumo del gobierno en el PIB aumentó del 7,2% al 10,5% en el período 1989-1997. Con el proceso de democratización iniciado en 1989, las demandas de los sectores sociales por un mayor gasto social fueron más efectivas. Morley y Vos (1998) señalan que un reciente estudio de la CEPAL menciona que los gastos sociales se incrementaron del 2,6% del PIB en 1990 a 6,6% del PIB en 1995.

En contrapartida, los ingresos tributarios sin incluir los aportes a la seguridad social crecieron del 8,5% del PIB en 1989 a 11,3% del PIB en 1997. El aumento de los ingresos tributarios, se debió en parte a una reforma tributaria que simplificó la estructura impositiva en 1991. No obstante, los niveles de evasión aún se mantienen altos, en más del 42 % para el IVA (Richards, 1998).

4.2. El comportamiento de los sectores productivos

Mientras el patrón de consumo ha cambiado drásticamente favoreciendo al exterior, a juzgar por el aumento de las importaciones de bienes de consumo, es menos evidente que el sector productivo se haya beneficiado de la liberalización de la balanza de pagos. Los cambios en la estructura de la producción sectorial no han sido drásticos en los noventa según el cuadro 5, el período de crecimiento moderado (1989-1995) tuvo sus motores en los sectores agropecuarios y de comercio y finanzas. No obstante, las tasas de crecimientos anuales de estos sectores han sido relativamente volátiles durante este período. Posteriormente a 1995, el sector agropecuario sigue creciendo a tasas mayores que la del PIB total pero no ocurre lo mismo con los sectores de comercio y finanzas. Los efectos de la liberalización de la balanza de pagos más significativos se dieron en la expansión del comercio, relacionada a la reexportación, y en la contracción de la industria nacional destinada al mercado interno, debido en parte al abaratamiento de las importaciones.

Cuadro 5: Producto Interno Bruto por sectores

Sector	Porcentajes del PIB									
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bienes Agropecuarios	27.3	27.8	27.5	26.7	26.3	26.6	25.7	26.5	26.5	27.2
Sector Agrícola	16.9	17.5	17.2	16.0	15.5	16.0	15.1	16.1	16.0	16.5
Minería	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Industria	16.2	16.2	16.1	15.9	15.6	15.3	15.1	14.8	14.3	13.9
Construcciones	5.6	5.4	5.2	5.3	5.4	5.3	5.4	5.3	5.4	5.3
Electricidad	2.5	2.5	2.8	3.0	3.3	3.7	4.3	4.7	4.9	5.0
Agua y Servicios	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.6	0.5
Trans. y Comun.	4.6	4.6	4.6	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.8
Comercio y Finanzas	26.5	26.3	26.4	26.9	26.6	26.5	26.8	26.0	25.4	24.8
Comercio	21.6	21.4	21.5	21.9	21.1	21.2	20.9	20.2	19.7	19.1
Finanzas	5.0	4.8	4.9	5.0	5.5	5.3	5.9	5.8	5.7	5.8
Gobierno General	4.2	4.5	4.5	4.5	4.8	4.8	5.0	5.1	5.5	5.7
Viviendas	2.7	2.6	2.6	2.6	2.8	2.7	2.7	2.7	2.7	2.7
Otros Servicios	9.5	9.3	9.4	9.5	9.6	9.4	9.4	9.2	9.4	9.4
	En Tasas de Crecimiento									
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bienes Agropecuarios	-	7.7	2.2	-0.6	0.1	5.6	-0.6	8.1	1.3	5.3
Sector Agrícola	-	9.8	0.9	-4.4	-1.3	7.6	-3.0	11.5	1.1	5.8
Minería	-	5.8	3.7	5.0	5.0	-1.2	5.0	2.9	1.5	2.0
Industria	-	5.9	2.5	1.1	0.4	2.0	1.5	3.0	-2.2	-0.2
Construcciones	-	2.5	-0.9	3.0	5.0	2.7	3.6	4.0	3.0	1.0
Electricidad	-	6.4	14.2	10.5	12.8	14.0	21.0	15.0	6.0	4.5
Agua y Servicios	-	3.7	10.9	1.3	-3.3	15.2	17.0	12.0	7.0	-3.9
Trans. y Comun.	-	4.8	3.7	5.0	2.5	3.4	3.9	3.5	2.5	3.8
Comercio y Finanzas	-	4.7	3.6	4.4	0.6	3.8	4.3	1.6	-1.0	0.2
Comercio	-	5.3	3.5	4.8	-2.2	5.1	2.0	1.4	-2.0	-0.7
Finanzas	-	2.2	5.0	5.4	10.2	1.1	16.2	2.8	-1.0	3.5
Gobierno General	-	13.2	2.9	3.0	7.8	4.3	6.5	7.0	10.0	7.0
Viviendas	-	2.4	2.4	3.5	7.0	2.5	3.5	3.0	3.0	2.0
Otros Servicios	-	3.4	4.1	4.0	2.5	2.5	2.5	2.5	3.1	3.4
PIB TOTAL	-	5.8	3.1	2.5	1.8	4.1	3.1	4.7	1.2	2.6

Dentro del sector agropecuario, uno de los propulsores del crecimiento moderado hasta 1995, el sector agrícola ha fluctuado considerablemente en cuanto a tasas de crecimiento, en un rango de -4,4% en 1991 a 11,5% en 1995. La participación del sector agropecuario en general se mantuvo alrededor del 27% del PIB en los noventa y el agrícola en particular en 16%, según el cuadro 5. La caída de los precios internacionales del algodón en el período 1989-1993 y la sobrevaluación del tipo de cambio, afectaron negativamente los precios pagados a los productores de este cultivo campesino. Los precios reales internos al algodón en rama declinaron constantemente en el período 1989-1992 y a pesar de relativas mejorías en el período 1993-1995, nunca lograron acercarse a los niveles de 1989 (BCP, 1998). A las dificultades de precios del algodón se le sumó la restricción crediticia a la producción algodonera, especialmente en el mercado informal (SCI, noviembre, 1995). El volumen de algodón producido para el período 1991-1997 decreció a una tasa del 22% anual. El sector campesino algodonero fue el grupo social más afectado por los procesos económicos en los noventa.

La soja, el cultivo empresarial, con precios internacionales más estables aumentó en 17% anual en el mismo período, contribuyendo al repunte de las exportaciones arriba mencionado (ver cuadro 5).

Los sectores de comercio y finanzas junto al sector agropecuario conforman más del 50% del PIB en los noventa. En los años 1991-1992 y en 1994, las tasas de crecimiento alcanzadas por los sectores de comercio y finanzas compensaron el mal desempeño del sector agrícola como se observa en el cuadro 5. La liberalización financiera y el comercio de reexportación mencionados anteriormente son elementos importantes para entender el desempeño relativamente favorable de estos sectores en el período 1989-1995. A partir del advenimiento de las crisis financieras y las mayores dificultades al comercio de reexportación en 1995, observamos una retracción en las tasas de crecimiento de estos sectores.

En cuanto a la producción industrial, observamos una constante disminución de su participación en el PIB del 16,2% en 1988 a 13,9% en 1997. Excepto en 1989, las tasas de crecimiento de la producción industrial han estado siempre por debajo de las tasas de crecimiento del PIB total y en 1996-1997, han registrado tasas negativas de crecimiento. La reducción arancelaria y la sobrevaluación del tipo de cambio real que favorecieron la importación de bienes de consumo, así como la restricción crediticia, habrían sido factores contractivos de una industria nacional caracterizada en general por bajos índices de competitividad debido a las agudas restricciones en infraestructura física y de capital humano mencionadas anteriormente.

El gobierno general y las empresas públicas (electricidad y agua) han crecido a un ritmo para compensar la contracción relativa del sector industrial, aumentando paulatinamente su participación en el PIB. Esta observación es consistente con el aumento de los gastos sociales en los noventa señalados más arriba. En efecto, las expansiones en los gastos de educación, salud, viviendas, así como una mayor cobertura de las redes sanitarias y de electrificación rural se registran en estos sectores.

5. Empleo y productividad del trabajo: efectos sectoriales

Los cambios en la estructura del empleo han sido más agudos que los registrados en la estructura de la producción. Los sectores de mayores cambios son los mismos que han impulsado el crecimiento en los noventa: el sector agropecuario y comercio/finanzas. El sector agropecuario ha declinado en su absorción relativa de mano de obra de un 47% en 1982 a 37% y 28% en 1992 y 1997 respectivamente como se puede ver en el cuadro 6. También se puede observar que los sectores de comercio y finanzas han aumentado constantemente su participación en el empleo, pasando de absorber sólo el 11% del empleo en 1982 a 17% y 27% en 1992 y 1997 respectivamente. La disminución registrada en la absorción del empleo por el sector agropecuario en el período 1992-1997 contrasta con la relativa estabilidad de su contribución al PIB en el mismo período. Más aún, el aumento de la absorción del empleo en los sectores de comercio y finanzas en el período 1992-1997 contrasta con la disminución de la contribución del sector comercio al PIB y de la estabilidad en la contribución al PIB del sector finanzas en el mismo período. En otras palabras, se observa un cambio significativo en la productividad en estos sectores.

Cuadro 6: Estructura Sectorial del Empleo
(Población ocupada de 12 años y más)

Sector	Porcentajes del total		
	1982	1992	1997
Bienes Agropecuarios	47.0	37.4	28.5
Minería	0.1	0.2	0.2
Industria	13.0	13.0	12.5
Electricidad y Agua	0.3	0.7	0.6
Construcciones	7.1	7.4	5.0
Comercio	9.0	15.9	24.1
Finanzas	1.9	0.9	3.4
Transporte	3.2	3.4	4.0
Otros Servicios	18.3	21.1	21.7

Fuentes: Censos Nacionales 1982, 1992; Encuestas de Hogares 1997-1998. Observación: la última encuesta integrada de hogares corresponde al período agosto 1997-julio 1998. En este trabajo consideramos a efectos prácticos que estas estimaciones corresponden a 1997.

Es igualmente llamativa la absorción del sector industrial del 13% en el período 1992-1997, que contrasta con su constante declinación en su participación del PIB. La estabilidad de la contribución del sector construcciones en el PIB en los noventa contrasta con su declinación en la absorción del empleo. La absorción de mano de obra en los demás sectores se ha mantenido más estable.

Los contrastes entre variaciones en la estructura del empleo y del producto, nos señalan cambios dispares en la productividad del trabajo en los distintos sectores. Estos cambios los podemos observar en el cuadro 7. Observamos un constante retroceso en los aumentos de la productividad global del trabajo a partir de 1982. La productividad del trabajo en los sectores industriales y comerciales han disminuido significativamente. La productividad en el sector financiero aumentó en el período 1972-1992 pero tuvo una drástica reducción en el período comprendido entre 1992-1997. El sector agropecuario presenta un leve aumento de su productividad a partir de 1972.

Cuadro 7: Cambios en la productividad del trabajo por sectores

Sector	Tasas interanuales			
	1972-82	1982-92	1992-97 ^{na}	1992-97 ^a
Total	4.8	-0.4	-5.7	-3.1
Bienes Agropecuarios	4.2	2.0	0.3	3.0
Minería	14.9	-0.7	-5.0	-2.4
Industrias	4.8	-0.9	-7.1	-4.6
Electricidad y Agua	13.0	-5.1	4.7	7.6
Construcciones	9.2	-2.9	1.5	4.2
Comercio	3.1	-5.7	-15.0	-12.7
Finanzas	5.3	6.2	-26.7	-24.8
Transporte	4.7	-0.1	-8.1	-5.7
Otros Servicios	3.4	-1.9	-5.4	-2.8

Fuente: Cuentas Nacionales, varios números; Censos nacionales y encuestas de hogares. Observación: Los datos de empleo de 1995 y 1997 corresponden a proyecciones realizadas en base a la encuesta integrada de hogares con cobertura y representatividad nacional. Sin embargo, al comparar las estimaciones poblacionales de las encuestas con las de los censos de 1982 y 1992, obtenemos tasas de crecimiento poblacionales exageradamente altas (por ejemplo del 6% anual para el período 1992-1995). Debido a este motivo, procedimos a ajustar las estimaciones poblacionales de 1995 y 1997 basados en las tasas de crecimiento poblacional reportadas por la DGEEC que son del 2,7% y 2,6% anual para los períodos 1992-1995 y 1995-1997 respectivamente. Una vez ajustada la población, la población ocupada y el empleo sectorial se obtuvo respetando los ratios registrados en la encuestas de hogares. *na= no ajustado, a= ajustado.*

Las disminuciones en la productividad global, en especial a partir de 1992, se explicarían en parte por la menor incorporación relativa de nuevas maquinarias y equipos, como observamos en la composición de la inversión en capital fijo anteriormente. El crecimiento en la productividad agrícola se explicaría, por una parte, por la reducción del empleo en la producción algodonera lo que se traduciría en una menor absorción de la mano de obra campesina, con menor calificación, y por otra parte de un aumento en la producción de soja, un cultivo mayormente mecanizado en Paraguay.

La drástica reducción de productividad en los sectores comercial e industrial en el período 1992-1997 se debería a la aguda informalización de los mismos. Esto es, a la mayor participación en el empleo sectorial de unidades familiares que recurren a la actividad comercial e industrial como una precaria alternativa al desempleo, con bajo nivel de capitalización y procesos productivos artesanales. Dado su bajo nivel de capitalización, la productividad de estas unidades económicas es de esperar que sea igualmente baja. Utilizando como proxy del sector informal a los trabajadores por cuenta propia y a los familiares no remunerados, observamos que la participación del sector informal en el empleo en el

LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN PARAGUAY...

sector comercio aumenta del 48% al 58% de 1992 a 1997 respectivamente. En igual período, la participación del sector informal en el empleo en el sector industrial aumenta del 29% al 34% según el cuadro 8.

Cuadro 8: Estructura ocupacional por sectores

Sector	En porcentajes			
	1982	1992	1995	1997
Agricultura				
Empleado	0.2	24.4	0.3	0.3
Obrero	14.7	2.2	10.7	15.8
Empleador	0.8	58.8	0.0	2.3
Cuenta Propia	63.5	14.6	89.0	56.2
Familiar no remunerado	20.4	0.0	0.0	25.3
Empleado doméstico	0.0	0.0	0.0	0.0
No informado	0.3	0.0	0.0	0.0
Industria				
Empleado	5.9	9.4	9.7	10.8
Obrero	48.6	55.8	45.6	45.9
Empleador	1.0	5.3	7.1	9.7
Cuenta Propia	40.2	28.7	30.8	28.5
Familiar no remunerado	1.7	0.8	6.8	5.1
Empleado doméstico	0.0	0.0	0.0	0.0
No informado	2.5	0.0	0.0	0.0
Construcción				
Empleado	72.7	0.6	2.7	2.9
Obrero	2.5	66.8	56.0	53.4
Empleador	24.6	1.2	11.0	18.9
Cuenta Propia	0.2	30.9	28.8	23.9
Familiar no remunerado	0.0	0.5	1.5	0.9
Empleado doméstico	0.0	0.0	0.0	0.0
No informado	0.0	0.0	0.0	0.0
Comercio				
Empleado	0.0	32.4	15.7	24.2
Obrero	26.5	11.1	12.2	11.3
Empleador	11.0	8.4	7.6	6.8
Cuenta Propia	4.0	47.4	50.1	47.7
Familiar no remunerado	53.8	0.8	14.4	10.0
Empleado doméstico	1.9	0.0	0.0	0.0
No informado	2.7	0.0	0.0	0.0
Finanzas				
Empleado	70.1	86.9	58.8	65.8
Obrero	4.9	7.1	7.2	6.1
Empleador	0.6	4.4	10.3	10.1
Cuenta Propia	19.7	1.5	22.9	15.2
Familiar no remunerado	0.1	0.0	0.7	2.8
Empleado doméstico	0.0	0.0	0.0	0.0
No informado	4.7	0.0	0.0	0.0

Fuentes: Censos Nacionales de Población y Viviendas 1972, 1982, 1992; Encuestas de Hogares 1995, 1997-98.

Notamos que se produce una fuerte migración laboral al sector comercio, un sector con relativa prosperidad en los noventa. Estos flujos migratorios hacia esta actividad han superado las tasas de crecimiento de la actividad sectorial y se han concentrado en el segmento de fácil acceso, que lo constituye el sector informal. La consecuencia de este proceso es obviamente la disminución de la productividad sectorial en las actividades comerciales.

La aguda reducción de la productividad en el sector finanzas se debería a dos motivos principales. La primera sería la mayor rigidez de este mercado laboral que en 1992 era casi exclusivamente formal como se observa en el cuadro 8. La formalidad implicaría que los costos de contratación laboral serían más altos, por lo que a pesar de la recesión sectorial, el empleo en este sector se mantuvo más estable. La segunda razón sería igualmente el crecimiento del sector informal dedicado a la colocación de préstamos informales, venta de bienes raíces y alquileres de propiedades. Observamos que el 18% del empleo en el sector financiero en 1997 lo constituía los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados (ver el cuadro 8).

Hemos observado que las variaciones de la productividad en varios sectores podría explicarse por los cambios en el sector de trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados, que nos estaría indicando cambios en el tamaño del sector informal. Mientras estas categoría tienden a reducirse en la agricultura, debido a la menor absorción de trabajo en la producción algodonera, el sector informal aumenta en el comercio, la industria y el sector financiero. El comportamiento de la estructura del empleo por categoría ocupacional en forma agregada se presenta en el cuadro 9. Apreciamos que la participación del sector informal en la absorción laboral disminuyó en el período 1972-1992, para luego volver a aumentar en el período 1992-1997, aunque este aumento no haya sido uniforme.

Cuadro 9: Estructura ocupacional de la población ocupada

	1972	1982	1992	1995	1997
1. Empleador	2.0	1.1	3.8	3.9	5.6
2. Trabajador independiente	45.6	43.8	37.6	53.6	37.2
3. Empleado	12.3	15.2	17.5	12.9	19.6
4. Obrero, Jornalero o Doméstica	27.7	25.7	35.1	24.4	26.2
5. Familiar no remunerado	11.9	9.6	5.6	4.1	11.4
6. Familiar remunerado	nd	nd	nd	1.2	nd
7. No específica	0.6	4.6	0.4	0.0	nd
Sector Informal (2+5)	57.5	53.4	43.2	57.6	48.6
Sector Formal (3+4)	40.0	40.9	52.7	37.3	45.8
Otros (1+6+7)	2.5	5.7	4.2	5.1	5.6

Fuente: Censos Nacionales de Población y Viviendas 1972, 1982, 1992; Encuestas de Hogares 1995, 1997-1998.

La informalización del empleo es un fenómeno principalmente urbano. Con excepción de los sectores agropecuarios y minería, todos los demás sectores se refieren a procesos productivos fundamentalmente urbanos, como se registra en el cuadro 10. En su conjunto, los sectores primordialmente urbanos, han aumentado la participación del empleo informal (trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados) de 27% en 1992 a 35% en 1997 (Censo Nacional, 1992 y Encuesta de Hogares 1997-1998).

Cuadro 10: Participación del sector urbano en el empleo sectorial. Porcentajes (1997)

Sector	%
Bienes Agropecuarios	8,1
Minería	11,3
Industria	70,4
Electricidad y Agua	77,4
Construcciones	73,6
Comercio	76,7
Finanzas	89,3
Transporte	82,1
Otros Servicios	81,3

Fuente: Encuesta de Hogares 1997-1998.

Del cuadro 11, podemos observar un relativo sesgo hacia el trabajo calificado al interior del sector formal en los noventa. El trabajo calificado dentro del sector asalariado pasa del 33% al 40% en un período de cinco años.

Cuadro 11: Trabajo calificado y no calificado en sectores asalariados (en porcentajes)

Tipo de ocupación	1992	1995	1997
(Incluye a todos los sectores)			
Trabajo calificado	33.3	34.6	40.4
Trab. no calificado	66.7	65.4	59.6

Trabajo Calificado = Empleados públicos y privados.

No Calificados = Obreros públicos y privados y empleados domésticos.

Fuente: Censo Nacional 1992, Encuestas de Hogares 1995 y 1997-98.

Las variaciones en la absorción laboral, positivamente relacionada a los niveles de actividad económica, implican igualmente agudas variaciones en los ratios de dependencia (población desocupada/población ocupada). Observamos que en 1982, un año de una contracción económica del -0,1%, la relación desocupados por persona ocupada era de 2.3; mientras que en 1995, año de una expansión económica del 4,7%, esta relación descendía a sólo 1.16 (DGEEC 1982, 1995). La tasa de participación efectiva (población ocupada/población total) sería igualmente sensible al nivel de actividad económica. La misma era del 30% en 1982 y de 46,4% en 1995 (DGEEC 1982, 1995).

6. Consideraciones sobre los determinantes del ingreso laboral

Gran parte de la diferenciación en la percepción de ingresos puede ser explicada por las dinámicas de crecimiento sectorial y cambios en la estructura ocupacional. Sin embargo, existen otras dimensiones importantes de tener presente en nuestro análisis distributivo en la economía paraguaya. Estas dimensiones son los niveles educativos, el género y los estratos socioculturales. Estas categorías estarían, por

cierto, estrechamente relacionadas con las dinámicas sectoriales y ocupacionales. A modo de ilustrar la importancia de estas otras dimensiones presentamos a continuación una función minceriana (Mincer, 1974) de generación de ingresos, estimada a partir de los datos de la encuesta de hogares de 1996.⁸ La descripción de las variables utilizadas se presenta en el cuadro 12 y los resultados de esta estimación en el cuadro 13.

Cuadro 12: Los determinantes del ingreso laboral
(descripción de variables)

Variable dependiente

Ingreso laboral ajustado: Ingreso laboral promedio de individuos plenamente ocupados. Para el cálculo del ingreso laboral promedio por dominio (Asunción, Central Rural, Central Urbano y Resto Urbano), se consideraron los ingresos mensuales provenientes de la actividad principal y secundaria de los plenamente ocupados. Para que estos ingresos laborales puedan ser comparables entre los diversos dominios se los deflactó con el índice de precios por dominio.

Nivel de precios: En base a los precios de productos comparables, listados en la sección de gastos alimentarios, construimos un índice de precios de alimentos por dominio. Este índice de precios de alimentos es nuestro *proxy* del nivel de precios en cada dominio. Esto es lo máximo que pudimos controlar por precios dado las informaciones contenidas en la encuesta de hogares 1996. Los rubros contenidos en nuestra canasta alimenticia son los siguientes: arroz, maíz, mandioca, poroto, cebolla, tomate, aceite, azúcar, huevos y pollo. La diferenciación entre estos rubros no es muy acentuada como para sesgar en forma significativa la comparación entre dominios. Para la construcción de los índices, los precios de cada rubro se normalizó en base a los precios de Asunción. Una vez normalizados, el índice de precios se obtuvo como un promedio de los distintos índices por rubro.

8. Esta encuesta es representativa del área urbana nacional pero sólo del área rural del departamento Central (el más próximo a Asunción). El área rural del departamento central se caracteriza por la producción hortícola y no es representativa ni de la producción algodonera ni sojera.

Cuadro 12: (continuación)

Variables independientes

Edad: La edad de los individuos en años.

Educación: Años de escolaridad de los individuos. La educación en pre-escolar es codificada con un cero y ninguna escolaridad se representa con (-1).

Estado civil: Una variable *dummy* que toma el valor de 1 si el individuo está casado o unido, y 0 de otra forma.

Número de dependientes: Número total de miembros del hogar donde reside el individuo, que no trabajan.

Sexo: Una variable *dummy* que toma el valor de 1 si el individuo es varón y 0 de otra forma.

Guaraní: Una variable *dummy* que toma el valor de 1 si el idioma hablado en la casa donde el individuo reside es sólo guaraní y 0 de otra forma.

Castellano: Una variable *dummy* que toma el valor de 1 si el idioma hablado en la casa donde el individuo reside es sólo castellano y 0 de otra forma.

Sector transable: Una variable *dummy* que toma el valor de 1 si el sector donde el individuo trabaja es el agrícola, ganadero, minero e industrial y 0 de otra forma.

Nuestro modelo de ingreso laboral estimado por el método de los mínimos cuadrados no presenta problema serio alguno.⁹ Observamos en primer lugar que el retorno de la educación parece ser relativamente alto. Por cada año de escolaridad adicional, los individuos encuestados perciben 9,3% y 7,4% de ingresos adicionales en las áreas urbanas y rurales respectivamente, según observamos en el cuadro 13.

9. El test de Chow rechaza la hipótesis nula de igualdad de los parámetros para las observaciones del área urbana y rural.

Cuadro 13: Funciones de Ingreso por Área

Variable Dependiente: Logaritmo del Ingreso Laboral Ajustado (estadístico t en paréntesis)		
VARIABLES	Áreas Urbanas	Áreas Rurales
Sexo	.47***(19.0)	.52***(6.49)
Número de dependientes	-.001(.18)	.053**(2.13)
Guaraní	-.10***(3.0)	-.29***(2.73)
Castellano	.15***(4.64)	-.01(.78)
Educación	.093***(28.38)	.074***(5.35)
Edad	.009***(9.81)	-.001(.29)
Estado Civil	.3***(11.25)	.23***(2.73)
Sector Transable	-.20***(6.52)	-.19***(2.35)
Constante	11.60***(209.45)	12.18***(53.93)
F	287.58	15.77
R2-ajustado	.37	.24
N	3842	369

Significancia estadística al nivel del: * 10%; ** 5%, y *** 1%.

En cuanto a la dimensión sociocultural, a la que nos aproximamos a través del idioma hablado en la casa, debemos señalar que el mayor dominio del castellano sería generosamente gratificado en el mercado laboral urbano. Sin embargo, el mismo no tiene un impacto importante en los mercados laborales rurales. Observamos que los individuos que hablan sólo castellano en la casa tienen ingresos superiores en 16% sobre quienes hablan castellano y guaraní en la casa, en las áreas urbanas.

En contraposición, el manejo inadecuado del castellano es penalizado en ambos mercados laborales (urbano y rural). Los individuos que sólo hablan guaraní en la casa perciben ingresos laborales inferiores en 25% y 9,5% en las áreas rurales y urbanas respectivamente sobre quienes hablan castellano y guaraní en la casa.

Los varones perciben ingresos superiores a las mujeres con similares características en un 68% y 60% en las áreas rurales y urbanas respectivamente. Los trabajadores en el sector de producción de bienes transables perciben ingresos inferiores en 17% y 18% en las áreas rurales y urbanas respectivamente en comparación a los trabajadores con similares características en los sectores de producción no transables. Los resultados

presentados en el cuadro 13, fueron obtenidos controlando por el estado civil y número de dependientes en el hogar donde habitan los individuos.

En síntesis, los resultados de la función minceriana de ingresos nos señala el alto retorno a la educación en Paraguay, las marcadas diferencias de ingresos entre individuos de diferentes categorías socio-lingüísticas y género, y la posición desventajosa de los ocupados en el sector de producción de bienes transables en comparación con los ocupados en la generación de bienes y servicios no transables. Estos resultados econométricos nos proporcionan evidencia empírica para la estructura de sectores sociales que utilizamos en el modelo computable de equilibrio general (CGE) de la sección siguiente.

7. Modelando los efectos de la liberalización de la balanza de pagos en Paraguay

De la descripción de los efectos de la liberalización de la balanza de pagos sobre el crecimiento y la distribución del ingreso en la economía paraguaya, presentada en las secciones anteriores, podemos notar aspectos positivos y negativos en este proceso. Así los mayores incentivos al consumo, con su correspondiente efecto expansivo, los mayores flujos de inversiones extranjeras directas, el aumento de las actividades comerciales debido a las oportunidades de arbitraje regional, el aumento de remuneraciones de los asalariados del sector formal, contrasta con el aumento del déficit comercial, la contracción del sector industrial, el crecimiento del sector informal que conduce frecuentemente a la caída de la productividad sectorial, y con el aumento en la concentración del ingreso. Parecería ser que el balance neto para la economía paraguaya es negativo a juzgar por el estancamiento del PIB per cápita en los noventa, un fuerte aumento de la pobreza rural, la poca sostenibilidad del aumento en el empleo urbano basadas en el mayor arbitraje comercial regional y una muy alta tasa de participación efectiva en el mercado laboral de la población en edad escolar, que estaría intercambiando a tasas desventajosas ingresos actuales por menores ingresos futuros.¹⁰

10. El ratio población ocupada/población total en 1995 era del 46,4%. Esta tasa de participación efectiva (población ocupada/población total) se presume afectaría los niveles de escolarización de la población en edad escolar, lo cual no se convertiría en una inversión rentable a largo plazo dado los altos retornos a la educación en la economía paraguaya señalada con anterioridad.

Pero la pregunta más importante del trabajo es ¿en comparación a qué escenario alternativo? En esta sección articulamos los rasgos resaltantes de la economía paraguaya en el período 1988-1997 en un modelo de equilibrio general computable de 9 sectores y 4 clases sociales.¹¹ El modelo no trabaja con el nivel de desagregación de la encuesta de hogares. Sólo representa una simplificación de las categorías de la encuesta. El diseño del modelo incorpora un sector informal y la acumulación de capital humano en un sistema dinámico. Presentamos dos simulaciones: primero una simulación de *base* que trata de incorporar los elementos fundamentales de la economía como aparecen en la narrativa de arriba.¹² Posteriormente, veremos una simulación que intenta describir la misma economía pero *sin la liberalización de la balanza de pagos* que ocurrió en la realidad. Realizamos una comparación de los dos caminos y las implicaciones para el nivel el ingreso, el balance de pagos, la acumulación de capital físico y humano.

7.1. La estructura básica del modelo

El modelo está basado en una matriz de contabilidad social (MCS) construida por los autores en función de amplia fuente de datos.¹³ El modelo incorpora dos clases que se sobrepone a dos grupos sociolingüísticos, los guaraní-parlantes y los hispano-parlantes. Entre ellos hay una división rural-urbana pero no se dividen en unidades familiares según su posición en la escala de ingreso. Tampoco existe una división según género. La fuerza de trabajo está dividida entre empleados en el sector formal, informal y los no-empleados o dependientes. Los últimos no incorporan todos los dependientes en la economía, niños, ancianos, etc., sólo a los participantes potenciales en el mercado de trabajo, formal e informal, que están sostenidos por los ingresos de los demás. Se supone que son personas que están acumulando capital humano de alguna forma, ya sea en escuelas formales, escuelas técnicas o en entrenamiento informal.

11. El listado del modelo esta disponible desde los autores. Ver Gibson y Molinas, 1998,1999 para información adicional sobre el modelo y sus mecanismos de ajuste.

12. Esto no ha sido muy fácil dado el gran tamaño del modelo, que incorpora unas 580 ecuaciones. Para resolver el modelo, el número de ecuaciones debe ser multiplicado por 13, tomando en cuenta el periodo 1988-2000.

13. La metodología de construcción de la matriz de contabilidad social (MCS) escapa a los límites de este trabajo, pero se encuentra disponible desde los autores. La MCS contabiliza las exportaciones de soja procesada como una exportación de sector industrial.

En el modelo, la decisión fundamental que toma la familia es trabajar o educar a sus miembros según el nivel del ingreso per cápita de la unidad. Se supone que el ingreso total tiene un límite inferior dado por el concepto sociobiológico de ingreso. Si el ingreso per cápita es inferior al límite, los desempleados de la familia tienen que buscar trabajo en el sector *informal*.

El supuesto es que si pueden encontrar trabajo en el sector *formal*, sin la necesidad de entrenarse más, lo aceptan. Entonces para la acumulación de capital humano, se requieren dos condiciones: primero que el costo de oportunidad sea cero en términos de empleo formal y, segundo, que el *ratio* de dependencia de la unidad sea suficientemente bajo como para soportar esta acumulación de capital humano. Si no se cumplen estos requisitos, la única alternativa es ubicarse en el sector informal.

El sector informal en el modelo. En la agricultura, el sector informal se define por los productores de algodón, o sea, los campesinos. Se supone que la mayoría pertenece a la clase social guaraní-parlante rurales.

La conceptualización del sector informal urbano sigue a Gibson y Kelley (1994) en la cual, el sector informal puede vender lo que produce a un precio determinado por el sector formal. En este sentido, operan como una franja competitiva al lado del sector dominante formal.

En ambos sectores informales, rural y urbano, no se contrata mano de obra formalmente. El ingreso del participante se determina por los ingresos generados dado el precio menos los costos operativos. El excedente es apropiado por el propietario del proceso productivo. No paga impuestos indirectos.¹⁴

Es importante apreciar que el conjunto de supuestos sobre el sector informal implica que ellos compiten con el sector formal por la demanda agregada total. Con el mismo nivel de demanda, si aumentara la participación del sector informal, las ventas formales caerían. El sector informal ajusta el precio hasta que puedan vender lo que producen. El sector formal está limitado por el lado de la demanda mientras el ingreso del sector informal se determina por la oferta.

La acumulación de capital en los sectores productivos está determinado por una función de inversión por destino. La función depende de la tasa de interés real, la tasa de ganancia e I_g es la inversión del Estado, por un coeficiente de *crowding in*.

Salarios y el mercado de trabajo. Dentro de un mismo período, el salario nominal está dado para la mano de obra no calificada y sólo cambia

14. En el caso de la agricultura importan insumos y pagan aranceles.

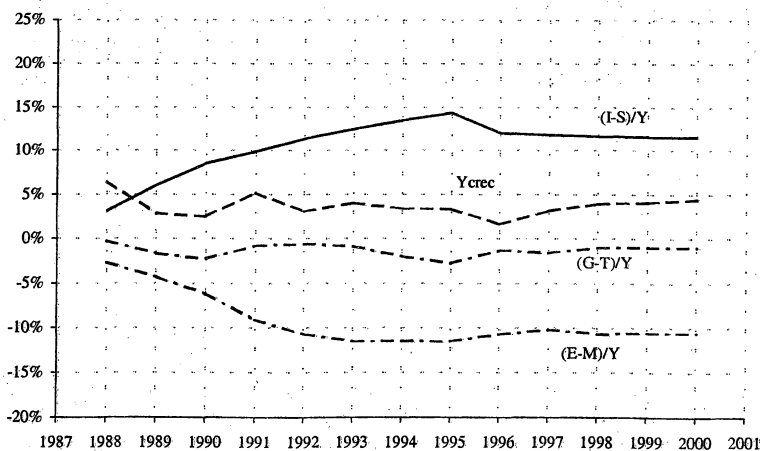
entre períodos. Se supone que el ajuste es relativamente lento y que depende de la oferta de trabajo. Con un excedente de mano de obra, existe presión para abajo en el salario nominal. El salario real se determina con el nivel de precios conforme con el equilibrio general del sistema.

El salario de la mano de obra *calificada* es una variable flexible que ajusta a la demanda y la oferta. La oferta de la mano de obra calificada depende del nivel de capital humano que se ha acumulado hasta el momento. La mano de obra se califica por la misma acumulación de capital humano; si no llega al límite inferior de capital humano, no se presenta en el mercado de mano de obra calificada.

La inversión en capital humano está gobernada por dos tipos de acumulación; primero está la educación, formal e informal. Pero los participantes en el mercado de trabajo pueden también acumular capital humano en un proceso de *learning by doing* (LBD). El coeficiente en los puestos no calificados es muy bajo pero no es cero. En cambio, LBD en un trabajo calificado incrementa el capital humano de modo muy similar al de la educación. Los participantes en el sector informal no invierten en capital humano y no comparten sus ingresos con la unidad familiar; son supuestos falsos sin lugar a dudas, pero simplifica la lógica del modelo sin alterar la esencia del problema que tratamos de modelar.

7.2. La corrida de base

Gráfico 2: La corrida base



El gráfico 2 presenta un resumen del intento de replicar en el modelo los rasgos más importantes de la economía paraguaya. Nótese que las tendencias de los balances macroeconómicos principales son muy similares a los del gráfico 1 arriba, que presenta los datos actuales. La diferencia radica principalmente en los puntos de inflexiones de los cambios que no replica el modelo. La curva superior en el gráfico indica que la ausencia de financiamiento interno de la inversión ha sido el elemento expansivo en la economía desde 1988. Esto es el *boom* de consumo mencionado anteriormente. La contraparte del *boom* es captada en la curva inferior que indica que el déficit en la cuenta corriente ha sido ampliado en el proceso de apertura. El sector fiscal no juega un papel importante en el crecimiento económico, que está indicado por *Yrec*.

El modelo replica una gran parte de los datos del cuadro 2 en la corrida de base mediante cuatro calibraciones:

1. Las tasas de ahorro del sector privado, empresas y unidades familiares, han sido ajustadas para reflejar el efecto más importante de la apertura que es la ausencia de financiamiento doméstico de la inversión.
2. El tipo de cambio ha sido ajustado para reflejar el cuadro 2, que recoge la serie histórica.
3. Los aranceles han sido ajustados según su trayectoria histórica, contenida en el cuadro 2.
4. El nivel de los ahorros del gobierno es considerado como una variable exógena para neutralizar el efecto fiscal.

Las demás variables son endógenas y son productos de la solución del modelo.¹⁵ En el gráfico 3 se observa que el modelo sigue el camino del PIB en una forma adecuada. La inflación en el gráfico 4 es mucho menos volátil que la registrada, producto de los cambios en los salarios, principalmente.

15. La tasa de ahorro disminuyó entre 1988 y 1995 en 25% por año. En 1996 aumentó en 60% para las unidades familiares y en 30% para las empresas. Los impuestos directos subieron a una tasa anual del 5% y los indirectos al 7%. La tasa de interés real disminuyó en un tercio en forma lineal.

Gráfico 3: PIB

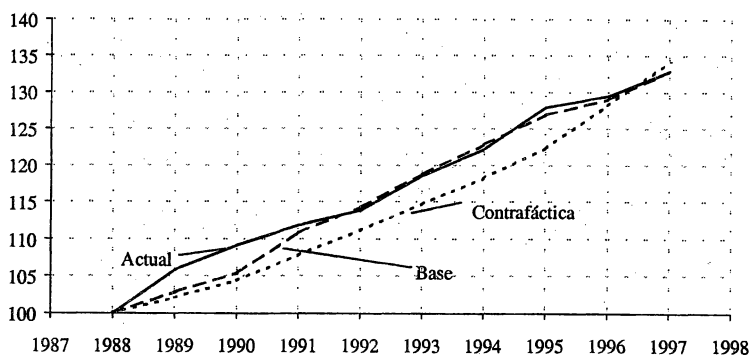
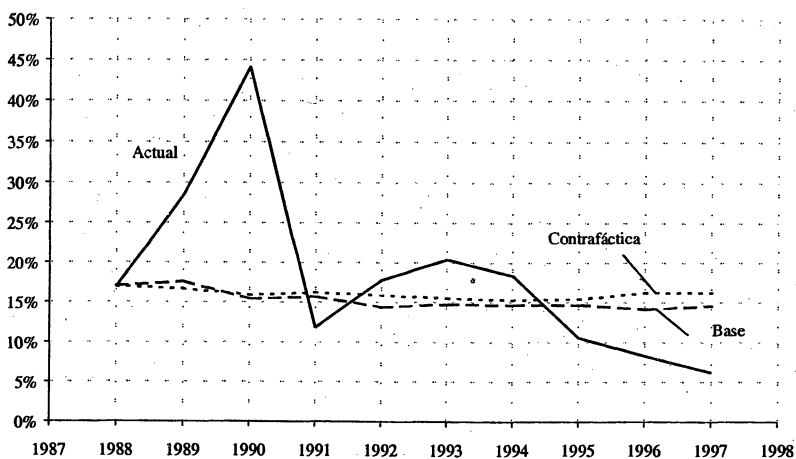


Gráfico 4: Inflación



Las exportaciones en el gráfico 5 y las importaciones en el gráfico 6 están subestimadas en los períodos 1992-1996 por el efecto de las reexportaciones que no están incluidas en el modelo.

Gráfico 5: Exportaciones/PIB

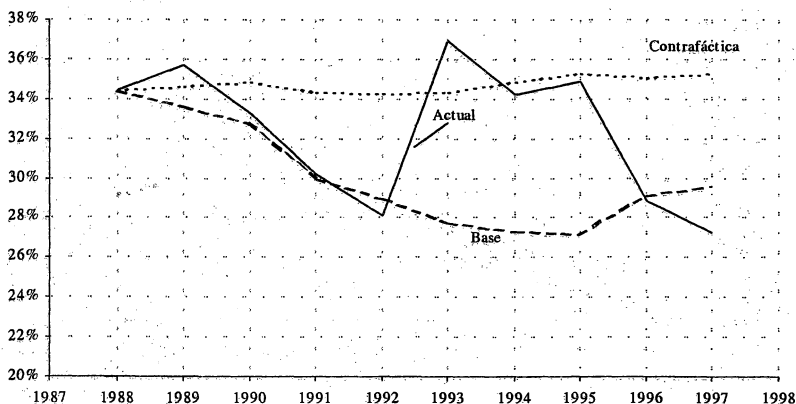
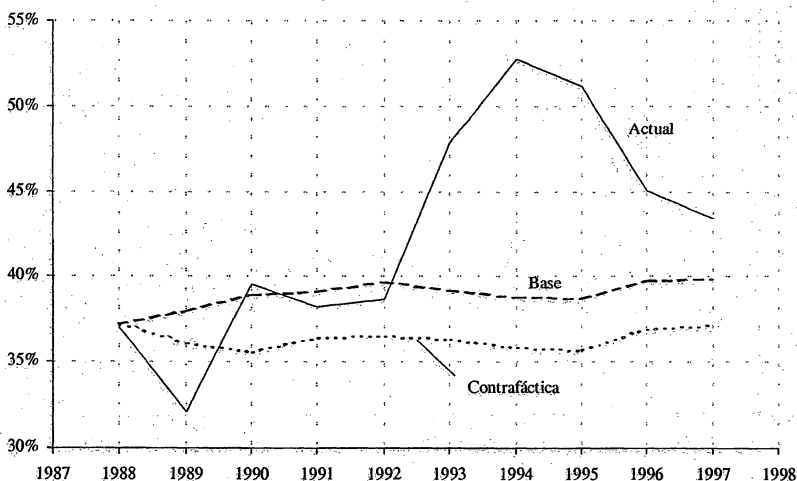


Gráfico 6: Importaciones/PIB

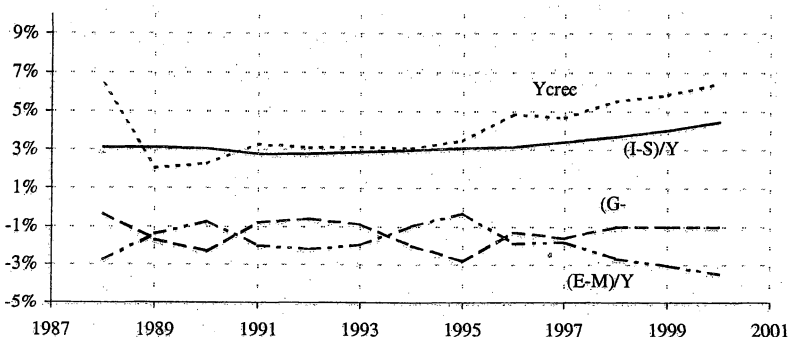


Resulta claro en los gráficos presentados que el modelo no llega a una descripción perfecta de la economía. En vez de replicar cada año, el modelo tiende a producir una versión moderada de los cambios en el proceso económico. Además, para los conceptos sociales, no tenemos datos suficientes para hacer una buena comparación entre el modelo y la realidad. En la próxima sección comparamos los elementos de la simulación hipotética con la corrida de base bajo el supuesto que las variables asociadas sean confiables.

7.2. La simulación hipotética (contrafáctica)

En esta sección presentamos una visión hipotética del proceso económico diferente al de liberalización de la cuentas de capital y corrientes dentro del marco del modelo. En vez de disminuir la tasa de ahorro, el tipo de cambio real y los aranceles, mantenemos los parámetros en sus niveles de base. El gráfico 7 señala los rasgos macroeconómicos de la simulación. Queda claro que el efecto del *boom* fue pronunciado en sus efectos sobre las cuentas macroeconómicas, a pesar de la política interna que está neutralizado en el supuesto que el ahorro del gobierno se mantiene como era. El gráfico indica que la economía paraguaya ha sufrido cambios fuertes desde los años ochenta con la apertura.

Gráfico 7: Efectos de la apertura



En los gráficos 3-6 (arriba), es evidente que el PIB es menor al inicio y luego recupera. Esto es el efecto inmediato del *boom* en el consumo y la contracción después. La inflación es un poco más fuerte dada la ausencia de un ancla nominal al tipo de cambio. Lo más notable de esta simulación es que las exportaciones, en el gráfico 5, son mayores que en la base. Esto es el producto de la contracción relativa en la actividad económica que permite más exportaciones del sector agrícola. Las exportaciones responden al tipo de cambio real en el modelo. Dado que no hubo una sobrevaluación del guaraní en esta simulación, las exportaciones mejoraron. Irónicamente, la apertura conlleva más dependencia en los ahorros foráneos para sostener la brecha en la cuenta corriente. Para el país, la globalización no ha implicado un auge en la base productiva; sólo en el consumo y por eso no ha sido sostenible.

En el cuadro 14 se observa que el empleo formal en ambas simulaciones (base e hipotética) es similar en promedio. Sin embargo, una diferencia notoria se produce en los últimos años. El empleo en la simulación hipotética de los no calificados llega a ser 16,6 por ciento mayor que en la base. Esto se explica por dos factores: primero, con el *boom* se incrementó el empleo fuertemente en la base; después de la crisis el empleo creció más lentamente. Segundo, la productividad en el modelo está ligado a la utilización de la capacidad instalada. Cuando la utilización de la capacidad instalada se acerca a su máximo, la tasa de crecimiento de la productividad aumenta. Por ende, un *boom* tiene un efecto positivo sobre la productividad, que es un efecto indirecto de la apertura. La capacidad de absorción de la mano de obra es menor. Se puede observar en el cuadro que el efecto es más fuerte para los no calificados.

Otros efectos sociales se presentan en el cuadro 14 donde se observa el índice de los participantes en el sector informal según clase social. La apertura ha dado una relación más favorable al empleo formal que la simulación hipotética sin liberalización. Esto quiere decir que hay menos participantes en el sector educativo (menos dependientes). En consecuencia, la tasa de acumulación de capital humano sería un poco más lenta.

Cuadro 14: Indicadores Sociales

Años	Formal				Informal		Productividad	
	Base		Simulación Hipotética		Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética
	Calificado	No Calif.	Calificado	No Calif.				
1988	100	100	100	100	100	100	100	100
1989	100	102,8	100	101,2	102,5	103,3	101,3	100,8
1990	101,2	104,6	100,8	101,6	104,3	106,5	103,4	102,1
1991	102,8	111,2	101,6	103,9	106,5	109,2	106,1	103,5
1992	104,3	115,2	102,7	106,5	107,9	111,4	109,6	105,2
1993	105,6	119,9	104,1	109,2	109,1	114	113,5	107
1994	106,9	123,2	105,5	111,4	110,4	116,5	117,9	108,8
1995	108,1	125,8	106,7	114,4	111,6	118,9	122,8	110,6
1996	109,3	124,6	107,9	120,6	113,8	121	128,3	112,4
1997	110,3	124,8	109	127,3	115,3	122,7	134,6	114,1
1998	111,4	127,5	109,9	136,1	116,5	124	141,9	115,8
1999	112,3	131,4	110,7	146,5	117,5	124,9	150,6	117,1
2000	113,2	136,4	111,4	159	118,3	125,8	161,5	118,4
Promedio	107,1	120,6	105,9	119,8	111,1	116,5	124,3	109,7

LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN PARAGUAY...

Año	Sector Formal							
	Guarani-Parlante/Rural		Hispano-Parlante/Rural		Guarani-Parlante/Urbano		Hispano-Parlante/Urbano	
	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética
1988	100	100	100	100	100	100	100	100
1989	97,1	97,1	96,5	96,5	103,5	101,6	101,5	101,2
1990	94,5	94,9	93	93,5	106	102,3	103,7	103
1991	92,5	93,4	89,9	91,2	114,3	105,2	106,8	105,1
1992	90,7	92,7	86,9	89,3	119,4	108,3	109,4	107,2
1993	89,6	92,7	84,4	88,1	125,2	111,6	112,1	109,4
1994	89	95,3	82,6	87,7	129,2	114,2	114,4	111,4
1995	88,9	95,3	81,2	88,2	132,3	117,4	116,6	113,5
1996	89,5	98,2	80,6	89,6	130,8	124,4	118,1	115,9
1997	90,8	102,1	80,9	92	130,7	131,6	119,7	118,4
1998	92,9	107,3	81,9	95,5	133,6	141,2	121,8	121,2
1999	95,9	113,8	83,8	100,1	137,6	152,4	123,9	124,2
2000	99,8	121,8	86,5	106	142,8	165,8	126,1	127,5
Promedio	93,2	100,2	86,8	93,7	123,5	121,2	113,4	112,2

Cont.	Sector Informal							
	Guarani-Parlante/Rural		Hispano-Parlante/Rural		Guarani-Parlante/Urbano		Hispano-Parlante/Urbano	
	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética
1988	100	100	100	100	100	100	100	100
1989	104,5	106,5	92,9	100,4	105,4	109,3	40,3	208,1
1990	108,1	113,4	87,4	102,8	108,2	119,3	0	327,2
1991	104,4	117,7	71	100,3	94,7	123,5	0	603,9
1992	102,4	120,9	58,1	96,7	85,2	125,7	0	826,7
1993	99,5	123,6	43,9	92,5	73,5	126,4	0	1054,2
1994	98,3	126,5	32,9	89,4	66	127,8	0	1222,8
1995	98,1	128,4	23,8	85,2	60,7	127	0	1350
1996	104,4	125,9	33,8	72,9	68,7	116,5	0	1303,9
1997	108,1	122,2	31,9	58,6	72,4	103,7	0	1296,7
1998	108,1	115,3	23,9	38	67,8	83,6	0	1354,4
1999	106,4	105,6	12,6	12,6	59,8	57,8	0	1426,4
2000	103	92,5	0	0	48,2	24,4	0	1511,1
Promedio	103,5	115,3	47,1	73	77,7	103,4	10,8	968,1

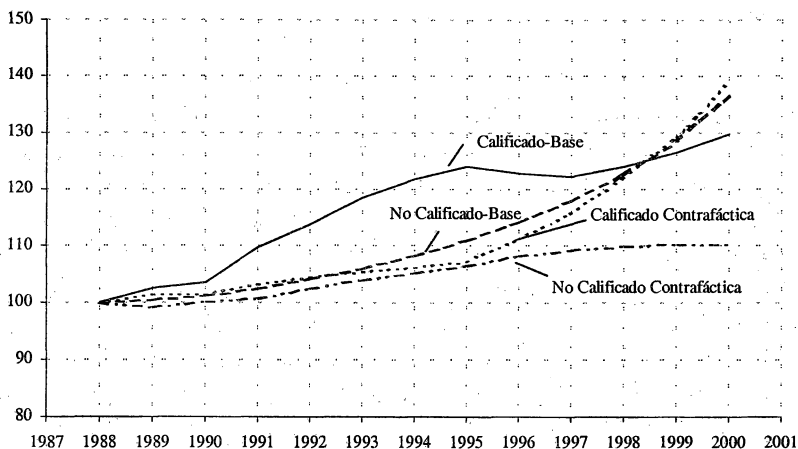
Año	Dependientes (Sector educativo)							
	Guaraní-Parlante/Rural		Hispano-Parlante/Rural		Guaraní-Parlante/Urbano		Hispano-Parlante/Urbano	
	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética	Base	Simulac. Hipotética
1988	100	100	100	100	100	100	100	100
1989	208,1	160	171,7	142,8	82,7	85,3	158,9	123,4
1990	327,2	190,6	236,1	173,9	82	75,1	192,9	130,8
1991	603,9	263,1	339,4	218,9	88,1	65,5	181,3	157,6
1992	826,7	336,9	427,2	264,4	105,9	59,7	173,4	188,2
1993	1054,2	403,3	516,7	307,2	124,1	57,3	164,7	185,3
1994	1222,8	437,5	589,4	340,6	142,2	57,2	157,6	181,1
1995	1350	467,8	650,6	371,7	159,8	58,2	151,3	176,1
1996	1303,9	573,6	633,9	426,7	169	60,6	150	167,1
1997	1296,7	675,6	656,1	483,9	180,4	67,9	147,4	157,9
1998	1354,4	821,9	696,1	557,2	194,5	79,1	141,3	145,8
1999	1426,4	993,1	743,3	641,1	210,1	96,5	133,7	131,8
2000	1511,1	1296,9	789,4	667,2	227,6	120,4	124,7	113,9
Promedio	968,1	510	503,8	361,2	143,6	75,6	152,1	150,7

Se observa en el cuadro que la distribución de los puestos formales no es muy igualitaria. Se mantiene más informalidad en el sector rural. Entre las clases sociolingüísticas, son los hispano-parlantes los que dejan sus puestos informales más rápidamente. El modelo explica en parte las raíces macroeconómicas del alto nivel de pobreza en el sector rural discutido más arriba. La creciente productividad en el sector agrícola implica que muchos trabajadores pierden empleo, y por eso, entran en el sector informal rural. Es obvio que estos resultados son consistentes con la tendencia en la economía entera: la informalidad desaparece más rápido bajo el supuesto de apertura. Veremos el costo más adelante.

El cuadro 14 señala la evolución de la participación en el sector educativo (los dependientes). Al inicio, los hispano-parlantes incrementan su participación; pero una vez que la economía se acelera, las oportunidades de empleo formal se presentan y los hispano-parlantes urbanos escogen esta alternativa por el supuesto del modelo. Observamos que el efecto es más fuerte en la base, que es más expansiva temprano y menos después. La estructura de clase condiciona la respuesta de los guaraní-parlantes. Para ellos, la simulación no proporciona ingresos suficientes para participar en el sector educativo. En la base, por otra parte, pueden encontrar trabajos a salarios adecuados para financiar la acumulación de capital humano de los miembros de la familia.¹⁶

16. Este elemento del modelo refleja una característica sutil de modelo. Para la acumulación de capital humano se necesita un nivel de demanda efectiva que sobrepase un mínimo; pero puede existir una tasa de crecimiento de la demanda que elimine la posibilidad de educación formal. En este caso el modelo permite acumulación sólo en la función de *Learning by doing*.

Gráfico 9: Salario real promedio



El gráfico 9 confirma que los salarios reales del modelo están de acuerdo a la experiencia reciente del país. Los salarios reales en el sector formal se van incrementando en la base hasta la crisis financiera. Después, siguen creciendo pero más lentamente. Es evidente que la mejora en los salarios depende, en parte, de la apertura. Ambos salarios, calificados y no calificados son menores en la simulación hipotética hasta los últimos años de la simulación.

Se observa en el gráfico 9 que existe un "sesgo al trabajo calificado" (*skill bias*) en ambas simulaciones. Las dos curvas superiores indican la relación entre el salario de mano de obra calificada y no calificada. Al inicio, hay más *skill-bias* en la base, pero después, la simulación hipotética produce un *ratio* más grande.

Después de la crisis financiera, se redujo la demanda relativa para la mano de obra calificada. Por ello, el salario relativo también se redujo.¹⁷ Se puede confirmar que la apertura, por lo menos en el modelo, no es culpable de un fuerte *skill bias* por el hecho de que provee más oportunidades de aumentar la oferta de mano de obra calificada.

17. En la simulación hay menos trabajadores calificados comparado a los datos históricos del periodo. El modelo, por lo tanto, sobre estima el *skill bias* en la corrida de base.

8. Microsimulaciones del efecto de los cambios en el mercado de trabajo sobre la distribución del ingreso y la pobreza

Según el análisis de la última sección, las medidas liberalizadoras aplicadas a partir de 1989 pudieron haber transformado significativamente las condiciones en el mercado laboral. A través de estas transformaciones podrían haber influido sobre los crecientes niveles de concentración del ingreso y de pobreza rural. En efecto, como mencionamos anteriormente, la concentración del ingreso se agudizó en Paraguay en los noventa, el coeficiente de Gini en el área urbana aumentó de 0,4 a 0,5 en el período 1990-1995 y en el sector rural habría aumentado de 0,49 a 0,57 en el período 1992-1995 (Morley y Vos, 1998). Igualmente los niveles de pobreza extrema en el sector rural aumentaron en 15% en el período 1992-1995.

Para precisar cuál fue el impacto de la apertura externa sobre los niveles de concentración del ingreso y pobreza, combinamos la información contenida en las simulaciones con el modelo CGE, con la información al nivel de hogar proporcionada por los microdatos de la encuesta integrada de hogares 1997/1998.

La base de la información estadística existente cubre el período de 1982 a 1997. Esto se debe a que utiliza la información censal de 1982 y de la encuesta integrada de hogares, representativa al nivel nacional de 1997/1998.¹⁸ Sin embargo, para obtener los efectos de la liberalización, se corre el modelo CGE para el período de liberalización más intenso de 1988 al 2000. Para conectar los resultados del modelo CGE a los conceptos de las microsimulaciones, simulamos el punto final, 1997, con y sin liberalización en el modelo. El escenario "con liberalización" corresponde a la base simplemente; el escenario "sin liberalización" es el escenario hipotético. Para estimar los efectos de la liberalización se aplicaron los mismos cambios porcentuales que produjo el modelo a los datos de la encuesta de 1997/1998 para estimar el efecto de la apertura hasta 1997.

La comparación de las condiciones en el mercado laboral entre los escenarios con o sin apertura externa se realizará considerando la segmentación de este mercado en subgrupos definidos por 16 tipos de trabajadores y cuatro sectores laborales.¹⁹ Los tipos de trabajadores fueron

18. En este trabajo consideramos a efectos prácticos que estas estimaciones corresponden a 1997.

19. El mercado laboral se subdivide eventualmente en 64 segmentos distintos de acuerdo a las combinaciones de tipos de trabajadores y sectores laborales.

clasificados según área geográfica (urbano y rural), género, nivel de calificación (calificado y no calificado) e idioma hablado en la casa (sólo guaraní y otro idioma).²⁰ Los sectores laborales se clasificaron según área de actividad (transables y no transables) y categoría ocupacional (asalariados y no asalariados). Para utilizar los datos producidos por el modelo CGE en el ejercicio de microsimulación, se necesitó realizar ajustes para conectar las 4 clases sociales del modelo CGE y las 16 de la encuesta. Esto implica que en la simulación hipotética realizada con el CGE se perdió el detalle que existe en la encuesta. Con el ejercicio de microsimulación se pretende recuperar esta riqueza de información.

Corriendo el modelo CGE de 1988 a 1997, obtenemos estimaciones de las tasas de crecimiento de todas las variables endógenas del sistema. El modelo no predice tasas de crecimiento poblacional, pero sí estima la tasa de participación, empleo (global y sectorial) y salarios reales según nivel de calificación. Como hemos visto arriba, la tasa de participación varía en forma inversa a la tasa de acumulación de capital humano en el sector educativo formal. El modelo no predice tasas de participación por tipo de trabajador, pero proporciona información sobre las cuatro clases sociales mencionadas en la sección anterior.

Para estimar el efecto sobre el sector informal, se utilizó la relación proporcional, formal-informal que produce el modelo. Es decir, si el ingreso informal cambió un porcentaje dado sin apertura en el modelo, se aplicó este mismo cambio relativo a los datos de la encuesta de hogares de 1997.²¹

Los cuadros 15-18 nos presentan las tasas de participación, de desempleo, y las estructuras de empleo y remuneraciones respectivamente, para los distintos tipos de trabajadores en los escenarios alternativos con o sin apertura externa.

20. La categoría otro idioma incluye al castellano y al guaraní y castellano.

21. Por esto, las estimaciones del escenario hipotético son sólo aproximaciones ilustrativas, en lugar de una verdadera predicción de lo que hubiera pasado.

Cuadro 15: Tasas de Participación y Desempleo por tipo de trabajadores

Tipo de Trabajador	Tasas de Participación (%)		Tasas de Desempleo (%)	
	Con Liberalización	Sin Liberalización	Con Liberalización	Sin Liberalización
Rural-Femenino-Calificado				
-Habla Guaraní	46.18	54.25	5.38	11.74
Rural-Femenino-Calificado				
-Habla otro Idioma	62.87	73.58	5.18	11.21
Rural-Femenino-No Calificado				
-Habla Guaraní	28.62	36.69	3.33	14.97
Rural-Femenino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	42.41	53.13	6.74	13.39
Rural-Masculino-Calificado				
-Habla Guaraní	79.88	79.88	9.07	0.36
Rural-Masculino-Calificado				
-Habla otro Idioma	89.41	100.12	5.55	7.57
Rural-Masculino-No Calificado				
-Habla Guaraní	82.36	91.70	1.26	0.00
Rural-Masculino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	79.00	89.71	5.89	3.60
Urbano-Femenino-Calificado				
-Habla Guaraní	58.09	64.15	7.23	17.70
Urbano-Femenino-Calificado				
-Habla otro Idioma	67.80	67.08	8.84	9.59
Urbano-Femenino-No Calificado				
-Habla Guaraní	40.65	46.70	7.31	18.73
Urbano-Femenino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	47.63	46.91	7.09	2.82
Urbano-Masculino-Calificado				
-Habla Guaraní	89.11	95.16	6.59	14.31
Urbano-Masculino-Calificado				
-Habla otro Idioma	87.42	86.70	4.80	5.81
Urbano-Masculino-No Calificado				
-Habla Guaraní	76.37	82.42	5.98	12.25
Urbano-Masculino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	71.15	70.43	7.41	3.64
Total	62.0	66.1	5.31	8.50

La liberalización externa, tal como se la ha simulado en el modelo CGE, ha disminuido las tasas de participación y la del desempleo promedio. El escenario con liberalización presenta una tasa de participación del 62%, frente a una tasa de participación de más del 66% en el escenario hipotético sin liberalización. Por otra parte, el escenario con liberalización presenta una tasa de desempleo promedio de aproximadamente 5%, mientras que el escenario sin liberalización presenta una tasa de desempleo promedio mayor (8,5%). No obstante, las disminuciones en las tasas de participación y desempleo ocasionadas por la liberalización no han

sido distribuidas en forma uniforme. Los trabajadores urbanos hispano-parlantes han aumentado sus tasas de participación en contraste con la disminución generalizada de las tasas de participación para todos los demás tipos de trabajadores. En cuanto a las tasas de desempleo promedio, observamos que las mismas han disminuido con la liberalización, excepto para los trabajadores rurales masculinos no calificados y para los trabajadores urbanos no calificados hispano-parlantes. Por lo tanto, desde el punto de vista de los niveles de participación en el mercado de trabajo y de la generación de empleo, podemos sostener que los trabajadores calificados urbanos hispano-parlantes han sido los ganadores dentro del escenario con liberalización, presentando mayores tasas de participación laboral y menores tasas de desempleo. Por otra parte, los claros perdedores del proceso de liberalización son los trabajadores rurales masculinos no calificados, quienes denotan sustancialmente menores tasas de participación (una señal de trabajadores desalentados) y mayores tasas de desempleo con relación al escenario hipotético sin liberalización.

En cuanto a la estructura del empleo, si consideramos al sector asalariado como un *proxy* del sector formal, podemos afirmar que con la liberalización se produce una mayor formalización laboral. Observamos que la liberalización aumenta la absorción laboral en los sectores asalariados, de acuerdo a la categoría ocupacional, y en los sectores de producción de bienes y servicios transables, de acuerdo a la rama de actividad económica. El cuadro 16 señala que el sector asalariado aumenta en más de seis puntos porcentuales en el escenario con liberalización en comparación al escenario sin liberalización. Igualmente señala que el aumento de la asalarización se produce para todos los tipos de trabajadores. El cuadro 16 nos señala que sin la liberalización externa, el proceso de informalización del empleo urbano observado en la economía paraguaya, como lo señalamos arriba, hubiera sido aún mayor.

Los cambios en la estructura del empleo por actividad económica, son menos llamativos que los cambios en la estructura por categoría ocupacional. El cuadro 17 nos muestra que los sectores de producción de bienes y servicios transables han aumentado ligeramente su participación en el escenario con liberalización en comparación con otro escenario sin liberalización. Es notorio observar que los sectores de trabajadoras urbanas femeninas contraen ligeramente su participación en el escenario liberalizado, en contraste con la tendencia general de aumento. Esta situación sería consistente con una contracción relativa de la industria de la confección con la liberalización externa.

Cuadro 16: Estructura del empleo: Sectores Asalariados/No Asalariados
(En porcentajes de la Población Laboral Total)

Tipo de Trabajador	Con Liberalización		Sin Liberalización	
	Asalariado	No Asalariado	Asalariado	No Asalariado
Rural-Femenino-Calificado				
-Habla Guaraní	0.28	0.09	0.24	0.11
Rural-Femenino-Calificado				
-Habla otro Idioma	0.57	0.42	0.49	0.49
Rural-Femenino-No Calificado				
-Habla Guaraní	0.34	6.21	0.27	6.65
Rural-Femenino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	0.44	3.20	0.37	3.58
Rural-Masculino-Calificado				
-Habla Guaraní	0.43	0.34	0.37	0.36
Rural- Masculino -Calificado				
-Habla otro Idioma	0.63	0.45	0.54	0.51
Rural- Masculino -No Calificado				
-Habla Guaraní	5.42	17.06	4.27	16.82
Rural- Masculino -No Calificado				
-Habla otro Idioma	2.36	4.03	1.91	4.16
Urbano -Femenino-Calificado				
-Habla Guaraní	0.44	0.22	0.38	0.26
Urbano -Femenino-Calificado				
-Habla otro Idioma	5.20	3.06	4.49	3.69
Urbano -Femenino-No Calificado				
-Habla Guaraní	0.62	4.18	0.52	5.01
Urbano -Femenino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	2.28	7.92	1.88	9.51
Urbano -Masculino-Calificado				
-Habla Guaraní	1.18	0.55	1.02	0.65
Urbano - Masculino -Calificado				
-Habla otro Idioma	7.22	3.89	6.20	4.66
Urbano - Masculino -No Calificado				
-Habla Guaraní	5.30	4.27	4.38	4.93
Urbano - Masculino -No Calificado				
-Habla otro Idioma	6.25	5.17	5.09	6.17
Total	38.95	61.05	32.43	67.57

Cuadro 17: Estructura del empleo: Sectores Transables/No Transables
(En porcentajes de la Población Laboral Total)

Tipo de Trabajador	Con Liberalización		Sin Liberalización	
	Transables	No Transables	Transables	No Transables
Rural-Femenino-Calificado				
-Habla Guaraní	0.03	0.34	0.03	0.32
Rural-Femenino-Calificado				
-Habla otro Idioma	0.16	0.82	0.14	0.84
Rural-Femenino-No Calificado				
-Habla Guaraní	4.00	2.55	3.90	3.02
Rural-Femenino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	1.29	2.35	1.25	2.70
Rural-Masculino-Calificado				
-Habla Guaraní	0.29	0.49	0.26	0.47
Rural- Masculino -Calificado				
-Habla otro Idioma	0.36	0.72	0.34	0.70
Rural- Masculino -No Calificado				
-Habla Guaraní	19.57	2.90	18.11	2.98
Rural- Masculino -No Calificado				
-Habla otro Idioma	4.36	2.03	3.99	2.09
Urbano-Femenino-Calificado				
-Habla Guaraní	0.12	0.53	0.13	0.52
Urbano-Femenino-Calificado				
-Habla otro Idioma	0.89	7.37	0.89	7.29
Urbano-Femenino-No Calificado				
-Habla Guaraní	0.67	4.13	0.73	4.80
Urbano-Femenino-No Calificado				
-Habla otro Idioma	1.49	8.70	1.54	9.86
Urbano-Masculino-Calificado				
-Habla Guaraní	0.39	1.34	0.38	1.28
Urbano - Masculino -Calificado				
-Habla otro Idioma	1.50	9.61	1.46	9.41
Urbano - Masculino -No Calificado				
-Habla Guaraní	3.51	6.06	3.29	6.02
Urbano - Masculino -No Calificado				
-Habla otro Idioma	2.55	8.88	2.40	8.86
Total	41.18	58.82	38.84	61.16

En cuanto a la estructura de las remuneraciones, observamos en el cuadro 18 que la liberalización externa produce igualmente ganadores y perdedores. Los extremos de los ganadores y perdedores parecen ubicarse en los segmentos no asalariados y de producción de bienes y servicios transables. Dentro de esta categoría de empleo observamos que los mayores ganadores con la apertura externa son las trabajadoras rurales-femeninas-calificadas-habla hispana, cuyos ingresos sin liberalización externa hubieran sido de sólo el 11% de sus ingresos en el escenario con

liberalización. Los mayores perdedores con la apertura externa son los trabajadores rural-masculino-calificado-habla guaraní, cuyos ingresos hubieran sido 4,3 veces mayor en el escenario sin liberalización con relación a sus ingresos en el escenario con liberalización. Cabe destacar, no obstante, que la remuneración promedio de sólo ocho tipos de trabajadores (de los 64 existentes) hubiera sido mejor en el escenario sin liberalización. Es decir, para la gran mayoría de trabajadores, la liberalización mejoró sus ingresos laborales.

Cuadro 18: Relación porcentual de los salarios en el escenario sin liberalización respecto al escenario con liberalización

	Transables Asalariado	No Transables Asalariado	Transables Asalariado	No Transables No Asalariado
Rural-Femenino-Calificado -Habla Guaraní	n.d	94.2	n.d	86.4
Rural-Femenino-Calificado -Habla otro Idioma	94.3	94.3	11.3	83.5
Rural-Femenino-No Calificado -Habla Guaraní	96.0	100.0	78.9	251.6
Rural-Femenino-No Calificado -Habla otro Idioma	101.7	100.0	29.9	77.4
Rural-Masculino-Calificado -Habla Guaraní	92.8	94.2	432.1	44.6
Rural- Masculino -Calificado -Habla otro Idioma	95.9	94.2	17.5	34.6
Rural- Masculino -No Calificado -Habla Guaraní	95.8	100.2	84.2	47.5
Rural- Masculino -No Calificado -Habla otro Idioma	98.4	100.0	36.3	46.0
Urbano -Femenino-Calificado -Habla Guaraní	94.3	94.2	31.2	17.6
Urbano -Femenino-Calificado -Habla otro Idioma	94.2	94.1	56.7	40.5
Urbano -Femenino-No Calificado -Habla Guaraní	93.2	91.3	153.1	85.5
Urbano -Femenino-No Calificado -Habla otro Idioma	91.7	93.3	70.4	56.9
Urbano -Masculino-Calificado -Habla Guaraní	94.3	94.5	71.7	15.9
Urbano - Masculino -Calificado -Habla otro Idioma	94.3	85.9	21.2	20.3
Urbano - Masculino -No Calificado -Habla Guaraní	93.1	91.3	33.3	37.8
Urbano - Masculino -No Calificado -Habla otro Idioma	92.8	90.8	20.8	26.9

Hemos observado que la apertura externa produjo aparentemente una disminución en las tasas promedio de participación y de desempleo, una mayor asalarización de la fuerza de laboral, que se concentró ligeramente en los sectores de producción de transables, y un aumento en las remuneraciones laborales para la gran mayoría de los trabajadores. ¿Cómo han afectado estos cambios en el mercado laboral a los niveles de concentración del ingreso y pobreza?

Como referencia para la evaluación de los cambios en la distribución del ingreso y los niveles de pobreza tomaremos el coeficiente de Gini, y los índices de incidencia y brecha de pobreza. El índice de incidencia de pobreza (P_0) se define como la fracción de la población por debajo de la línea de pobreza. El índice brecha de pobreza (P_1) pondera la contribución a la pobreza agregada de acuerdo a la severidad de pobreza (línea de pobreza - ingreso familiar per cápita) de cada individuo (Deaton, 1997, p. 146).

Para mejor comparabilidad de los ingresos en la construcción de estas medidas de distribución y pobreza, hemos utilizado los ingresos deflactados geográfica y temporalmente a guaraníes de Asunción, utilizando los índices de precios relativos reportados en Robles (1999). Una vez homogeneizada la unidad monetaria, trabajamos con una única línea de pobreza al nivel nacional.

Una vez obtenida las medidas de distribución del ingreso y pobreza con los datos correspondiente al escenario con apertura externa, recalculamos estas medidas con estructuras del mercado laboral en el escenario sin liberalización que utilizan (a) las tasas de participación por tipo de trabajadores, (b) las tasas de desempleo por tipo de trabajadores, (c) la estructura de empleo por tipo de trabajadores y sectores laborales, y (d) la estructura de remuneraciones por tipo de trabajadores y sectores laborales. Las alteraciones de las tasas de participación, de desempleo, y las estructuras del empleo y de las remuneraciones se realizan en forma separada y también en conjunto. Esto significa que tendremos siete estructuras alternativas del mercado laboral que comparar con la estructura de referencia (la del escenario observado con liberalización externa). Los cálculos de las nuevas medidas de distribución y pobreza se realizan a través de microsimulaciones siguiendo la metodología sugerida por Paes de Barros (1999). Como esta metodología utiliza números aleatorios para asignar los casos individuales que estarán afectados a los cambios promedios observados, hemos realizado 30 réplicas de las medidas de distribución y pobreza de manera de evaluar el intervalo de confianza.

Los cuadros 19-21 nos presentan los resultados de los efectos parciales y acumulados de las distintas fases de las microsimulaciones

realizadas, sobre los niveles de distribución del ingreso y de pobreza. En estos cuadros presentamos la media de las medidas de desigualdad y pobreza estimadas, utilizando 30 series diferentes de números aleatorios, así como el rango y la desviación estándar. Los resultados de las microsimulaciones nos señalan que los cambios en el mercado laboral debido a la apertura externa, han conducido a una disminución significativa de la pobreza al nivel nacional y, en menor medida, de la concentración del ingreso. A continuación presentamos los efectos por separado y acumulativos de las alteraciones de las tasas de participación, de desempleo, y las estructuras del empleo y de las remuneraciones sobre las medidas de distribución del ingreso y pobreza.

Cuadro 19: Resultados de las Microsimulaciones: Coeficiente de Gini

	Base Gini 1997 con liberalización	Gini estimado con la estructura hipotética de 1997 sin liberalización				
		Media	Desviación Estándar	Min	Max	N
<i>Efectos Parciales</i>						
Ingreso familiar per cápita						
Tasa de participación	54.36	55.91	.17	55.40	56.20	30
Tasa de desempleo	54.36	58.86	.15	58.38	59.06	30
Estructura del empleo	54.36	58.70	.23	58.19	59.05	30
Estructura de los salarios	54.36	55.93				1
<i>Efectos Acumulados</i>						
Ingreso familiar per cápita						
Tasa de participación	54.36	55.91	.17	55.40	56.20	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo	54.36	58.03	.17	57.58	58.28	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo + Estructura del empleo	54.36	60.00	.31	59.60	60.61	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo + Estructura del empleo + Estructura de los salarios	54.36	57.90				1

Cuadro 20: Resultados de las Microsimulaciones: Incidencia de Pobreza

	Base Gini 1997 con liberalización	Gini estimado con la estructura hipotética de 1997 sin liberalización				
		Media	Desviación Estándar	Min	Max	N
<i>Efectos Parciales</i>						
Ingreso familiar per cápita						
Tasa de participación	29.89	28.61	.17	28.29	29.02	30
Tasa de desempleo	29.89	34.16	.14	33.72	34.40	30
Estructura del empleo	29.89	35.79	.24	35.38	36.63	30
Estructura de los salarios	29.89	38.57				1
<i>Efectos Acumulados</i>						
Ingreso familiar per cápita						
Tasa de participación	29.89	28.61	.17	28.29	29.02	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo	29.89	32.58	.15	32.21	32.86	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo + Estructura del empleo	29.89	38.09	.29	37.50	38.66	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo + Estructura del empleo + Estructura de los salarios	29.89	44.95				1

Cuadro 21: Resultados de las microsimulaciones: Brecha de Pobreza

	Base Brecha de pobreza 1997 con liberalización	Brecha de pobreza estimada con la estructura hipotética de 1997 sin liberalización				
		Media	Desviación Estándar	Mín	Max	N
<i>Efectos Parciales</i>						
Ingreso familiar per cápita						
Tasa de participación	16.08	14.45	.16	14.18	14.81	30
Tasa de desempleo	16.08	18.80	.14	18.54	19.08	30
Estructura del empleo	16.08	19.03	.17	18.92	19.60	30
Estructura de los salarios	16.08	20.25				1
<i>Efectos Acumulados</i>						
Ingreso familiar per cápita						
Tasa de participación	16.08	14.45	.16	14.18	14.81	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo	16.08	17.69	.10	17.44	17.86	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo + Estructura del empleo	16.08	21.66	.25	21.21	22.04	30
Tasa de participación + Tasa de desempleo + Estructura del empleo + Estructura de los salarios	16.08	25.33				1

La distribución del ingreso y los niveles de pobreza en 1997 con tasas de participación del escenario sin liberalización

Los niveles de pobreza observados al nivel nacional en 1997 son mayores a las presentadas por una economía hipotética donde todo es similar excepto en las tasas de participación, que corresponden al escenario hipotético de la economía paraguaya sin liberalización, según lo muestra el cuadro 20. No obstante, la concentración del ingreso es menor en la economía observada en 1997 en comparación a la hipotética con la tasa de participación del escenario sin liberalización (cuadro 19).

La disminución en la tasa promedio de participación con la liberalización, como notamos arriba, implica una disminución del ingreso familiar promedio, *ceteris paribus*, lo cual se refleja en un aumento en los niveles de pobreza. El índice de incidencia de pobreza (P_0) aumentó en 1,3 puntos porcentuales en el escenario base, en comparación a un escenario hipotético similar pero con la estructura de participación laboral de la economía sin liberalización. Este cambio representa una variación porcentual del 4,5% en el índice de incidencia de pobreza. El

índice brecha de pobreza (P_p) aumentó en 11,3%, indicando que con la estructura de participación laboral de la economía liberalizada, no sólo aumentó la proporción de pobres sino también que los pobres son relativamente más pobres.

La concentración del ingreso disminuye con la estructura de participación laboral en la economía liberalizada, con relación a la economía hipotética sin liberalización. El coeficiente de Gini disminuye en 2,7%. La disminución en las tasas de participación para la gran mayoría de los diferentes tipos de trabajadores tuvo un ligero impacto en mejorar la distribución del ingreso.

La distribución del ingreso y los niveles de pobreza en 1997 con tasas de desempleo alternativas

La concentración del ingreso y la incidencia de pobreza observados al nivel nacional en 1997 en el escenario con liberalización, son menores que las presentadas por una economía hipotética donde todo es muy similar excepto por las tasas de desempleo por tipo de trabajador, que corresponden al escenario sin liberalización. La disminución del coeficiente de Gini y de la incidencia de pobreza ha sido de 7,6% y 12,5% respectivamente. La brecha de pobreza ha disminuido en 14,5%, señalando que los pobres son en promedio menos pobres en la economía liberalizada con relación a una más cerrada.

La disminución de la tasa de desempleo promedia en más de 3 puntos porcentuales en el escenario con liberalización con relación a una economía más cerrada, como observamos arriba, aumenta *ceteris paribus* el ingreso familiar per cápita promedio, reduciendo los niveles de pobreza. En cuanto a la mejoría en la distribución del ingreso, debemos notar que las mayores reducciones en las tasas de desempleo con la liberalización se observa en las trabajadoras femeninas. De los 9 tipos de trabajadores cuyas tasas de desempleo se redujeron en un porcentaje mayor que la reducción promedio en la tasa de desempleo, 7 tipos se refieren a categorías de trabajadoras mujeres (ver cuadro 15). La mejoría relativa del empleo femenino con relación al empleo masculino, mejora la distribución del ingreso.

La comparación de los niveles de concentración del ingreso y de pobreza entre la economía liberalizada y una hipotética caracterizada por tasas de participación y de desempleo alternativas (correspondiente al escenario sin liberalización) arroja los siguientes resultados: (i) la liberalización produciría una disminución de la concentración del ingreso (el Gini

disminuye en 6,3%), (ii) la liberalización disminuiría el número de pobres en aproximadamente el 16%, y (iii) los pobres serían menos pobres (en índice brecha de pobreza disminuye en aproximadamente el 9%).

*La distribución del ingreso y los niveles de pobreza en 1997,
con estructuras de empleo alternativas*

La concentración del ingreso, medido por el coeficiente de Gini, es menor en 7,4% en la economía liberalizada que en la hipotética con la estructura del empleo correspondiente al escenario sin liberalización. La pobreza, de acuerdo al índice de incidencia de pobreza, es menor en 16,5% en la economía liberalizada. De acuerdo al índice de brecha de pobreza, que disminuye en 15,5%, los pobres son en promedio menos pobres en el escenario con la estructura de empleo de la economía liberalizada. Constatamos de esta forma, que el proceso de mayor asalarización de la fuerza laboral (aumento del sector formal) y de mayor absorción de mano de obra en la producción de transables, que produciría la liberalización *ceteris paribus*, disminuye tanto la concentración del ingreso como los niveles de pobreza.

En cuanto a los efectos acumulados, la comparación de los niveles de concentración del ingreso y de pobreza entre la economía liberalizada y una hipotética caracterizada por tasas de participación, desempleo y una estructura de empleo alternativas arrojan los siguientes resultados: (i) la liberalización produciría una disminución de la concentración del ingreso (el Gini disminuye en 9,4%), (ii) la liberalización disminuiría el número de pobres en aproximadamente el 21,5%, y (iii) los pobres serían considerablemente menos pobres (en índice brecha de pobreza disminuye en el 25,8%).

*La distribución del ingreso y los niveles de pobreza en 1997,
con estructuras de remuneraciones alternativas*

La concentración del ingreso en el escenario con liberalización, es menor a la observada en una economía hipotética donde todo es igual excepto la estructura de remuneraciones por tipo de trabajador y por sectores de empleo, que corresponden al escenario sin liberalización. Apreciamos que en el escenario con liberalización, el coeficiente de Gini disminuiría en 2,8% en comparación a la economía alternativa.

Como es de esperar debido al aumento en las remuneraciones laborales para la gran mayoría de los trabajadores que se produce con la

liberalización (ver cuadro 18), el número de pobres disminuiría en 22,5% en el escenario con liberalización en comparación a otro muy similar pero con una estructura de remuneración que corresponde a una economía más cerrada, de acuerdo a la variación del índice de incidencia de pobreza. La brecha de pobreza disminuiría igualmente en 20,6% con la liberalización en comparación con nuestra economía hipotética con la estructura de remuneraciones de una economía no liberalizada.

Los cuadros 19-21 nos presentan igualmente los efectos acumulados totales de la variación de las tasas de participación y de desempleo por tipo de trabajadores y de las estructuras del empleo y de las remuneraciones, sobre los niveles de concentración del ingreso y pobreza. Estos efectos acumulados proporcionan la respuesta a la pregunta formulada más arriba: ¿Cómo ha afectado los cambios en el mercado laboral inducido por la apertura externa a los niveles de concentración del ingreso y pobreza? En estos cuadros se señala que la liberalización externa habría producido vía transformaciones en el mercado laboral: (i) una disminución sustancial del número de pobres en más de un tercio (ver índice de incidencia de pobreza), (ii) una disminución de la concentración del ingreso (disminución del índice de Gini en 6,1%), y (iii) una sustancial disminución en la brecha de pobreza de 36,5%.

9. Conclusiones

Coincidentemente al proceso de liberalización de la balanza de pagos, la economía paraguaya ha presentado un balance mixto de aspectos macroeconómicos, algunos positivos y otros no tanto. Así los mayores incentivos al consumo, con su correspondiente efecto expansivo, los mayores flujos de inversiones extranjeras directas, el aumento de las actividades comerciales debido a las oportunidades de arbitraje regional, el aumento de remuneraciones de los asalariados del sector formal, contrasta con el aumento del déficit comercial, la contracción del sector industrial, el crecimiento del sector informal urbano que conduce frecuentemente a la caída de la productividad sectorial y con el aumento en la concentración del ingreso. Parecería ser que el balance neto para la economía paraguaya es negativo a juzgar por el estancamiento del PIB per cápita en los noventa, un fuerte aumento de la pobreza rural, la poca sostenibilidad del aumento en el empleo urbano basadas en el mayor arbitraje comercial regional, y una muy alta tasa de participación efectiva

en el mercado laboral de la población en edad escolar, que estaría intercambiando a tasas desventajosas ingresos actuales por menores ingresos futuros.

Con el objetivo de precisar cuáles de estos resultados macroeconómicos pueden ser atribuidos a la apertura externa y cuáles no, en este trabajo se ha simulado un escenario hipotético de la economía paraguaya sin los factores que han caracterizado primordialmente a la apertura externa: la reducción arancelaria, la sobrevaluación cambiaria y el aumento del ahorro externo. Este escenario alternativo, simulado con un modelo de equilibrio general computable (CGE), ha presentado tasas de crecimiento del PIB menores al escenario con liberalización en la mayor parte del período considerado (1988-1997), tasas de inflación ligeramente mayores, un ritmo más acelerado de crecimiento de las exportaciones y menores niveles de importaciones en comparación con el escenario más abierto al exterior.

Una vez definidos cuáles serían las diferencias macroeconómicas atribuibles a la apertura externa, utilizando el mismo modelo CGE, se han precisado los cambios en el mercado laboral atribuible a la liberalización externa. Los cambios en el mercado laboral se los presenta con relación a los cambios en las tasas de participación, en las de desempleo, y en los cambios de las estructuras del empleo y de las remuneraciones. La apertura externa produjo una disminución en las tasas de participación laboral y de desempleo, una mayor asalarización de la fuerza de laboral, que se concentró ligeramente en los sectores de producción de transables, y un aumento en las remuneraciones laborales para la gran mayoría de los trabajadores.

Pero ¿cómo han afectado los cambios en el mercado laboral a los niveles de concentración del ingreso y pobreza? Las microsimulaciones realizadas en este estudio, utilizando los datos de la encuesta integrada de hogares nos señalan que la liberalización externa habría producido vía transformaciones en el mercado laboral: (i) una disminución del número de pobres de más del 33%, (ii) una sustancial disminución en la brecha de pobreza de 36,5%, y (iii) una disminución de la concentración del ingreso, reflejado en una disminución del Gini en 6,1%. No obstante, el modelo CGE nos proporciona indicios de que estos cambios serían poco sostenibles, dado que la tasa de crecimiento del PIB a mediano plazo del escenario sin liberalización podría superar la tasa de crecimiento en el escenario liberalizado.

Como el beneficio principal de la apertura fue el aumento del consumo, se desprende la conclusión que lo bueno del período tiene que estar asociado con el crecimiento de la demanda efectiva. Sin duda, el aspecto de la demanda es poderoso y es imposible negar los beneficios de altos

niveles de utilización de capacidad sobre empleo, salarios, productividad y reducción de pobreza. Antes de la liberalización, el motor económico del país estuvo ahogado y parece que la apertura no ha logrado arrancarlo. No podemos decir que el país hubiera estado mejor sin el *boom* del consumo. Pero como las simulaciones nos enseñan, la contracción en la demanda que inevitablemente sigue a un auge consumista puede eliminar los efectos positivos en muy pocos años.

La conclusión de este trabajo es que si bien la sostenibilidad de los beneficios generados por la liberalización externa pueden no ser sostenibles, la apertura ha impactado positivamente en términos de reducción de pobreza y concentración del ingreso vía mercado laboral. Por lo tanto, el aumento de la concentración del ingreso que se habría agudizado en los noventa se debería a otros factores distintos a la liberalización de la balanza de pagos.

Referencias bibliográficas

- Banco Central del Paraguay (BCP): (1999) *Informe de Coyuntura Económica*, abril.
- (1998a) *Boletín de Cuentas Nacionales*.
- (1998b) *Informe Económico*, primer trimestre.
- (1997) *Boletín de Estadísticas Económicas*.
- Borda y Masi: (1998) *Los límites de la transición*, Centro Interdisciplinario de Derecho Social y Economía Política, Asunción, Paraguay.
- Carter, M. y L. Galeano: (1995) *Campesinos, tierra y mercado*, Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos, Land Tenure Center, Universidad de Wisconsin, Asunción.
- Connolly, M. y otros: (1995) "The Transshipment Problem: Smuggling and Welfare in Paraguay", *World Development*, vol. 23, N° 6, pp. 975-985.
- Ceppro: (1996) *Informe Económico*, Asunción, Paraguay.
- (1998) *Informe Económico*, Asunción, Paraguay.
- Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos (CPES): (1997) *Anuario 97 de Coyuntura Económica*, Asunción.
- Departamento de Economía Internacional (DEI-BCP): (1998) *Estadísticas y marco legal de inversión extranjera directa 1994-1996*, Asunción.

DGEEC (Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos): (1982) *Censo Nacional de Viviendas*.

— (1992) *Censo Nacional de Viviendas*.

— (1995) *Encuesta de Hogares*.

— (1999) *Encuesta de Hogares*.

Gibson, Bill y José Molinas: (1998) "La liberalización y crisis financieras en Paraguay: un modelo computable de equilibrio general dinámico", University of Vermont.

— (1999) "Globalización y pobreza: el caso de Paraguay", University of Vermont.

Gibson, Bill y Bruce Kelley: (1994) "A Classical Theory of the Informal Sector", *The Manchester School*, 1, marzo, pp. 81-96.

Ministerio de Agricultura y Ganadería: (1992) *Censo Agropecuario Nacional*, Asunción.

Ministerio de Hacienda: (1999) "Lineamientos de política fiscal", mimeo.

Molinas, J.: (1989) "El cambio libre y sus efectos macroeconómicos", *Coyuntura Económica*, N° 34, marzo, Asunción.

— (1997) "Rethinking Rural Development: Making Peasant Organizations Work. A Case Study of the Paraguayan Peasantry", Ph. D. Dissertation, Economics Department, University of Massachusetts, Amherst.

— (1998) "El impacto social y laboral de las empresas multinacionales y de inversiones extranjeras directas: El caso paraguayo", Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, diciembre, mimeo.

— (1999) "Migración interna en Paraguay: ¿Quiénes migran? ¿Adónde? ¿Por qué? y ¿Cómo viven? Un análisis económico de la encuesta de hogares 1996", Proyecto MECOVI, DGEEC-BID, Asunción, abril, mimeo.

Morley, S. y R. Vos: (1997) "Poverty and Dualistic Growth in Paraguay", Banco Interamericano de Desarrollo, enero, mimeo.

Organización Mundial del Comercio (OMC): (1997) "Examen de las políticas comerciales: Paraguay. Informe del gobierno".

Jaime Ros: (1995) "Mercados financieros, flujos de capital y tipo de cambio en México", *Economía Mexicana*, Nueva Época, vol. IV, N° 1, México, primer semestre, CIDE.

Janson y Sapelli: (1996) "Obstáculos para el desarrollo del sector privado en Paraguay", Informe Preliminar, Banco Mundial.

- Paes de Barros, R.: (1999) "Evaluando el impacto de cambios en la estructura salarial y de oficio sobre la distribución de la renta", mimeo.
- Richards, D.: (1998) "Tax Reform in Paraguay: An Evaluation of Law 125/91 and some Proposals for Further Reform", Ministerio de Hacienda, mimeo.
- Robles, M.: (1999) "Distribución del ingreso y pobreza en Paraguay", Dirección General del Estadísticas, Encuestas y Censos, Asunción, mimeo.
- SCI (Servicio de Consultoría Informativa): (1991) *Análisis del mes*, Base-Ecta, Asunción, diciembre.
- (1995) *Análisis del mes*, Base-Ecta, Asunción, noviembre.
- World Bank: (1992) *Paraguay: Country Economic Memorandum*, Washington DC.
- Taylor, L.: (1983) *Structuralist Macroeconomics*, Boston, Beacon Press.
- Taylor, L. (ed.): (1990) *Socially Relevant Policy Analysis: Structuralist Computable General Equilibrium Models for the Developing World*, Cambridge, MIT Press.

Anexo

Anexo: Indicadores Macroeconómicos

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Promedio
PIB														
Base	6.4%	2.8%	2.5%	5.2%	3.1%	4.0%	3.4%	3.3%	1.6%	3.1%	3.9%	4.1%	4.5%	3.5%
Sim	6.4%	2.1%	2.3%	3.3%	3.1%	3.2%	3.1%	3.5%	4.8%	4.7%	5.5%	5.9%	6.4%	4.0%
Inflación														
Base	17.0%	17.6%	15.4%	15.7%	14.4%	14.7%	14.7%	14.7%	14.1%	14.6%	15.1%	15.4%	15.8%	15.2%
Sim	17.0%	16.7%	15.9%	16.2%	15.9%	15.5%	15.3%	15.4%	16.2%	16.2%	16.7%	17.1%	17.6%	16.2%
Empleo														
Base	100.0%	102.8%	104.6%	111.2%	115.2%	119.9%	123.2%	125.8%	124.6%	124.8%	127.5%	131.4%	136.4%	120.6%
Sim	100.0%	101.2%	101.6%	103.9%	106.5%	109.2%	111.4%	114.4%	120.6%	127.3%	136.1%	146.5%	159.0%	119.8%
Productividad														
Base	100	1.3%	2.0%	2.7%	3.2%	3.6%	3.9%	4.1%	4.5%	4.9%	5.4%	6.1%	7.3%	4.1%
Sim	100	0.8%	1.2%	1.4%	1.6%	1.7%	1.7%	1.6%	1.6%	1.6%	1.5%	1.1%	1.1%	1.4%
Inversión/PIB														
Base	24.4%	24.5%	24.0%	22.7%	22.0%	21.4%	21.2%	21.0%	20.9%	20.7%	20.4%	20.2%	20.1%	21.6%
Sim	24.4%	24.4%	24.4%	24.3%	24.3%	24.3%	24.4%	24.5%	24.6%	24.7%	24.9%	25.2%	25.5%	24.6%
Consumo/PIB														
Base	71.8%	75.1%	78.3%	80.8%	82.8%	83.9%	84.5%	84.7%	81.9%	81.2%	80.6%	79.8%	79.0%	81.1%
Sim	71.8%	72.1%	72.2%	72.5%	72.6%	72.6%	72.4%	72.1%	71.9%	71.7%	71.4%	71.1%	70.8%	72.0%
Ahorros de las empresas														
Base	13.0%	11.7%	10.5%	9.4%	8.3%	7.4%	6.6%	5.9%	7.6%	7.6%	7.5%	7.5%	7.4%	8.1%
Sim	13.0%	13.0%	13.1%	13.1%	13.1%	13.1%	13.1%	13.1%	13.1%	13.0%	12.9%	12.8%	12.6%	13.0%
Ahorros de las familias														
Base	8.3%	6.8%	5.0%	3.5%	2.4%	1.7%	1.2%	0.9%	1.4%	1.3%	1.3%	1.2%	1.1%	2.3%
Sim	8.3%	8.4%	8.3%	8.4%	8.4%	8.4%	8.4%	8.3%	8.3%	8.3%	8.4%	8.4%	8.4%	8.4%
Ahorros del gobierno														
Base	0.4%	1.7%	2.3%	0.8%	0.6%	0.9%	2.0%	2.8%	1.3%	1.6%	1.0%	1.0%	1.0%	1.4%
Sim	0.4%	1.7%	2.3%	0.8%	0.6%	0.9%	2.0%	2.8%	1.3%	1.6%	1.0%	1.0%	1.0%	1.4%
Ahorros externos														
Base	2.8%	4.3%	6.2%	9.1%	10.7%	11.5%	11.4%	11.5%	10.7%	10.2%	10.6%	10.6%	10.5%	9.8%
Sim	2.8%	1.4%	0.7%	2.0%	2.2%	2.0%	1.0%	0.3%	1.9%	1.8%	2.7%	3.0%	3.5%	1.9%

Fuente: Resultados del modelo.

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS, EFECTOS SOBRE
EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y DESIGUALDAD Y POBREZA.
EL CASO DE PERÚ*

*Juan José Díaz***

*Jaime Saavedra***

*Máximo Torero***

* Este trabajo forma parte del proyecto "Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento", realizado bajo el auspicio del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Los autores agradecen los comentarios de Sam Morley, Rob Vos y Lance Taylor y la valiosa asistencia de Cybele Burga y Eduardo Maruyama.

** Grupo de Análisis para el Desarrollo, Lima, Perú.

1. Introducción

La década de los noventa se inició con la implementación de un conjunto de reformas estructurales que modificaron el funcionamiento de la economía peruana. El cambio de orientación económica se resumió en incrementar el rol del mercado de modo que los precios relativos fueran el principal mecanismo de asignación de recursos. En este sentido, el conjunto de reformas apuntó al establecimiento de una estructura de precios relativos que reflejara la escasez y abundancia relativa de bienes y servicios. El gobierno inició un conjunto de reformas que apuntaban a reducir la intervención del Estado y eliminar las distorsiones creadas por éste. Estas reformas incluyeron inicialmente la liberalización del comercio exterior, una reforma tributaria, la reestructuración del sector público, la eliminación de monopolios estatales en la comercialización de combustibles y algunos alimentos. Del mismo modo diversas reformas apuntaron a flexibilizar mercados y se inició un proceso de liberalización del mercado de trabajo; se liberalizó y desreguló el sistema financiero y la cuenta de capitales de la balanza de pagos. Simultáneamente se inició un agresivo proceso de privatización de empresas públicas.

El inicio del proceso de reformas encontró, relativamente, poca resistencia política debido al caos económico en que había culminado la década

anterior, que se reflejaba en la dramática reducción en los ingresos reales como consecuencia de la hiperinflación, así como el crecimiento de la actividad independiente y del sector informal. Como consecuencia de graves desequilibrios fiscales y externos, en medio de un esquema de gobierno altamente intervencionista, entre 1988 y 1990, el producto bruto cayó en casi 20% en términos reales y la inflación superó el 7.000%. En julio de 1990, se implementó un drástico programa de estabilización dirigido a corregir estos desequilibrios. Así, el proceso de reformas se inició junto con el proceso de estabilización macroeconómica.

Uno de los principales temores así como una de las principales fuentes de resistencia a la implementación de este tipo de programas es la percepción de que este cambio estructural genera una pérdida masiva de empleos y un aumento de la pobreza. El desbarajuste macroeconómico iniciado en 1988, la hiperinflación de 1989-1990, y la política de estabilización iniciada en agosto de 1990, generaron una brutal contracción de la producción. Si bien hacia 1991 se inició un programa de alivio a la pobreza, el impacto del programa de estabilización llevó a continuar por dos años la tendencia de contracción económica. Durante todo este proceso, la demanda por trabajo se redujo de manera dramática. Ante esto, los mecanismos de ajuste más importantes fueron la reducción de los ingresos reales por un lado, que mostraron una sorprendente flexibilidad a la baja, a pesar de las todavía rígidas regulaciones laborales, y una reducción en la tasas de actividad; es decir, trabajadores, en particular mujeres, que se retiraron de la fuerza de trabajo o jóvenes que demoraron su ingreso al mismo. Durante todo el período 1988 a 1992, el empleo sólo creció a una tasa de 1,2% anual, es decir a una tasa mucho menor al crecimiento de la población en edad de trabajar. El empleo no se redujo en términos absolutos debido al crecimiento de las actividades independientes. Sin embargo, este crecimiento, aunado a la caída de la producción provocó una grave caída de la productividad que es consistente con la disminución en los ingresos reales.

De otro lado, el programa de reformas estructurales, en particular el proceso de liberalización del comercio exterior, y la apertura económica en general, junto con la reducción del aparato público, llevó a una recomposición en los precios relativos y en la estructura productiva. La reestructuración económica tuvo un impacto importante sobre el mercado de trabajo en general, y sobre la estructura de ingresos en particular. El empleo en algunos sectores específicos de la industria manufacturera, así como el empleo público se contrajeron. Sin embargo, a partir de 1993, la economía peruana entró en un proceso de crecimiento que llevó a un aumento de la demanda de mano de obra y del empleo. En este período,

el ajuste en el mercado de trabajo se dio más bien a través de cantidades, y los ingresos reales crecieron a tasa bajas, así como lo hizo la productividad. De otro lado, la estructura de la demanda por trabajo se modificó y tuvo un impacto diferente sobre distintos segmentos de la población. Así, los trabajadores más educados y más jóvenes y las mujeres se vieron relativamente favorecidos en términos de ingresos y empleo.

En este documento se hace en primer lugar un recuento de los cambios en el contexto macroeconómico y un recuento de las reformas estructurales, enfatizándose la liberalización del comercio exterior, y otras reformas que se dieron simultáneamente y que son indispensables para entender el cambio en la estructura productiva. Luego se hace un análisis del desempeño de ciertos precios relativos claves, como el tipo de cambio real, la tasa de interés real y el costo de capital, que tuvieron un impacto sobre la recomposición del empleo sectorial, y por ende del empleo. Posteriormente, se hace un análisis de los mecanismos de ajuste del mercado de trabajo, analizándose el empleo sectorial, y el desempeño de diversos grupos demográficos. En las secciones posteriores se analiza la evolución de la productividad y se realiza una descomposición con el fin de analizar cuánto de los cambios en la misma se debe a cambios en el empleo y cuánto a cambios en la producción y determinar además cuáles son los sectores productivos que explican más estos cambios.

Finalmente, siguiendo a Paes de Barros (1999) se implementó una metodología de simulación basada en ordenamientos aleatorios para aproximar los efectos que habría tenido la liberalización sobre la desigualdad y el nivel de ingresos personal y familiar. Específicamente, se analiza la evolución de los principales indicadores del mercado laboral (participación, desempleo, ocupación e ingresos) en Lima Metropolitana tomando como la estructura contrafáctica la de los años 1987 (año de crecimiento con una economía cerrada) y 1991 (año de recesión con una economía cerrada). Estas dos estructuras contrafácticas permiten comparar como hubiera sido la dispersión y el subempleo (o la pobreza) en 1997, año el cual ya se había dado la apertura y la economía además se encontraba en crecimiento, si es que se hubiera tenido la estructura de mercado de trabajo de una economía cerrada y en crecimiento, y una estructura de mercado de trabajo de una economía cerrada pero en recesión, permitiendo de esta manera aislar, al menos parcialmente, los efectos de la liberalización sobre la desigualdad y la pobreza.

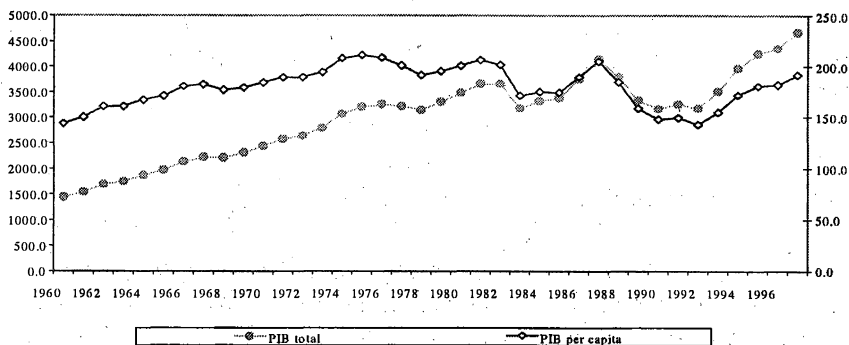
2. Las reformas estructurales y el contexto macroeconómico

Luego del *boom* populista de 1987, el nivel de actividad económica cayó dramáticamente observándose tasas de crecimiento negativas por tres años consecutivos entre 1988 y 1990. Como consecuencia de los déficit fiscales y cuasifiscales que desde 1986 superaban el 8% del PIB, la inflación alcanzó niveles acumulados de 1.722%, 2.775% y 4.778% en esos mismos años. En el momento más álgido de la hiperinflación, junio de 1990, ésta superó el 7.000%. El programa de estabilización implementado en agosto de 1990, comprendió un severo ajuste fiscal y monetario. El gobierno optó por una política de tipo de cambio flotante, fijando un ancla monetaria, ya que inicialmente se contaba con un nivel muy bajo de reservas internacionales que impedía defender un nivel determinado de tipo de cambio real. El crédito al sector público se redujo a cero, y la única fuente de creación de emisión monetaria era a través de la compra de dólares por parte del Banco Central. Este ajuste permitió controlar la inflación, de modo tal que hacia 1992 ésta se había reducido a 57%. Como consecuencia del shock estabilizador, el PIB se mantuvo estancado en 1991 y 1992. En ese último año se llegó al nivel más bajo en términos de PIB per cápita, alcanzándose un nivel similar al observado en 1960 (ver gráfico 1).

Junto con el programa de estabilización, el gobierno dio inicio a una serie de reformas estructurales que apuntaban a reducir el rol del Estado en la determinación de precios relativos, y en la comercialización y producción de bienes. Luego del inicio de la reforma comercial y de la apertura de la cuenta de capitales que se describirá más adelante, el gobierno inició otro conjunto de reformas. Se implementó una reforma tributaria, que pasó por una simplificación de la legislación y la creación de un nuevo organismo de administración y fiscalización tributaria. Se inició también un proceso de reforma del Estado, que luego se truncó, pero que llegó a reducir dramáticamente la inflada burocracia central que se había generado durante el gobierno aprista. Se eliminaron todos los monopolios estatales en la comercialización de bienes y servicios, que durante muchos años habían fijado el precio y comercializado bienes como arroz, azúcar, trigo, tabaco y combustibles, entre otros. Asimismo, se inició un acelerado proceso de privatizaciones. Aparte de la desaparición de la banca de fomento y de la venta de bancos de propiedad del Estado, entre 1991 y 1996 se privatizaron empresas de generación y distribución de energía, unidades productivas petroleras y mineras, así como el monopolio telefónico. Otra reforma que tuvo un impacto importante sobre la

dinámica del empleo, fue la liberalización del mercado de trabajo. De otro lado, se reformó el sistema de pensiones, a través de la creación en 1993 del Sistema Privado de Pensiones (SPP) como alternativa al sistema público *pay-as-you-go* que constituía el Instituto Peruano de Seguridad Social.

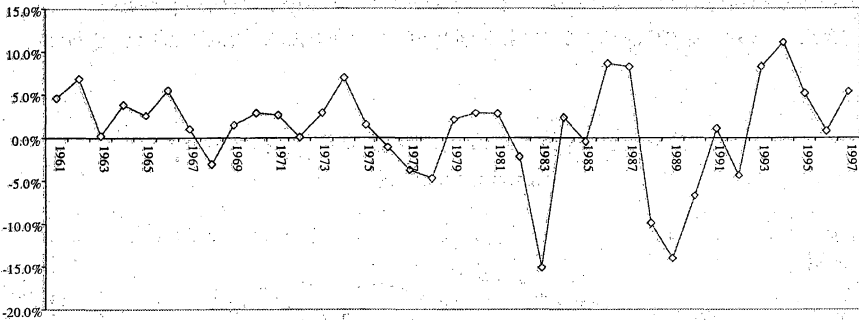
Gráfico 1: Evolución del PIB y PIB per cápita
(nuevos soles de 1979)



Fuente: Compendio Estadístico, INEI 1996-1997. Compendio Estadístico, INEI 1997-1998.

A partir de 1993, el nivel de actividad económica se empezó a recuperar, y en 1994 se observó una tasa de crecimiento de 13,1%, la más alta de América Latina. Este crecimiento fue consecuencia de la mayor estabilidad económica producto de la reducción de la inflación a un 15%, la mayor estabilidad política vinculada a la derrota del terrorismo y que redujo el riesgo país, la reducción de las tasas de interés como consecuencia del influjo de capitales y el mayor acceso al crédito derivado, entre otros factores de la liberalización del mercado financiero. En 1995, la economía creció en un 7,2% adicional, en parte debido al incremento del gasto fiscal previo a las elecciones presidenciales de ese año. En 1996, se observó una desaceleración justamente por la necesidad de corregir el desequilibrio fiscal generado el año anterior. En promedio, entre 1993 y 1997, el crecimiento anual fue de 6,4%, uno de los más altos de la región. Esos cinco años constituyeron el episodio más largo de crecimiento consecutivo del producto observado en el Perú durante los últimos 25 años. Por último, debe notarse que recién en 1995 se recuperó el nivel de producción observado en 1987. Sin embargo, en términos per cápita, el PIB de 1997 era todavía similar al observado en 1973.

Gráfico 2: Tasa de Crecimiento del PIB per cápita: 1960-1997



Liberalización comercial y sector externo

La liberalización comercial, junto con otras reformas realizadas simultáneamente, generaron un importante realineamiento de los precios relativos de la economía. Este realineamiento tenía varios objetivos. El primero, de mediano plazo, era incrementar la competitividad del sector transable de la economía. El segundo, de corto plazo, era limitar el incremento de los precios domésticos de los bienes transables, para reforzar el proceso de desinflación. Finalmente, la reforma también perseguía aumentar los ingresos fiscales a través de la eliminación de las restricciones cuantitativas y el incremento de importaciones.

Antes de la aplicación de las reformas estructurales en agosto de 1990, la política comercial mantenía una amplia dispersión arancelaria y un gran número de restricciones cuantitativas, siendo los sectores más protegidos el sector de prendas de vestir, alimentos, bebidas, tabaco y productos lácteos, los cuales mantenían una protección efectiva mayor a 180%.¹ La reforma comercial se inició en 1990 y se consolidó al año siguiente. Durante los primeros meses del nuevo gobierno, los decretos promulgados como parte del programa de la liberalización de la política comercial, apuntaron a la reducción del arancel máximo y mínimo para luego, reducir las tasas arancelarias a sólo tres: 15% aplicada a insumos (41,3% del universo arancelario), 25% aplicada a los bienes de capital

1. La tasa de protección efectiva mide la variación porcentual del valor agregado de un sector, el cual resulta de aplicar distintos instrumentos de política comercial (aranceles, impuestos y subsidios a la exportación, tipo de cambio diferenciado entre otros). Ver Armas, A., Palacios, F. y Rossini, R. (1990).

(36,9%) y 50% aplicada a los bienes de consumo (21,8%). Así, el arancel promedio simple pasó de 66% a 32% (cuadro 1). Asimismo, se reemplazó la sobretasa arancelaria general por una provisional de 10%, el número de partidas de importación consideradas prohibidas se redujo a sólo 25 y se suspendió la exigencia de licencia previa y los dictámenes de no competencia.² En noviembre de 1990 se eliminó la sobretasa de 10%, con lo cual el promedio arancelario se redujo a 26%. La desviación estándar de la estructura arancelaria bajó así de 24%, antes de la reforma, a 13%.

Las primeras medidas aplicadas, de corte gradualista, fueron también parte de la estrategia de lucha contra la inflación, dado que se esperaba que los precios se redujeran por la mayor competencia en el mercado interno. Este resultado, sin embargo, no pudo concretarse de manera rápida fundamentalmente por dos motivos:³i) las sobretasas temporales provocaron un movimiento especulativo de postergación de importaciones ii) la caída en el ingreso como consecuencia del ajuste macroeconómico redujo notablemente el tamaño del mercado interno. Asimismo, la reforma encontró resistencias sobre todo en los sectores que producían para el mercado interno, específicamente luego de la publicación del cronograma de reducciones arancelarias. Las presiones del sector privado condicionaron las modificaciones de los primeros meses de 1991. Como argumento contra la profundización de esta reforma se mencionaba el posible efecto adverso que podría tener sobre el empleo, particularmente en el sector manufacturero.

A partir de marzo de 1991, se profundizó la liberalización comercial. Se estableció que el 81% de las partidas arancelarias estuvieran sujetas a una tasa del 15% mientras que el resto a una de 25% (Rossini, 1991).⁴ Con estas medidas, el arancel promedio cayó a 17%, mientras que la desviación estándar se redujo de manera importante. Simultáneamente, se optó por eliminar todo tipo de restricciones para arancelarias a la importación de bienes, se simplificaron los procedimientos aduaneros y se eliminaron los monopolios estatales de importación de alimentos. La modificación en la estructura arancelaria tuvo como efecto una reducción en el nivel de tasas efectivas excepto en el sector agropecuario y el de silvicultura y caza. Según Escobal (1992), cuando se incluye el retraso cambiario existente, la protección efectiva es negativa para todos los sectores.

2. Evaluación efectuada para determinar si un producto importado representaba o no competencia para algún producto producido internamente.

3. Ver Seminario (1995).

4. Una excepción importante la constituyen el sistema de sobretasas arancelarias a la importación de varios productos agrícolas.

Durante el período 1991-1994, el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo fue espectacular, aumentando en más de 100%, en especial las de bienes de consumo duradero. Asimismo, la importación de materias primas e insumos creció en 30%, mientras que la importación de bienes de capital, excluyendo el equipo rodante de transporte, creció en menos de 10% (ver gráfico 3). Según Pascó-Font (1996), este comportamiento se explica por el proceso de renovación de stocks de bienes de consumo de los estratos más ricos de la población y por el inicio de un proceso de reconversión productiva.

Cuadro 1: Nivel y estructura arancelarias (1990-1997)

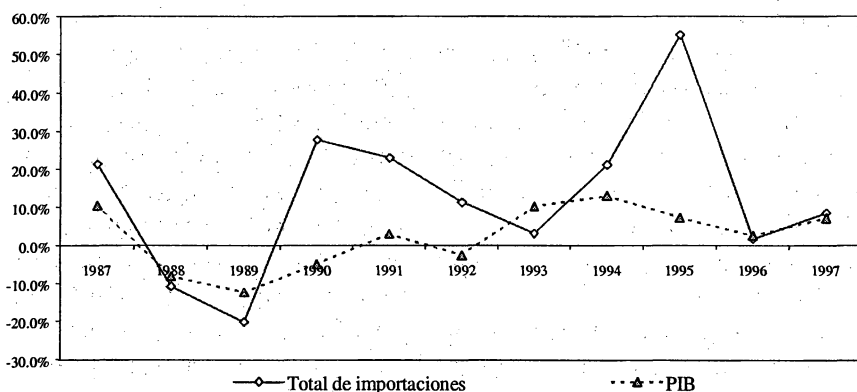
	1990				1991				1993	1997
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	Dic ²	Abril
1. Arancel promedio ¹	66	66	32	26	17	17	17	17	16	13
2. Desviación estándar	25	25	17	13	4	4	4	4	3	3
3. Arancel máximo (sin sobretasa)	84	84	50	50	25	25	25	25	25	20
4. Arancel máximo (con sobretasa)	110	110	60	50	25	25	25	25	25	25
5. Número de partidas con tasa <i>ad valorem</i>										
a. De 0%	10	10	0	0	0	0	0	0	0	0
b. De (0, 10)	683	683	0	0	25	25	25	0	0	0
c. De (10, 20)	298	298	2,177	2,177	4,294	4,294	4,294	4,319	5,629	5,513
d. De (20, 30)	530	530	1,945	1,945	950	950	950	950	854	1,013
e. De (30, 40)	689	689	0	0	0	0	0	0	0	0
f. De (40, 50)	1,143	1,143	1,147	1,147	0	0	0	0	0	0
g. De (50, 60)	562	562	0	0	0	0	0	0	0	0
h. De (60, 70)	126	126	0	0	0	0	0	0	0	0
i. De (70, 80)	285	285	0	0	0	0	0	0	0	0
j. De más de 80%	940	940	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	5,266	5,266	5,269	5,269	5,269	5,269	5,269	5,269	6,483	6,526

1. Nominal aritmético incluyendo sobretasas arancelarias.

2. Estructura vigente hasta abril de 1977.

Fuente: Memoria Anual 1991. Banco Central de Reserva del Perú, Boloña & Illescas (1997).

Gráfico 3: Tasa de crecimiento anual de las importaciones y del PIB



A mediados de 1995, se origina un fuerte debate público entre los distintos agentes económicos, respecto a la conveniencia de establecer un arancel escalonado o un arancel plano. Según Illescas (1995), en el interior del sector privado existió una fuerte oposición al establecimiento de un arancel *flat*, pues se objetaba la falta de equidad en la promoción de condiciones de competencia entre el Perú y sus socios comerciales de la subregión andina y/o con terceros países. Por su parte, el gobierno argumentó que experiencias pasadas de aranceles escalonados, provocaron ineficiencias al privilegiar a sectores que no tenían ventajas comparativas, generando además corrupción y pérdida en la recaudación fiscal. En medio de este debate público, el gobierno se comprometió a no modificar la estructura arancelaria (Illescas, 1995). Así, se mantuvo una estructura de 15% y 25% hasta 1996.

A inicios de 1997 se realizan modificaciones importantes de política comercial y se establece que las partidas sujetas a aranceles de 25% pasen a 20%, y las de 15% a 12%, con lo cual el promedio arancelario se reduce de 16% a 13%. De acuerdo a Boloña y Illescas (1997) la protección efectiva promedio disminuye de 30,4% en diciembre de 1990 a 14,4% en abril de 1997. Sin embargo, 65 partidas fueron trasladadas al nivel más alto (grupos alimenticios) y otras 13 (insumos para la industria cervecera y alimenticia) a un nivel de 12%. Como consecuencia de la inclusión de los productos agropecuarios que sustituyen la producción nacional a la más alta tasa (20%), la tasa de protección efectiva para el sector agrícola llegó a 15,5%. Además, este grupo de partidas fueron sujetas a una sobretasa de 5%, con la finalidad de

destinar lo recaudado al programa de apoyo al sector agrario. Otra modificación que por algunos sectores fue interpretada como un signo de reversión del programa fue la prohibición de la importación de autos usados.

En lo que se refiere a las exportaciones, como parte del proceso de liberalización del comercio exterior, en 1991 se eliminó el CERTEX,⁵ mecanismo que había sido el principal instrumento de promoción de exportaciones no tradicionales desde fines de los setenta. Se introdujo el *drawback*, al autorizarse la devolución de impuestos pagados por los exportadores de productos no tradicionales.⁶ Dentro de las medidas aplicadas para fomentar las exportaciones se puede mencionar la eliminación, a partir de marzo de 1991, de toda restricción parancelaria a la exportación de bienes, la desaparición de la obligación jurídica de los exportadores de entregar moneda extranjera al Banco Central, la devolución de impuestos a todos los exportadores, y el otorgamiento, a partir de 1995, del *drawback* equivalente a 5% del valor FOB exportado a todos los productos que en el año anterior registraron ventas al exterior por menos de US\$10 millones.

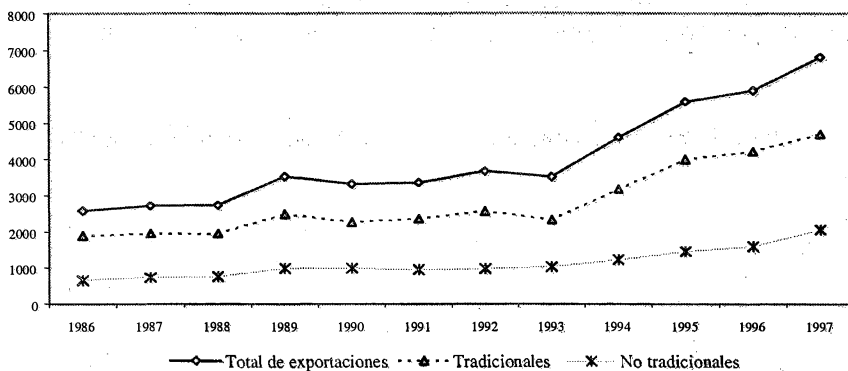
Aparte de esas medidas, durante los noventa no se dieron medidas explícitas de promoción a las exportaciones no tradicionales. Recién en abril de 1996, se crea la Comisión para la Promoción de Exportaciones del Perú (PROMPEX) como un organismo estatal autónomo promotor de las exportaciones de productos peruanos en el exterior aunque con un presupuesto bastante limitado. Los objetivos principales del PROMPEX son: a) Incrementar la oferta exportable de productos de exportación no tradicional en función a las ventajas comparativas del país, b) Buscar la apertura de nuevos mercados de exportación con demanda creciente y con capacidad de complementación, subcontratación internacional y preferencia arancelarias en el marco bilateral y multilateral. c) Facilitar y estimular las exportaciones, mediante la formulación de políticas con sesgo exportador. d) Consolidar comités, consorcios, en sectores prioritarios de exportación de la mediana y pequeña empresa, y por último, crear una conciencia exportadora. Asimismo, se han creado los Centros de Transformación y Comercialización (CETICOS), dentro de los cuales las empresas exportadoras, gozarán durante los 15 años posteriores al inicio de sus

5. El CERTEX (Certificado de Reintegro Tributario) es un certificado transferible que sirve para pagar impuestos y que se calcula en función al valor FOB de la exportación.

6. Los impuestos a ser devueltos serían el IGV, FONAVI y el impuesto *ad valorem* a las importaciones.

operaciones, de la exoneración de todo impuesto, tasa, aportación o contribución, tanto nacional como municipal.⁷

Gráfico 4: Exportaciones tradicionales y no tradicionales

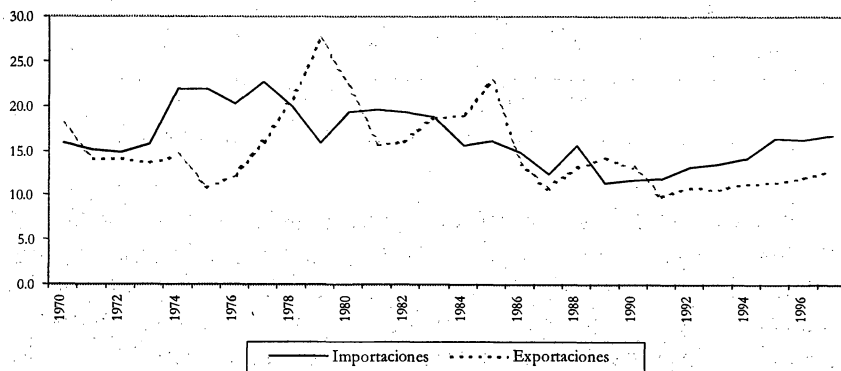


Las exportaciones estuvieron básicamente estancadas hasta 1993. A partir del año siguiente, el crecimiento de las exportaciones fue acelerado. La tasa de crecimiento anual ha sido de 19,3% en el caso de las tradicionales, principalmente cobre, oro y harina de pescado. Este crecimiento ha sido como consecuencia de un incremento del 80% en el volumen de la oferta exportable entre 1990 y 1997, (BCRP, 1998). En 1998, las exportaciones tradicionales se redujeron como consecuencia del Fenómeno del Niño, que afectó seriamente las exportaciones pesqueras y agrícolas. Las exportaciones no tradicionales crecieron aceleradamente a partir de 1993, a una tasa promedio de 19,1%. El crecimiento de las éstas se ha dado en el contexto de una mayor diversificación de la oferta exportable y a pesar de la apreciación cambiaria. A pesar del dinamismo de las exportaciones, se generó un déficit comercial que ha fluctuado entre 5,0 % y 7,3% del PIB. El gráfico 5 muestra la evolución de las exportaciones y las importaciones como porcentaje del PIB. A pesar del leve crecimiento de la importancia de las exportaciones, su participación relativa

7. Además los CETICOS son considerados Zonas Primarias Aduaneras, es decir, las mercaderías que ingresen a dichos Centros, y que hayan ingresado por los puertos de Ilo, Matarani o Paíta, se encuentran exentas del pago de derechos arancelarios y demás tributos que gravan las mismas, y podrán ser objeto de reexpedición al exterior.

todavía no es mayor de lo que era a fines de los setenta, en donde la misma se incrementó sustancialmente por efecto precio. La participación de las importaciones, por su lado, ha aumentado en casi 5 puntos del PIB durante los noventa. Un punto importante que se deriva de este gráfico es que la participación de exportaciones más importaciones dentro del PIB no llega al 30% a pesar de la apertura comercial y del aumento de las exportaciones. En este sentido, la economía peruana es bastante menos abierta que países latinoamericanos con el mismo nivel de ingresos.

Gráfico 5: Exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB

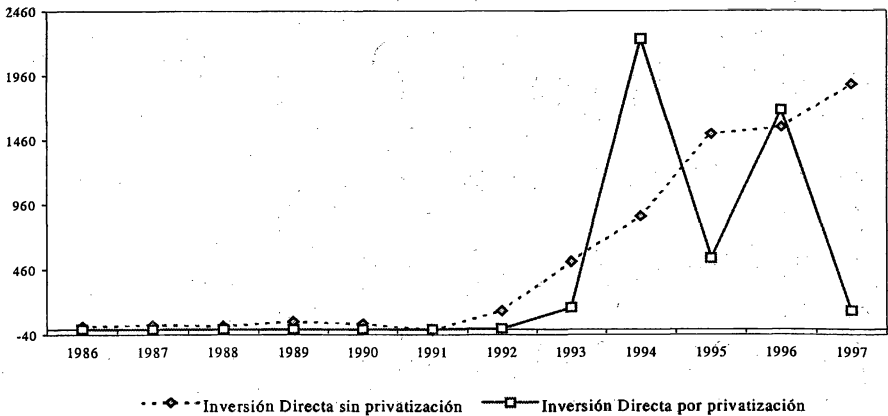


La cuenta de capitales

El Perú liberalizó la cuenta de capitales de manera simultánea a la cuenta corriente de la balanza de pagos. A partir de 1991, se permitió la libre apertura de cuentas en el país y en el exterior por parte de agentes nacionales y extranjeros. Se decretó la libre tenencia de cuentas en moneda extranjera y se fomentó la competencia en el sector financiero al establecerse igualdad de derechos entre instituciones de propiedad nacional y extranjera. Asimismo, a través de la Ley de Fomento a la Inversión Extranjera se permitió a los inversionistas ingresar a cualquier sector económico y bajo cualquiera de las formas empresariales legalmente permitidas. Se otorgaron facilidades a los inversionistas extranjeros para el pago de tributos y además se le permitió al Estado otorgar garantías para proteger adquisiciones e inversiones. Esto, en el marco de un agresivo proceso de privatizaciones iniciado en noviembre de 1991. Como consecuencia (como se ve en el gráfico 6) la inversión di-

recta extranjera creció de casi cero entre 1988 y 1991 a un flujo mayor a US\$ 1.500 millones anuales desde 1994. A esto se le deben de agregar US\$ 4789 millones que ingresaron entre 1993 y 1997 por concepto de privatizaciones. Una parte menos importante de este financiamiento privado lo constituyen los préstamos de largo plazo y la inversión de cartera. Estos flujos de financiamiento privado explican casi la totalidad del superávit en la cuenta financiera de la balanza de pagos, en particular entre 1993 y 1996 (ver cuadro 2).⁸

Gráfico 6: Inversión directa extranjera. Con y sin flujos por privatizaciones



8. Los capitales de corto plazo fueron una fuente de financiamiento importante en 1992 y 1996, siendo su comportamiento bastante más volátil.

Cuadro 2: Balanza de pagos 1986-1997

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
I. Balanza en cuenta corriente	-1393	-1974	-1819	-570	-1383	-1509	-2102	-2302	-2649	-4306	-3626	-3408
1. Bienes	-73	-500	-134	1246	399	-189	-341	-607	-998	-2165	-1988	-1738
2. Servicios	-332	-371	-333	-307	-365	-412	-575	-575	-502	-763	-685	-748
3. Renta de factores	-1101	-1221	-1515	-1685	-1733	-1367	-1632	-1615	-1799	-1999	-1642	-1603
4. Transferencias corrientes	112	118	163	176	316	459	446	495	650	621	689	681
II. Cuenta financiera	-953	-1295	-1763	-1274	-701	-70	853	1860	3938	3047	3646	5848
1. Sector privado	-38	3	-27	-31	13	122	200	1226	3838	2551	4080	5848
2. Sector público	-908	-889	-1121	-807	-1022	-126	-381	497	-337	-141	-414	794
3. Capitales de corto plazo	-7	-409	-615	-436	308	-66	1034	137	437	637	-20	2318
III. Financiamiento excepcional	1806	2088	2529	2476	2491	1390	1490	629	1611	1504	922	-829
IV. Flujo de reservas netas del BCRP (1-2)	559	1148	590	-540	-176	-837	-695	-724	-3034	-933	-1882	-1628
V. Errores y omisiones netos	-31	-3	462	-91	-229	1025	453	536	133	688	941	18
Nota:												
Ingresos por privatización	0	0	0	0	0	0	6	168	2241	547	1688	145

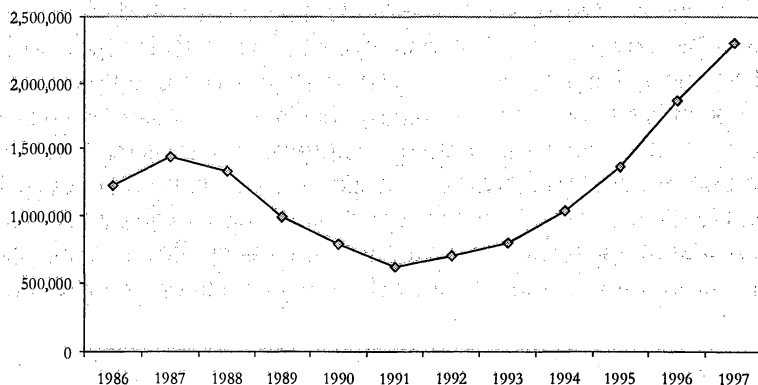
Fuente: BCR.

La liberalización financiera

Los objetivos del proceso de liberalización financiera fueron la eliminación de la represión financiera y las restricciones al acceso al financiamiento; el desarrollo del mercado de capitales y la reducción de los costos de transacción en las operaciones de financiamiento. En 1990 se dio una nueva Ley de Bancos y una nueva Ley del Mercado de Valores. Se redefinió el papel de instituciones estatales en los mercados de capitales; disolviéndose la banca de fomento, se replantearon las funciones del Banco de la Nación y COFIDE, y se privatizaron o liquidaron las instituciones operativas de la ex banca asociada. Asimismo, se liberalizaron las tasas de interés,⁹ se redujo gradualmente del encaje marginal y se eliminó el uso del crédito interno para el financiamiento del sector público.

El resultado de la liberalización financiera fue la de acabar con un sistema financiero reprimido, en el que las tasas de interés reales eran negativas, pero el acceso al crédito estaba limitado a unos pocos y era utilizado ineficientemente. A partir de 1993, las tasas de interés activas fueron positivas en términos reales a pesar de lo cual se expandió el crédito a las empresas privadas (ver gráfico 7), y tímidamente, se inició una expansión del crédito a las empresas medianas.

**Gráfico 7: Evolución del crédito interno al sector privado
(Sistema Financiero) (miles de nuevos soles, base 1990)**



9: Si bien las tasas han alcanzado niveles altos esto ha sido por la necesidad del sistema bancario de cubrir sus costos operativos.

Precios relativos claves

Un punto fundamental en el análisis del cambio de precios relativos como consecuencia de las reformas es la evolución del tipo de cambio real, punto que se relaciona a la dificultad de separar efectos de las reformas estructurales de aquellos derivados del proceso de estabilización macroeconómica.¹⁰ Según Edwards (1995) y Papageorgiou *et al.* (1990)¹¹ la evidencia empírica muestra que una de las condiciones más importantes para determinar el éxito de una liberalización del comercio exterior es el mantenimiento de un tipo de cambio real depreciado. Este tipo de cambio permite dar una señal que la reasignación de recursos se debe dar hacia el sector transable, y en particular hacia el sector exportador, permitiendo así una rápida expansión de las exportaciones que permita financiar el incremento de las importaciones consecuencia de la reducción de su precio relativo. En el caso peruano aun cuando el tipo de cambio no se depreció lo suficiente como hubiera deseado el gremio exportador, al menos se eliminó el claro sesgo antiexportador de la política de industrialización por sustitución de importaciones.

Una de las principales explicaciones de la apreciación del tipo de cambio es que el Perú liberalizó simultáneamente la cuenta corriente de la balanza de pagos y la cuenta de capitales, mientras que el riesgo-país se reducía como consecuencia de sucesos en el plano político, generando un importante influjo de capitales, reflejado en el aumento de las reservas internacionales. Esta suma de factores hizo inevitable la apreciación de la moneda nacional. El Banco Central optó por un sistema cambiario de flotación sucia, interviniendo con el fin de reducir la volatilidad del tipo de cambio, pero poco pudo hacer para evitar una apreciación (gráfico 8).

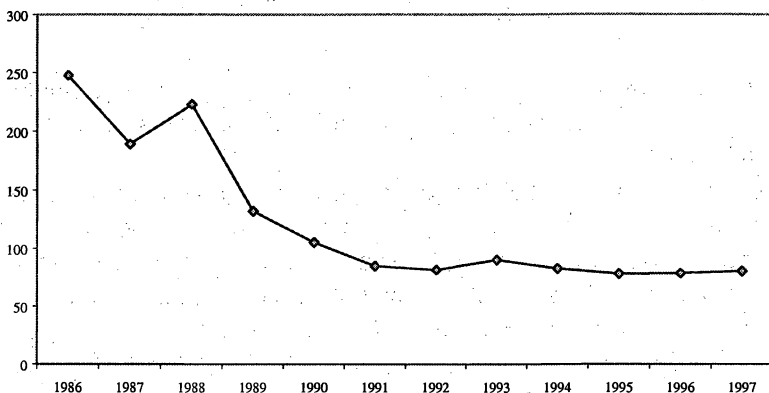
En general, los precios relativos se acercaron a los precios mundiales y la economía nacional dinamizó sus mecanismos de inserción en el mercado mundial. El realineamiento de los precios relativos también se dio como consecuencia de reformas que afectaron de manera directa el funcionamiento del mercado de bienes no transables. Como parte del cambio de orientación hacia una economía con menor intervención estatal, se liberaron diversos monopolios estatales y se desreguló el transporte

10. En diversos programas de estabilización, en especial en el Cono Sur, países en los que se utilizó al tipo de cambio como ancla nominal con el fin de combatir la inflación, se observó una apreciación del tipo de cambio real.

11. Los casos en los que se da un retroceso son usualmente aquellos en los que no se mantienen los equilibrios macroeconómicos necesarios para mantener la inflación controlada, y por lo tanto, se dificulta el mantenimiento de un tipo de cambio real estable.

público. Esto, junto con la apreciación del tipo de cambio cuya evolución estaba rezagada respecto de los precios internos, llevó a un incremento del precio relativo de los bienes no transables (maquinaria y equipo) desde 1992, situación que hasta 1997 no se revertía.

Gráfico 8: Tipo de Cambio Real Bilateral. Promedio Compra/Venta
(Agosto 1990 = 100)



3. Cambios en la demanda agregada y en la estructura productiva

Las reformas estructurales en su conjunto tuvieron un impacto fundamental sobre la estructura de precios relativos de la economía y por ende sobre la demanda agregada y la estructura de la producción. Como se discutió anteriormente, a partir de 1992, y como consecuencia de la reducción del impuesto inflación, de la eliminación de distorsiones en los precios relativos, y en general de la mayor estabilidad económica y social, la economía empezó a expandirse. Luego de caer 1,8% durante 1992, en los dos años siguientes el PIB se expandió en 5,6% y 13,0%. En una economía abierta, donde el sector público deja de ser un elemento importante en la determinación de los cambios en la demanda agregada y con muchas menos distorsiones al comercio exterior, la expansión del consumo y de la inversión llevó a que la mayor demanda por bienes transables fuera satisfecha a través de un déficit en la balanza comercial. En el caso de los no transables, la satisfacción de esa demanda necesitaba de un incremento de equilibrio del precio relativo de estos bienes y de un aumento de la producción.

Fuentes de variación de la demanda agregada

El ejercicio de descomposición de la demanda agregada se basa en Taylor (1999), y asume un modelo keynesiano de corto plazo. Definiendo la demanda agregada como X , se puede descomponer la tasa de crecimiento de la misma desagregando la inversión total en sus componentes privado y público. De esta forma se obtiene:¹²

$$X^* = \Delta I_{pub} \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} + \Delta I_{priv} \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} + \Delta G \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} + \Delta E \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} - \Delta s \frac{A_0}{\gamma X_0} - \Delta t \frac{A_0}{\gamma X_0} - \Delta m \frac{A_0}{\gamma X_0}$$

donde I es la inversión, G el gasto de gobierno, E son las exportaciones, s es la propensión al ahorro, t la tasa media de impuestos y m la propensión a importar.

Los cuatro primeros términos recogen el crecimiento de la demanda originado por el cambio en cada uno de los componentes del gasto, mientras que los últimos tres términos muestran el crecimiento de la demanda agregada originado por el efecto multiplicador del cambio de cada uno de los componentes del multiplicador del gasto.

Con cada componente se construye una serie 1971-1998 que identifica su contribución en la variación de la demanda agregada como porcentajes.¹³ Lo que interesa es descomponer la demanda agregada en los componentes mencionados e identificar los sectores privado, público y externo:

$$(12) \quad X^* = \underbrace{\Delta I_{priv} \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} - \Delta s \frac{A_0}{\gamma X_0}}_{\text{Sector privado}} + \overbrace{\Delta I_{pub} \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} + \Delta G \frac{\alpha_0}{\gamma X_0}}^{\text{Sector público}} - \underbrace{\Delta t \frac{A_0}{\gamma X_0} + \Delta E \frac{\alpha_0}{\gamma X_0} - \Delta m \frac{A_0}{\gamma X_0}}_{\text{Sector privado}}$$

La descomposición se realizó para un período de 27 años, lo cual permite diferenciar de manera importante la década de los noventa

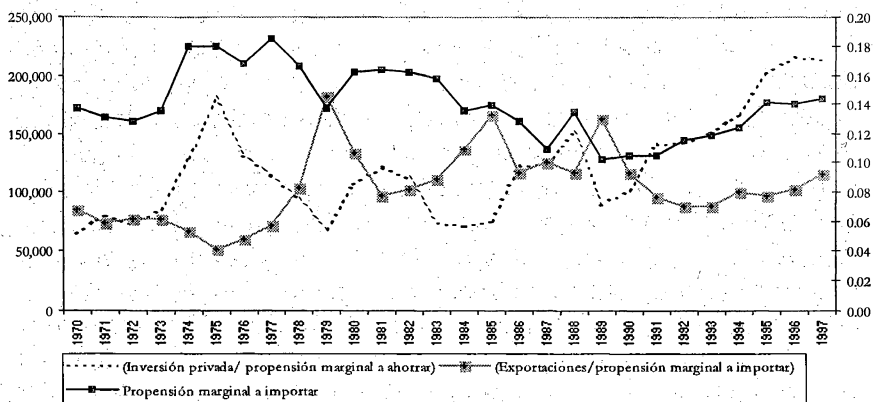
12. El ejercicio puede realizarse asumiendo variaciones continuas, o un cálculo discreto, incorporando un artificio que corrige este problema. Para fines de este análisis se hicieron ambos cálculos y las diferencias fueron marginales.

13. Por ejemplo, para determinar la contribución de la inversión privada sobre el crecimiento de la demanda agregada en la serie 1971-1998, se necesitan las siguientes variables: $I1970$, $I1971$, donde $I0$ es la Inversión en 1970, e $I1$ para 1971. La diferencia $I1-I0$ es. Asimismo, se calculan: y que son las sumas de los multiplicadores del ahorro, importaciones e impuestos, para el período cero y el período 1, y el dato de la oferta agregada de 1970.

respecto de décadas anteriores.¹⁴ En todos los procesos expansivos previos a 1990, a pesar que la contribución mayor al crecimiento la tuvo el sector privado, el sector público actuó de manera procíclica, reforzando las fluctuaciones generadas por el sector privado y contribuyendo de manera importante a estas fluctuaciones. A partir de 1990, este esquema desaparece, y el sector público deja de ser un elemento importante en la determinación de los cambios de la demanda agregada. Las fluctuaciones observadas en esa década se relacionan a cambios en el consumo y la inversión privada y en menor medida a fluctuaciones ligadas al sector externo. Por otro lado, los noventa parecen marcar un quiebre importante en el rol del Estado en la economía. Hasta 1991, el Estado fue crucial en la determinación de las fluctuaciones macroeconómicas, en la determinación de los salarios, de los niveles de producción de diversos sectores de la economía. Así, la demanda generada por la inversión y consumo público –neta de las filtraciones generadas por los impuestos– fue crucial en los períodos de crecimiento en 1972-1974, 1980-1981, 1986-1987 y en 1995. Sin embargo, en todos estos casos, las expansiones generadas por la demanda estatal fueron crecimientos insostenibles de la demanda y forzarán a políticas de estabilización que en algunos casos tardíamente tuvieron que ser implementadas años después, como en 1978-1979, 1984-1985, 1990 y 1996. El retiro del Estado de la actividad productiva y la reducción de las fluctuaciones del gasto público durante los noventa, consistente con un cambio fundamental en la orientación de la estrategia de desarrollo, implicaron una reducción en la magnitud de la contribución del Estado a los cambios en la demanda agregada. En ese período, el rol del sector privado en las fluctuaciones de la demanda es proporcionalmente mayor, lo que se hace evidente también en la evolución de la inversión y su efecto multiplicador, como se ve en el gráfico 9. Asimismo, se observa que si bien en los 90 la propensión a importar aumenta, su nivel es similar al promedio de los años 70.

14. Los cálculos que se presentan se basan en los datos oficiales del BCRP. Las cifras oficiales en valores reales utilizan el año 1979 como año base, lo cual genera ciertas distorsiones, en particular luego del proceso hiperinflacionario de 1989-1990. Se realizaron ejercicios utilizando las series reales originales del BCRP en soles de 1979, y también deflataciones alternativas de la serie nominal utilizando índices de precios en base 1994 ajustados por un índice geométrico calculado por Escobal y Castilló (1996). Asimismo, se realizaron cálculos basados en la serie nominal convertida a dólares reales. En todos los casos, las conclusiones que se presentan no varían sustancialmente, aunque sí las magnitudes de las contribuciones de algunos sectores en años específicos.

Gráfico 9: Exportaciones e inversión privada (ajustadas por multiplicador propio) y propensión a importar (en miles)



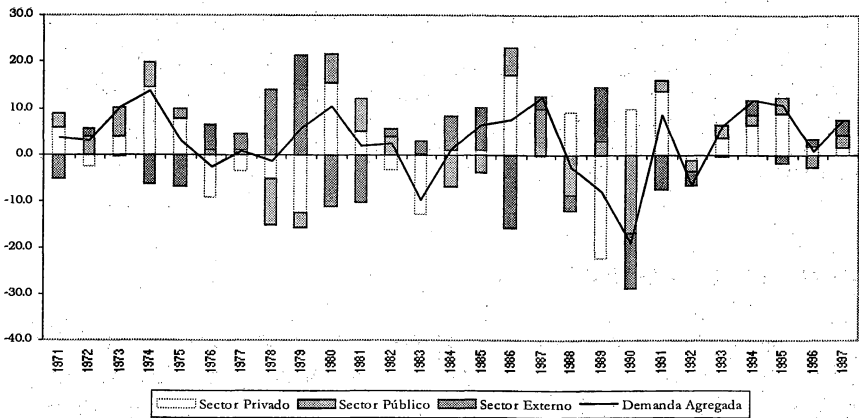
Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), serie 1970-1997.

La descomposición de la tasa de crecimiento de la demanda agregada muestra que el sector externo ha tenido un rol importante en la determinación de las fluctuaciones de la demanda agregada, aunque bastante errático (gráfico 10). La única regularidad parece ser que fluctuaciones en sector externo, generadas principalmente por incrementos en los precios internacionales en productos tradicionales de exportación, ha permitido salir de la crisis, como en los períodos 1977-1979 y en 1984-1985, en donde permitió un aumento –o una menor reducción– en la demanda. En el período posterior a la liberalización del comercio exterior, no se encuentra un rol importante del sector externo como impulsor o como filtración de la demanda agregada. Como se ve en el gráfico 9, la propensión a importar creció durante los noventa, pero hubo crecimientos en las exportaciones que permitieron atenuar el efecto negativo neto del sector externo.

Finalmente, el rol de cada sector en la demanda agregada se analiza subdividiendo el período de análisis en subperíodos que coinciden con distintos períodos gubernamentales, y separando los períodos de auge de los períodos de recesión. Durante la primera fase del gobierno militar 1971-1976, en el auge de la política de sustitución de importaciones, la demanda creció debido a la expansión del sector privado y a una expansión muy grande de la demanda pública. En el quinquenio siguiente, que fue un período de crisis y de sucesivas políticas de estabilización macroeconómica, ambos sectores se contrajeron y el sector externo fue el que permitió crecimientos positivos en la demanda. En la década

siguiente, el sector externo determinó de manera importante el signo de las fluctuaciones. En los noventa, luego de la liberalización del comercio exterior, la expansión de la inversión privada es la que explica la mayor parte del crecimiento de la demanda. En el sector externo dominó el efecto de las filtraciones vía importaciones pero sin tener un impacto determinante en la evolución de la demanda. Si se separan los períodos de auge de los períodos de recesión, es claro que el sector público y el sector privado siempre se han movido en la misma dirección, y no se ha observado un rol contracíclico de la política fiscal. El sector externo, más que impulsar el crecimiento en los períodos de auge ha permitido compensar el impacto negativo de los otros sectores durante las recesiones.

Gráfico 10: Descomposición del crecimiento de la demanda agregada en contribuciones netas del sector privado, sector público y sector externo



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), serie 1970-1997.

Cuadro 3: Contribuciones netas de sector privado, sector público y sector externo a la tasa de crecimiento de la demanda por períodos gubernamentales

Años	Sector privado		Sub-total	Sector público			Sub-total	Sector externo		Sub-total	Demanda agregada
	Aho- rro ²	I. Priv. ¹		I. Pú. ¹	T ²	Gasto ¹		Export ¹	Import ¹		
1971-1976	0.9	2.5	3.4	1.6	0.8	1.2	3.6	-0.8	-1.1	-1.9	5.1
1977-1980	-6.1	4.7	-1.5	-0.3	-1.1	0.0	-1.5	6.6	0.3	6.9	4.0
1981-1985	2.1	-3.8	-1.7	0.0	0.4	-0.3	0.1	1.0	1.1	2.1	0.5
1986-1990	3.0	-0.3	2.7	-1.7	2.1	-1.7	-1.3	-5.3	1.9	-3.4	-1.9
1991-1997	0.1	5.0	5.1	0.9	-1.5	1.7	1.1	1.0	-1.6	-0.6	5.6
Períodos de auge	-1.44	5.91	4.48	0.96	0.49	1.63	3.09	0.24	-0.26	-0.02	7.55
Períodos de recesión	2.67	-7.22	-4.55	-1.19	-0.45	-3.07	-4.70	1.23	0.86	2.09	-7.16
1971-1980	-1.9	3.4	1.5	0.9	0.0	0.7	1.6	2.2	-0.6	1.6	4.7
1981-1990	2.6	-2.1	0.5	-0.8	1.3	-1.0	-0.6	-2.2	1.5	-0.7	-0.7
1991-1997	0.1	5.0	5.1	0.9	-1.5	1.7	1.1	1.0	-1.6	-0.6	5.6

Notas:

1. Corresponde al efecto propio de la variable de demanda.
2. Corresponde al efecto del coeficiente específico sobre el multiplicador total de la demanda agregada.

I. Priv: Inversión privada.

T: Impuestos.

M: Importaciones.

I. Pub: Inversión pública.

E: Exportaciones.

S: Ahorro privado.

Los períodos de auge son aquellos donde el crecimiento de la demanda fue mayor al 2%, los de recesión aquellos donde el crecimiento fue negativo.

Fuente: Memorias BCRP 1979-1998.

Estructura productiva

El aumento del precio relativo de los bienes y servicios no transables y la reducción del precio de los bienes importables, consistente con la caída del tipo de cambio real, generó una reconversión del aparato productivo. El sector cuya producción se podía haber visto más afectado por la liberalización de manera directa era el sector manufacturero. En efecto, varios subsectores manufactureros, tales como la producción de vehículos de transporte —principalmente ensambladores— la producción de electrodomésticos, algunas ramas de la metalmecánica, simplemente desaparecieron. Otros subsectores manufactureros aprovecharon los canales de comercialización internos ya establecidos para convertirse en importadores del bien que antes producían y en el cual ya no eran competitivos dada la apertura comercial, como algunas ramas productoras de productos plásticos y de productos químicos y farmacéuticos. Finalmente, otros subsectores como calzado, cambiaron el tipo de producto

específico, y orientaron su producción hacia bienes de menor calidad, etc. En conjunto, el sector manufacturero perdió empleo, y contrajo su nivel de producción durante los dos primeros años luego de la apertura (Saavedra, 1996), sin embargo, hacia 1994, ya había recuperado los niveles de producción y empleo previos a la reforma. Como se ve en el cuadro 4, la participación de la manufactura en el PIB se mantiene en alrededor de 22% durante la década de los noventa, habiendo reducido su participación en la producción en menos de un punto porcentual, principalmente por la contracción en el sector productor de bienes de capital.

En general, los sectores que se pudieron recuperar rápidamente y cuya producción fue competitiva como para satisfacer el aumento de la demanda que se inició en 1993, fueron aquéllos que tenían algún grado de no transabilidad tales como construcción, servicios personales, comercio y transporte. Sorprendentemente, en el agregado, los cambios en la estructura productiva que se observan luego del proceso de reformas no es muy drástico, y más bien se observa una continuación de tendencias de largo plazo en el que la manufactura y la agricultura pierden participación. El sector que sí reduce su participación como consecuencia directa de las reformas es la administración pública.

Cuadro 4: PIB según actividad económica 1986-1997. Miles de nuevos soles de 1979

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PIB Total	3,904	4,235	3,881	3,429	3,244	3,334	3,287	3,497	3,954	4,243	4,350	4,602
Producción sectorial 100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Agricultura y pesca	12.06	11.68	13.75	14.82	14.66	14.53	13.84	14.36	14.59	14.31	14.65	14.19
Minería	11.09	9.92	9.20	9.91	9.56	9.50	9.39	9.54	8.73	8.31	8.29	8.12
Industrias Manufactureras	23.09	24.02	23.27	22.21	22.12	22.62	22.29	23.29	22.20	22.74	22.70	22.46
Electricidad, gas y agua	1.22	1.21	1.33	1.48	1.58	1.59	1.65	1.72	1.66	1.60	1.59	1.72
Construcción	5.10	5.33	5.63	5.44	5.93	5.87	6.21	6.67	7.74	8.45	7.87	8.74
Comercio, restaurantes y hoteles	18.06	18.29	17.76	16.90	17.36	17.45	17.07	16.73	17.28	17.71	17.78	17.87
Transportes y comunicaciones	6.60	6.70	6.91	7.09	7.09	7.03	7.29	7.22	6.84	7.10	7.38	7.36
Finanzas y servicios a empresas	8.26	8.42	8.17	9.00	9.36	9.25	9.35	9.20	8.14	7.93	7.95	8.04
Otros servicios	6.78	6.75	6.56	5.93	5.65	5.86	6.35	6.23	6.31	6.59	6.56	6.36
Administración pública y defensa	7.75	7.48	7.43	7.22	6.70	6.08	6.24	6.04	5.50	5.25	5.23	5.15
Producción según grado de transabilidad	100.00	100.00	100.00	100.0	100.00	100.0	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Sectores transables	46.24	45.62	46.21	46.94	46.33	46.88	45.85	46.19	46.53	45.36	45.64	44.77
Sectores no transables	53.76	54.38	53.79	53.06	53.67	53.12	54.15	53.81	53.47	54.64	54.36	55.23

5. Evolución del mercado laboral antes y después de la liberalización¹⁵

Una de las críticas centrales al proceso de reformas estructurales, es que las mismas iban a tener un impacto negativo muy grande sobre el empleo y sobre las condiciones de vida, en particular de la población más pobre. En efecto, hacia mediados de los noventa, varios años después de iniciadas las reformas, la inflación y el terrorismo dejaron de ser los problemas más graves que aquejan a la población peruana. Según las encuestas de opinión, el problema más grave pasó a ser el desempleo y la "falta de empleo" (Saavedra, 1999). La evolución reciente del empleo urbano muestra dos períodos diferenciados. Entre 1986 y 1992 el empleo total (PEA Ocupada) creció a una tasa promedio de sólo 1,3% anual (ver gráfico 11). A pesar de las fluctuaciones que se observaron en ese período como consecuencia del *boom* populista del gobierno de Alan García en 1987, seguido de una inevitable recesión (1988 a 1990) durante el período hiperinflacionario, y luego de una recesión causada por el programa de estabilización, el empleo total no fluctuó de manera importante. Recién a partir de 1992, como se observa en el gráfico 13, el proceso de creación de empleos se acelera, y el empleo total se vuelve mucho más dinámico observándose una tasa de crecimiento promedio de 5,3% anual durante el período 1992-1998.

Analizando la evolución del empleo por sectores de actividad económica se encuentra que las actividades más dinámicas en el período 1992-1998 en Lima Metropolitana fueron las finanzas, servicios a empresas, transporte y comercio que experimentaron tasas de crecimiento superiores a las del promedio (ver gráfico 12 y cuadro 5). De otro lado, las actividades relacionadas a otros servicios, tales como servicios no personales, de consultorías a empresas, etc. y la construcción fluctuaron alrededor de la tendencia promedio, mientras que las actividades de industria y la administración pública tuvieron una evolución menos dinámica.

Como consecuencia de la dinámica de creación y destrucción de empleo, excluyendo las actividades agrícolas y aquellas relacionadas a la minería que son marginales en términos de empleo en Lima, la participación del empleo en la industria manufacturera, en los servicios personales y sociales y en la administración pública se redujo en favor de las

15. El análisis de esta sección se realiza para Lima Metropolitana y se basa en las series de tiempo construidos a partir de los momentos de las encuestas de hogares del MTPS entre 1986 y 1995 y los ENAHO del INEI/MTPS de 1996-1998.

actividades relacionadas al comercio, el transporte y los servicios financieros. Así, la manufactura pasó de representar un 22% del empleo total en el período 1986-1989 a un 16% en 1997, mientras que la participación relativa de los servicios personales se redujo de 23% en 1992 a 18% en 1997.

Un elemento importante dentro del paquete de reformas estructurales implementado a partir de 1991, fue la reducción de la planilla del sector público a través de la oferta de incentivos económicos a los trabajadores. Estos incentivos fueron de dos tipos: compensaciones en efectivo de una sola vez, y mejoras en los beneficios provisionales de los empleados. Aun cuando muchos ministerios e instituciones públicas experimentaron fuertes reducciones en su planilla, el efecto agregado de estos mecanismos de incentivos no fue el esperado. La reducción del empleo público a nivel nacional fue de aproximadamente 12% entre 1990 y 1993, a pesar de la fuerte reducción del empleo en el gobierno central –que se redujo en 45%– ya que este efecto contractivo fue compensado por el fuerte crecimiento del empleo en los gobiernos regionales, que ascendió en 142% aumentando su participación en el empleo público de 16% en 1990 a 44% en 1993. En el caso de Lima Metropolitana la administración pública se redujo de manera continua durante toda la década de los noventa. Así, la participación de este sector respecto del empleo total se redujo de 6,1% durante 1986-1989 a 3,6% en 1997, lo que se explica básicamente por la reducción del empleo en el gobierno central y la desaparición de muchas instituciones públicas montadas en el período previo. Hay que mencionar, sin embargo, que en la encuesta de 1998 se aprecia un crecimiento del empleo en el sector público con respecto a 1996 y 1997.¹⁶

Al mismo tiempo que estos sectores experimentaban una reducción en su participación en el empleo total, el comercio aumentó su participación de 30% a fines de los ochenta a 36% en 1997; los servicios financieros aumentaron su participación en empleo total en casi cinco puntos en el mismo período, mientras que las actividades de construcción y transporte aumentaron su participación relativa en uno y tres puntos respectivamente.

16. Es posible que parte del crecimiento del empleo público reflejado por la ENAHO de 1998 esté asociado a un problema de reporte respecto al empleador y sean finalmente empleados bajo la modalidad de "service", ya que una parte importante de los trabajadores que declaran ser empleados estatales no reportan tener contrato ni beneficios sociales.

Gráfico 11: Evolución del empleo agregado. 1986-1998

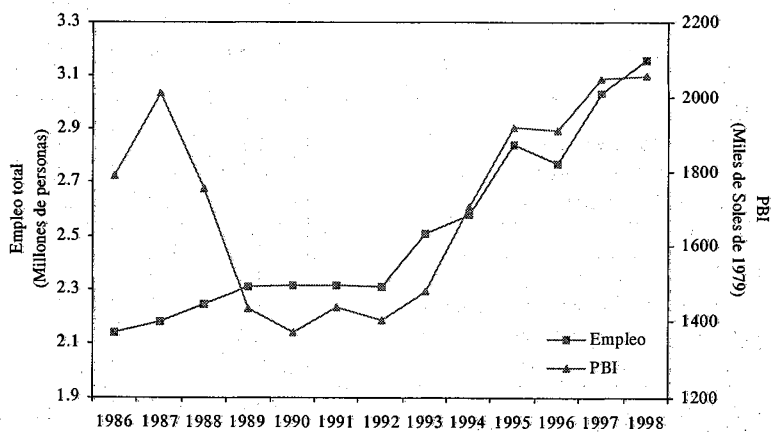
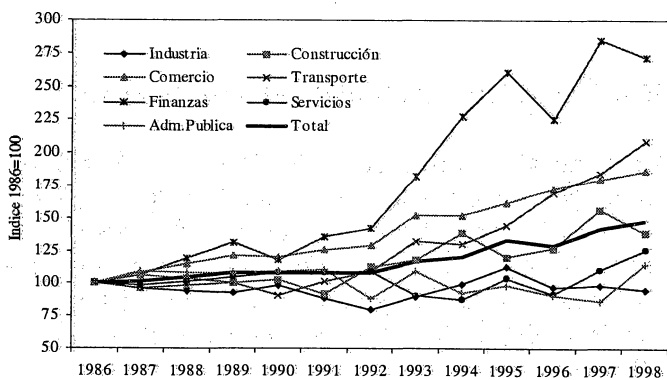


Gráfico 12: Evolución sectorial del empleo. 1986-1998



Cuadro 5: Distribución sectorial del empleo 1986-1997

	1986-89	1992	1997
Total	100	100	100
Agricultura, caza y pesca	1.1	0.8	1.2
Explotación de minas y canteras	0.7	0.3	0.2
Industria manufacturera	21.7	17.2	16.1
<i>Subtotal</i>	<i>23.5</i>	<i>18.4</i>	<i>17.5</i>
Electricidad, gas y agua	0.5	0.5	0.3
Construcción, restaurantes y hoteles	5.4	5.7	6.3
Comercio por mayor y menor	29.9	33.7	35.8
Transportes y comunicaciones	6.6	6.9	9.0
<i>Subtotal</i>	<i>42.3</i>	<i>46.8</i>	<i>51.3</i>
Finanzas y servicios a empresas	5.0	6.1	9.2
Servicios personales y sociales	23.2	23.9	18.3
Administración pública	6.1	4.8	3.6
<i>Subtotal</i>	<i>34.3</i>	<i>34.8</i>	<i>31.2</i>

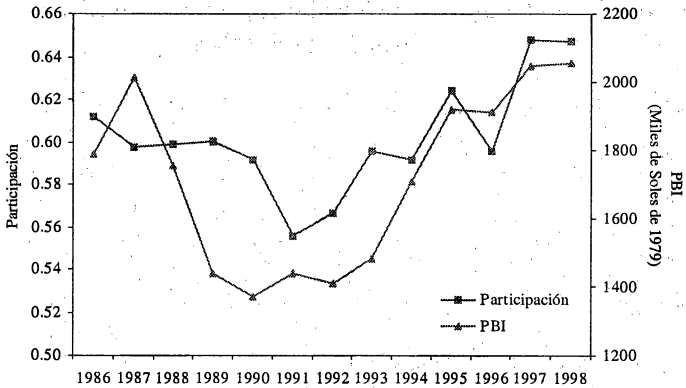
Participación, desempleo y la razón de empleo a población

La evolución de la tasa de participación en Lima Metropolitana presenta un comportamiento procíclico con respecto al PIB (ver gráfico 13), pudiéndose identificar dos períodos claramente diferenciados. En el primer período, de 1986 a 1992, la producción disminuyó a una tasa anual de 3,9% mientras que la tasa de participación se reducía a una tasa promedio anual de 1%, pasando de 0,60 en el período 1986-1989 a 0,57 en 1992.

Desagregando por grupos demográficos, como se puede apreciar en el cuadro 6, se encuentra que esta tendencia se explica básicamente por la salida de las mujeres de la fuerza de trabajo, en especial de las más jóvenes (14 a 30 años), las mayores (45 o más años) y aquellas con educación primaria o superior. Ello puede explicarse por la hipótesis del trabajador desalentado, que establece que en períodos en los que el ingreso y las posibilidades de conseguir empleo se reducen, los trabajadores "desalentados" deciden no participar en el mercado laboral. En el caso de los hombres se encuentra que la tasa de participación se redujo ligeramente, a una tasa promedio de 0,4% por año, lo que se

explica básicamente por la evolución de los hombres con educación primaria. Más aún, este último grupo demográfico continuó experimentando una reducción en su tasa de participación a lo largo de todo el período 1986-1997.

Gráfico: 13: Tasa de participación y PIB



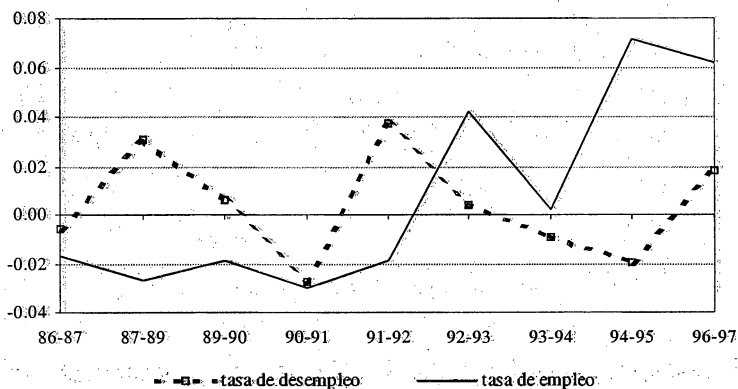
En el segundo período, de 1992 a 1997, se produjo una recuperación en los niveles de actividad y el PIB creció a una tasa anual de 7,2% mientras que la tasa de participación aumentó a una tasa promedio de 2,3%, en parte como respuesta al aumento en la demanda de trabajo. Este aumento fue también explicado principalmente por la evolución de las decisiones de participación de las mujeres, para quienes la tasa de participación se incrementó en promedio a un 4,1% por año. En el interior del grupo femenino se encuentra que fueron las más educadas quienes experimentaron los mayores incrementos en sus tasas de participación, revirtiendo incluso la tendencia negativa mostrada en el período previo ya que hacia fines de los noventa habían superado las tasas de participación observadas en 1986.

Dado este incremento en la oferta laboral, la pregunta que sigue es si el mercado de trabajo peruano fue capaz de absorber este aumento y de qué forma se recompuso el empleo luego de las reformas estructurales de inicios de los noventa.¹⁷ El gráfico 14 muestra la descomposición de los cambios en la tasa de participación en dos componentes, cambio en la tasa de desempleo y cambios en la tasa de empleo –el ratio ocupados/población.

17. Un recuento de las reformas estructurales se encuentra en Pascó-Font (1998).

En los ochentas, período en el cual la tasa de participación cae ligeramente, estos flujos fuera del mercado de trabajo fueron consistentes con caídas en la tasa de empleo y desempleo. En los noventas, la participación en la fuerza de trabajo crece, lo cual inicialmente redundó en un crecimiento del desempleo. Luego, desde 1993, gran parte de ese incremento es absorbido por un crecimiento en la tasa de empleo.

Gráfico 14: Descomposición de los cambios en la tasa de participación en empleo y desempleo



Por otro lado, la evolución de la tasa de desempleo fue contracíclica (gráfico 17) y en promedio se ha incrementado en los noventa con respecto a los niveles observados hacia fines de la década de los ochenta. Como consecuencia de la recesión de fines de los ochenta, la tasa de desempleo se incrementó desde 1987, pasando de un promedio de 6,2% en 1986-1989 a 9,5% en 1992, para reducirse ligeramente a 9,0% en 1997. Este patrón de aumento en el desempleo se encuentra de manera marcada, en especial para los hombres, los menos educados y los mayores, y si se desagrega un poco más, se encuentra que este incremento es más fuerte entre las mujeres y hombres de mayor edad, sobre todo entre aquellos con nivel educativo primario o sin educación (ver cuadro 7).

La tasa de empleo, es decir la razón del empleo total respecto de la población en edad de trabajar, cayó fuertemente entre 1986 y 1992; debido a que hasta ese año el empleo creció muy débilmente, mientras la población en edad de trabajar lo hacía a una tasa de 2,7%. Este crecimiento poblacional no generó un desempleo muy elevado, debido a que

Cuadro 6: Tasa de participación por grupos demográficos. 1986-1997

	Participación			Variación % anual		
	1986-89	1992	1997	92/86	97/92	97/86
Total	0.603	0.567	0.648	-1.04	2.72	0.65
<i>Género</i>						
Mujer	0.472	0.421	0.536	-1.92	4.96	1.15
Hombre	0.746	0.727	0.776	-0.42	1.31	0.37
<i>Edad</i>						
14 a 30 años	0.535	0.498	0.614	-1.21	4.29	1.25
31 a 45 años	0.781	0.749	0.811	-0.70	1.61	0.34
46 a + años	0.549	0.491	0.553	-1.84	2.41	0.07
<i>Nivel educativo</i>						
Primaria o menos	0.596	0.536	0.583	-1.76	1.71	-0.20
Secundaria	0.571	0.546	0.627	-0.75	2.81	0.85
Superior	0.697	0.648	0.737	-1.20	2.59	0.50
<i>Grupos</i>						
Mujer joven, PRIM	0.559	0.541	0.554	-0.54	0.46	-0.09
Mujer joven, SEC	0.435	0.374	0.507	-2.46	6.25	1.41
Mujer joven, SUP	0.571	0.510	0.666	-1.86	5.48	1.41
Mujer mayor, PRIM	0.429	0.382	0.482	-1.94	4.79	1.06
Mujer mayor, SEC	0.452	0.412	0.527	-1.53	5.05	1.41
Mujer mayor, SUP	0.617	0.506	0.553	-3.26	1.79	-1.00
Hombre joven, PRIM	0.842	0.738	0.755	-2.17	-0.45	-0.99
Hombre joven, SEC	0.629	0.637	0.700	0.21	1.90	0.97
Hombre joven, SUP	0.718	0.680	0.814	-0.89	3.66	1.15
Hombre mayor, PRIM	0.802	0.749	0.738	-1.12	-0.31	-0.75
Hombre mayor, SEC	0.884	0.839	0.841	-0.87	0.05	-0.46
Hombre mayor, SUP	0.894	0.876	0.886	-0.32	0.21	-0.08

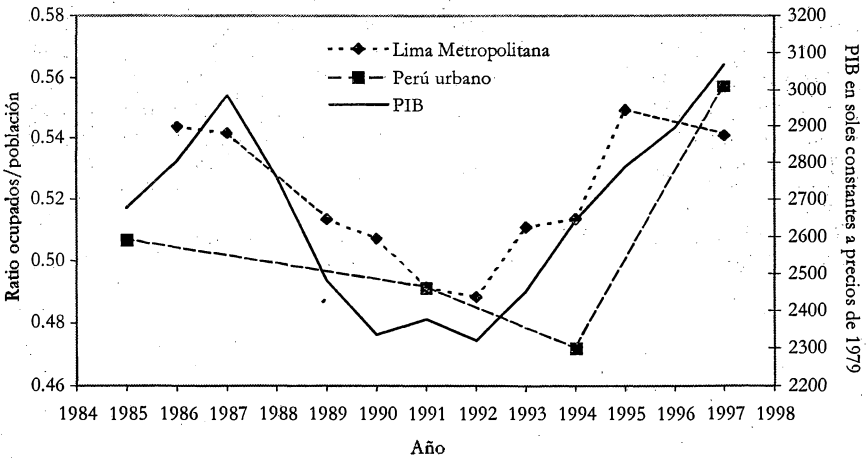
Nota:

PRIM = primaria o menor. SEC = secundaria completa o incompleta.

SUP = educación superior universitaria y no universitaria.

la tasa de actividad se redujo; inclusive, en el período 1990-1992, la PEA se contrajo, debido un retiro de las mujeres del mercado de trabajo y a una menor incorporación de jóvenes al mismo. En cambio, a partir de 1993, la situación se revierte y la fuerza laboral empieza a crecer a tasas muy elevadas, mucho mayores al de la población en edad de trabajar. La tasa de actividad se movió de manera claramente procíclica, y aumentó con el nivel de actividad económica. A pesar de este aumento en el ingreso de personas a la fuerza de trabajo, la economía fue capaz de absorber ese empleo. Dado que el crecimiento del empleo fue inclusive mayor, la tasa de empleo se incrementó durante los noventas (ver gráfico 15). En este gráfico se incluye también la razón empleo/población calculada de otra encuesta, la ENNIV para años seleccionados a nivel de todas las zonas urbanas del Perú. Las tendencias que se observan en este caso son similares a los de Lima Metropolitana.

Gráfico 15: Lima metropolitana y Perú urbano:*
Razón ocupados/población y PIB no primario (Perú), 1986-1997**



Fuente: Encuesta de Hogares del MTPS 1986-1995, Encuesta de Hogares del INEI 1997, Encuesta Nacional de Hogares sobre Niveles de Vida 1985, 1991, 1994 y 1997.

* No se incluye la selva.

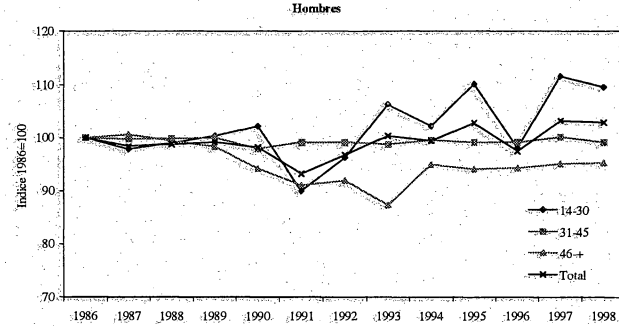
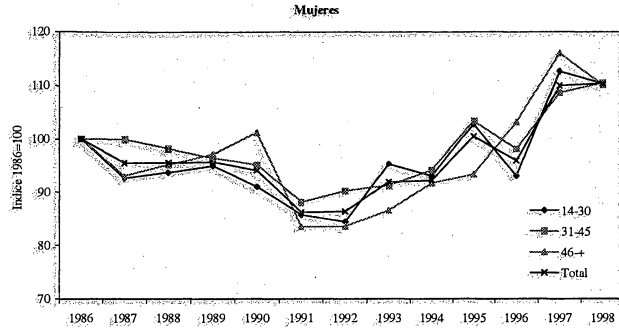
** Sólo se considera como ocupados a aquellos trabajadores con más de 10 horas semanales en su actividad principal.

Como resultado de la evolución de las tasas de participación y de desempleo, la razón de empleo a población se redujo hasta 1992 para luego recuperarse e incluso superar los niveles observados a finales de los ochenta, tal como se muestra en el gráfico 18. En Saavedra (1999) encuentra que la reducción en la proporción de ocupados respecto a la población en edad de trabajar en el período 1986-1992 se explica, en un 65%, por la caída en la tasa de actividad, y el resto por el incremento en las tasas de desempleo; encontrándose el mismo patrón para todos los grupos demográficos, aunque entre las mujeres la reducción en las tasas de participación habría sido mucho más importante para explicar la caída en sus niveles de empleo relativo. A partir de 1992 la situación se revierte. En este período las tasas de participación aumentan y las de desempleo se reducen ligeramente, como resultado el empleo crece para todos los grupos, y esto se explicaría en un 65% por el aumento en la participación y en 35% por la reducción del desempleo.

En el caso de las mujeres, el empleo relativo crece en todos los grupos, incluyendo las mujeres jóvenes y las de mayor edad, principalmente debido al aumento en la tasa de participación. En el caso de los hombres, cuyas fluctuaciones son menos pronunciadas que las de las mujeres, el empleo relativo también se recuperan en todos los grupos. Sin embargo, en el caso de los hombres mayores, el aumento de la razón empleo a población es mucho menor que la caída observada inicialmente, y esto se debe exclusivamente a la tendencia decreciente de sus tasas de participación.

Gráfico 16: Tasas de participación por género

A. Según edad



B. Según nivel educativo

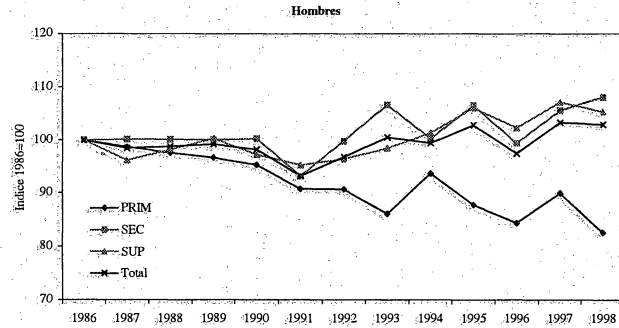
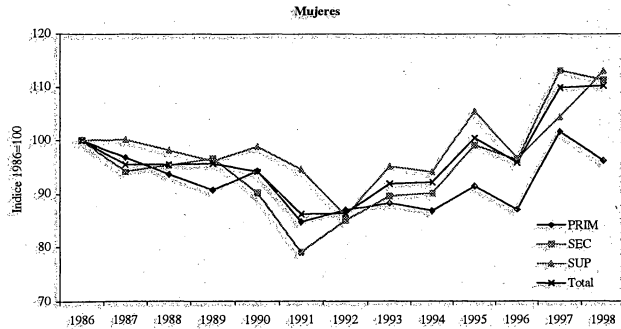
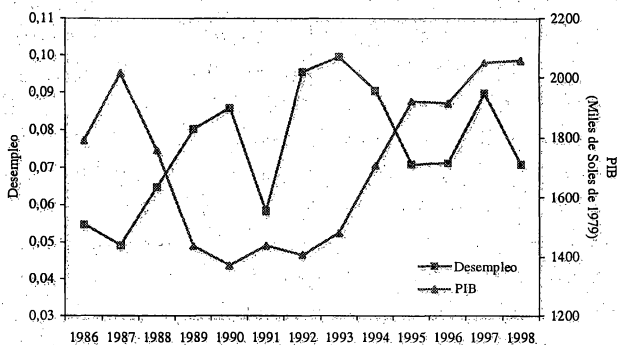


Gráfico 17: Tasa de desempleo y PIB



Cuadro 7: Tasa de desempleo por grupos demográficos. 1986-1997

	Desempleo			Variación % anual		
	1986-89	1992	1997	92/86	97/92	97/86
Total	0.062	0.095	0.090	7.45	-1.22	3.41
<i>Género</i>						
Mujer	0.086	0.127	0.113	6.62	-2.36	2.44
Hombre	0.045	0.076	0.072	8.93	-1.03	4.28
<i>Edad</i>						
14 a 30 años	0.099	0.134	0.120	5.19	-2.31	1.71
31 a 45 años	0.033	0.063	0.062	11.32	-0.45	5.81
46 a + años	0.027	0.074	0.071	18.19	-0.85	9.12
<i>Nivel educativo</i>						
Primaria o menos	0.038	0.080	0.080	13.43	-0.05	7.09
Secundaria	0.077	0.102	0.108	4.87	1.21	3.19
Superior	0.054	0.094	0.064	9.81	-7.25	1.70
<i>Grupos</i>						
Mujer joven, PRIM.	0.070	0.129	0.073	10.71	-10.72	0.39
Mujer joven, SEC	0.125	0.153	0.169	3.37	2.01	2.75
Mujer joven, SUP	0.112	0.185	0.085	8.71	-14.50	-2.53
Mujer mayor, PRIM.	0.035	0.078	0.073	14.32	-1.32	6.93
Mujer mayor, SEC	0.060	0.107	0.117	10.15	1.79	6.27
Mujer mayor, SUP	0.031	0.060	0.064	11.61	1.14	6.72
Hombre joven, PRIM.	0.063	0.060	0.140	-0.81	18.54	7.56
Hombre joven, SEC	0.076	0.107	0.102	5.74	-0.86	2.69
Hombre joven, SUP	0.045	0.088	0.066	11.68	-5.60	3.46
Hombre mayor, PRIM.	0.018	0.066	0.077	23.82	3.36	14.06
Hombre mayor, SEC	0.027	0.046	0.034	9.79	-6.25	2.18
Hombre mayor, SUP	0.017	0.047	0.047	18.28	-0.17	9.51

Nota:

PRIM = primaria o menor. SEC = secundaria completa o incompleta.

SUP = educación superior universitaria y no universitaria.

Los ingresos reales

Como se menciona en Saavedra (1999), la flexibilidad de los salarios ha sido uno de los principales mecanismos de ajuste del mercado laboral en el Perú. Como se aprecia en el gráfico 19 y el cuadro 8, entre 1987 y 1990 el ingreso real promedio experimentó una drástica reducción, en parte explicada por el proceso hiperinflacionario de fines de los ochenta, y en parte por la fuerte recesión que se experimentó en esos años que debió financiar el crecimiento artificial de 1986-1987.

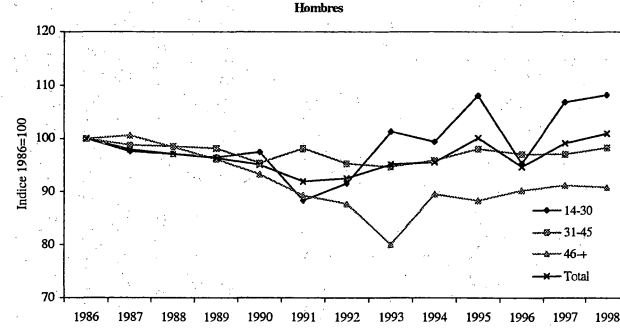
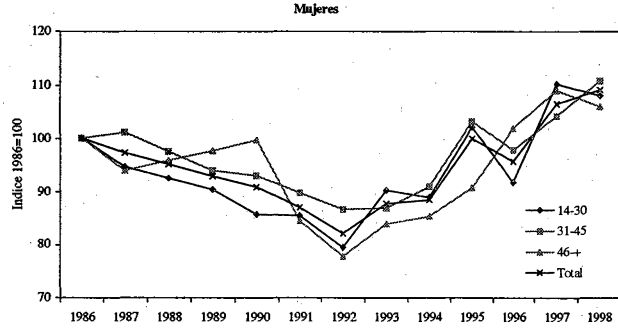
Si se compara el ingreso real promedio del período 1986-1989 con el de 1992, se encuentra una caída promedio de 6% por año que afectó particularmente a los hombres (-6.7%), a los trabajadores mayores de 46 años (-7%), y a aquellos con primaria o menos (-7.7%) y con secundaria (-7.1%), (véase el cuadro 8). La fuerte reducción de ingresos y de la tasa de participación, permitió que no se observara un aumento drástico del desempleo como consecuencia de la caída del producto y de la demanda por trabajo en este período. La reducción en los ingresos reales experimentada por todos los grupos demográficos, es consistente con severas reducciones en la productividad durante esos años.

Esta tendencia se revirtió desde 1992, de modo tal que el ingreso mensual se incrementó a una tasa de 3,3% por año entre 1992 y 1997. En este período quienes ganaron en términos relativos fueron las mujeres, quienes vieron sus ingresos incrementados en 6,1% por año, y los trabajadores de mayor calificación quienes experimentaron un incremento promedio de 5,1% anual. Si se desagrega un poco más se puede identificar que los ganadores en los noventa fueron las mujeres más educadas y los hombres jóvenes con educación superior, en este período los hombres mayores y los menos educados también experimentaron recuperaciones en sus niveles de ingreso pero no fueron suficientes para compensar la caída previa.

En general, la evolución de los ingresos reales durante los noventa respondió principalmente a las tendencias del mercado. Los factores institucionales dejaron de tener un rol importante, debido a que el salario mínimo se congeló en términos nominales entre 1991 y 1995, a que el peso de los sindicatos en la determinación de los salarios se redujo a un mínimo debido a la eliminación de la negociación colectiva a nivel de sector y a la prohibición explícita de la utilización de mecanismos de indexación en los contratos privados. Los dos primeros elementos sí tuvieron un impacto sobre la determinación de los salarios formales –y sobre el empleo formal– al menos hasta antes de la hiperinflación.

Gráfico 18: Razón de empleo a población por género

A. Según edad



B. Según nivel educativo

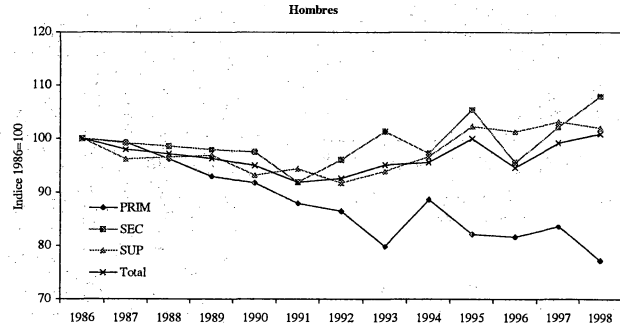
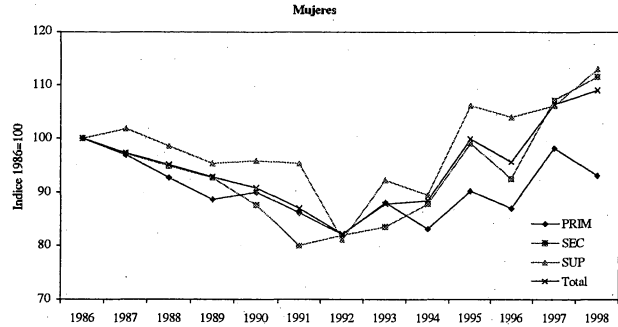
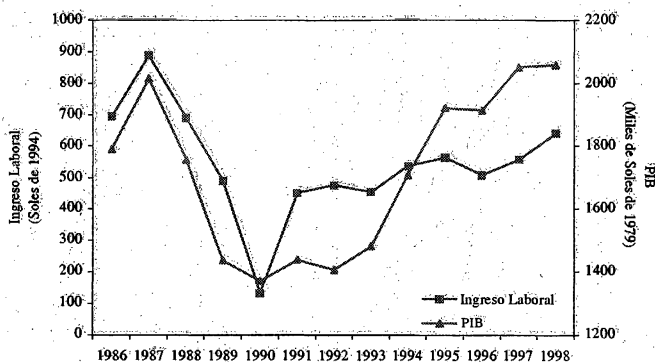


Gráfico 19: Ingreso laboral y PIB



Por otro lado, en los noventa, se observó un incremento de los ingresos a pesar del aumento de la oferta de trabajo, como consecuencia de un aumento de la productividad. En Saavedra (1997), se hace un estimado del aumento de la productividad laboral en el período 1994-1996 respecto del período 1990-1993, y se encuentra un aumento de 15% en la productividad por trabajador y de 11% en la productividad por trabajador-hora, cifras cercanas al incremento en los ingresos reales por hora observados entre esos mismos años.

Cuadro 8: Ingreso laboral mensual por grupos demográficos. 1986-1997

	Ingreso mensual			Variación % anual			Ingreso relativo		
	1986-89	1992	1997	92/86	97/92	97/86	1986-89	1997	97/86
Total	687	475	557	-5.96	3.25	-1.88	100	100	—
<i>Género</i>									
Mujer	430	323	369	-4.64	2.68	-1.38	63	66	5.8
Hombre	850	562	690	-6.65	4.18	-1.87	124	124	0.1
<i>Edad</i>									
14 a 30 años	487	346	436	-5.55	4.73	-1.01	71	78	10.3
31 a 45 años	806	555	669	-6.04	3.83	-1.67	117	120	2.4
46 a + años	877	567	610	-7.00	1.46	-3.24	128	109	-14.3
<i>Nivel educativo</i>									
Primaria o menos	488	301	294	-7.71	-0.48	-4.49	71	53	-25.7
Secundaria	609	392	423	-7.08	1.55	-3.25	89	76	-14.4
Superior	1040	784	917	-4.61	3.19	-1.14	151	165	8.6
<i>Grupos</i>									
Mujer joven, PRIM	230	207	176	-1.73	-3.25	-2.42	33	32	-5.9
Mujer joven, SEC	364	248	300	-6.18	3.81	-1.76	53	54	1.3
Mujer joven, SUP	549	439	494	-3.67	2.40	-0.96	80	89	10.9
Mujer mayor, PRIM	357	230	209	-7.06	-1.90	-4.75	52	38	-27.8
Mujer mayor, SEC	517	342	327	-6.69	-0.85	-4.08	75	59	-22.0
Mujer mayor, SUP	784	672	739	-2.55	1.92	-0.54	114	133	16.1
Hombre joven, PRIM	537	303	317	-9.11	0.89	-4.69	78	57	-27.4
Hombre joven, SEC	554	389	442	-5.71	2.60	-2.02	81	79	-1.6
Hombre joven, SUP	911	626	863	-6.06	6.63	-0.49	133	155	16.8
Hombre mayor, PRIM	674	402	419	-8.26	0.88	-4.22	98	75	-23.3
Hombre mayor, SEC	963	520	570	-9.75	1.87	-4.65	140	102	-27.0
Hombre mayor, SUP	1693	1185	1364	-5.77	2.85	-1.94	246	245	-0.7

Nota:

PRIM = primaria o menor. SEC = secundaria completa o incompleta.

SUP = educación superior universitaria y no universitaria.

El incremento de los ingresos durante los 90 no fue suficiente como para compensar la caída de fines de la década anterior. Así, durante el período 1986-1997 se registra una caída promedio anual de 1.9%.

En términos de ingresos relativos se encuentra que en 1997 tanto las mujeres como los hombres jóvenes con educación superior mejoraron sus situación respecto al período 1986-1989 previo a la reforma, con aquellos de 1998. Al mismo tiempo, comparando los ingresos relativos de 1997 con la del período 1986-1989 se encuentra que los trabajadores menos educados y los mayores están ahora más lejos del promedio de ingresos de lo que estaban en el período previo a la reforma estructural. Todos los hombres, a excepción de los jóvenes con educación superior, experimentaron una reducción en su ingreso relativo y en particular aquellos de 36 a más años de edad (ver gráfico 20).

Finalmente, si se analiza la estructura del ingreso mensual por sectores de actividad excluyendo a las actividades agrícolas y mineras, se encuentra que los más perjudicados con la reducción de ingresos fueron aquellos trabajadores en construcción, comercio y transporte. En promedio, sus ingresos cayeron a una tasa anual de -2.9% entre 1986-1989 y 1997 al mismo tiempo que en conjunto su participación en el empleo aumentaba en casi 10 puntos (véase el cuadro 5). En segundo lugar estarían los trabajadores de la industria manufacturera que experimentaron una reducción anual de -2.4% en el mismo período. En el caso de los trabajadores de los servicios financieros, personales y de la administración pública, la reducción en sus ingresos estuvo por debajo de la reducción promedio.¹⁸

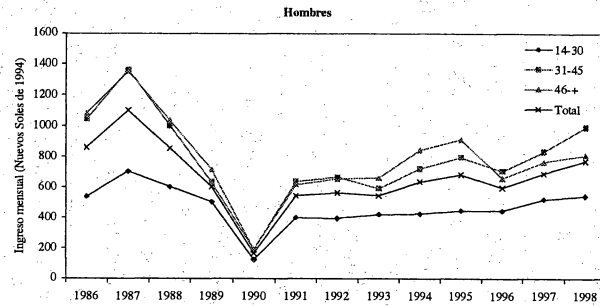
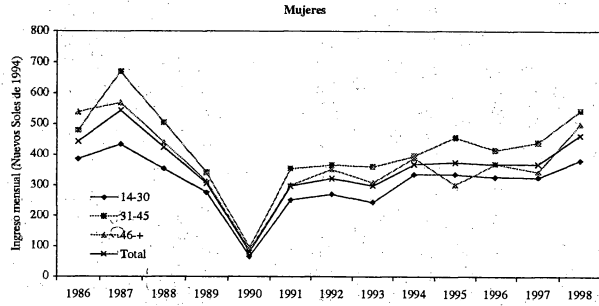
Cuadro 9: Ingreso mensual por rama de actividad

	Ingreso mensual			Variación % anual		
	1986-89	1992	1997	92/86	97/92	97/86
Total	687	475	557	-5.96	3.24	-1.88
Agricultura, caza y pesca	792	719	405	-1.61	-10.86	-5.93
Explotación de minas y canteras	1628	2038	2964	3.81	7.79	5.60
Industria manufacturera	711	505	543	-5.53	1.45	-2.42
<i>Sub-total</i>	<i>742</i>	<i>543</i>	<i>565</i>	<i>-5.06</i>	<i>0.77</i>	<i>-2.45</i>
Electricidad, gas y agua	1081	744	1526	-6.03	15.43	3.18
Construcción, restaurantes y hoteles	682	482	565	-5.62	3.24	-1.69
Comercio por mayor y menor	622	408	425	-6.77	0.80	-3.40
Transportes y comunicaciones	956	640	673	-6.49	1.04	-3.14
<i>Sub total</i>	<i>692</i>	<i>457</i>	<i>498</i>	<i>-6.66</i>	<i>1.72</i>	<i>-2.94</i>
Finanzas y servicios a empresas	1097	701	927	-7.19	5.75	-1.52
Servicios personales y sociales	518	399	457	-4.23	2.75	-1.12
Administración Pública	754	474	869	-7.44	12.90	1.31
<i>Sub total</i>	<i>645</i>	<i>462</i>	<i>642</i>	<i>-5.39</i>	<i>6.79</i>	<i>-0.04</i>

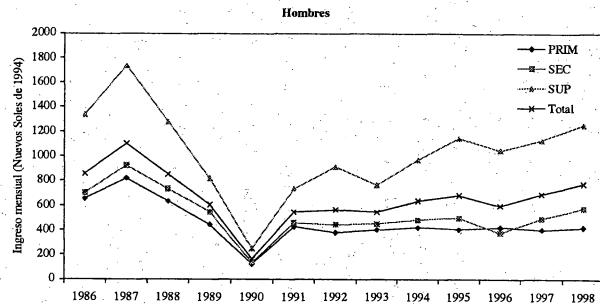
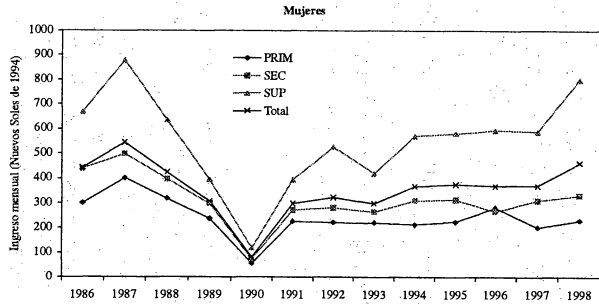
18. Ahora bien, comparando los puntos extremos del período de análisis los trabajadores públicos experimentaron un incremento de 1,3%.

Gráfico 20: Ingreso mensual por género

A. Según edad



B. Según nivel educativo



Los retornos y premios a la educación

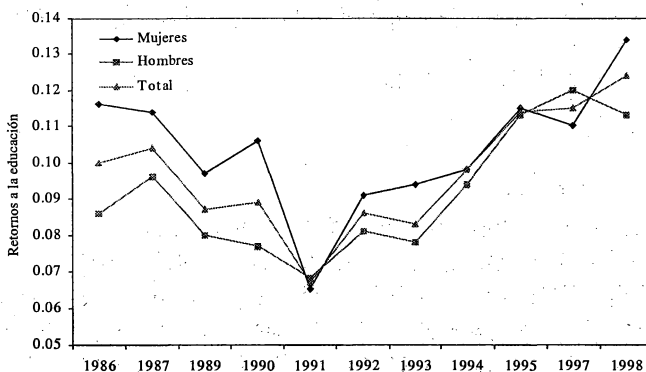
Como se ha mencionado en el acápite anterior, un hecho importante en términos de la estructura de ingresos fue el incremento en el ingreso relativo de los trabajadores con mayores niveles de educación. Como se desprende del gráfico 21, existe un claro incremento en los retornos a la educación desde 1991, a excepción del año 1996, que sería —en parte— una suerte de rebote luego de la extrema compresión de los ingresos laborales observada hasta 1991. Adicionalmente, Saavedra (1996), y Díaz (1999), encuentran que los incrementos en la demanda por trabajo sesgados hacia los trabajadores más calificados explicarían este resultado. Al interior de los sectores productivos se ha observado una recomposición del empleo hacia trabajadores más calificados de manera simultánea a un incremento en su remuneración relativa. En gran medida, esto se debería a la reducción en el precio relativo del capital físico que se observó como consecuencia de la apertura comercial y de la apreciación de la moneda en el período posterior al inicio de las reformas y a la complementariedad entre capital físico y mano de obra calificada.

En el cuadro 10 se presentan estimaciones econométricas de los premios a la educación, que revelan la evolución de las estructuras de ingresos por niveles educativos.¹⁹ La evolución de los coeficientes estimados muestra que entre 1986 y 1993 las estructuras de ingreso por niveles educativos se habrían comprimido, para aumentar luego entre 1993 y 1997. En el año 1986 las mujeres con secundaria ganaban en promedio un premio de 60% más que aquellas con primaria, mientras que quienes tenían educación superior ganaban 70% más que aquellas con secundaria; entre los hombres estos premios ascendían a 30% y 60% respectivamente. En los primeros años de la década de los noventa, los diferenciales de ingresos por niveles educativos se redujeron: entre las mujeres el premio de secundaria respecto a primaria se redujo a 40% y el premio de

19. Para estimar el premio (o diferencial de ingreso) de un nivel educativo respecto del nivel inmediato inferior, se incluyen variables *dummy* acumulativas en las regresiones de ingresos. En las ecuaciones de ingreso modificadas la variable dependiente es el logaritmo del ingreso por hora en la actividad principal, incluyéndose controles como el lugar de nacimiento y experiencia. Estas *dummies* (una por cada diferencial a estimar) toman valor uno siempre que la persona haya pasado por un nivel educativo, y cero para los niveles que no haya alcanzado. Cada *dummy* representa uno de los pares "primaria vs. no educados" (PRIM/SED), "secundaria vs. primaria" (SEC/PRIM), y "secundaria vs. superior" (SUP/SEC). Por ejemplo, si un individuo de la muestra tiene educación secundaria, las *dummies* correspondientes a "primaria vs. no educados" y "secundaria vs. primaria" toman valor uno, mientras que la *dummy* "superior vs. secundaria" toma valor cero.

superior respecto a secundaria se redujo a 58%, mientras que entre los hombres estos premios cayeron a 23% y 46%. Entre 1993 y 1997 los premios a la educación, en especial a la superior, comenzaron a incrementarse, así por ejemplo el premio a la educación superior aumentó a 66% entre las mujeres y a 74% entre los hombres. En este último período los premios a la educación secundaria muestran una tendencia creciente pero fluctuante.

Gráfico 21: Evolución de los retornos a la educación



En cuanto a los premios a la experiencia, Saavedra y Díaz (1999) encuentran que éstos se han reducido, casi de manera continua desde 1986, evolución consistente con un reducción en los ingresos relativos de los trabajadores con más edad.²⁰ Por otro lado, como se observa en el gráfico 22, el diferencial de ingresos mensuales entre hombres y mujeres se incrementó en los noventa, aunque de manera fluctuante. Esta tendencia es menos pronunciada cuando se comparan los diferenciales de ingreso por hora.

La productividad media

La productividad del trabajo puede ser medida estimando el producto total por unidad de insumo de trabajo (producto medio del trabajo), y la

20. En este caso *experiencia* hace referencia a la experiencia potencial de los trabajadores, es decir, a la diferencia entre la edad y los años dedicados a completar la educación alcanzada.

otra es calculando el valor agregado por unidad de insumo de trabajo (producto marginal del trabajo). A priori, no se puede afirmar que una medida sea mejor que la otra, aunque resulta evidente que ambas arrojan resultados distintos. Amadeo y Gonzaga (1996), sostienen que en períodos de apertura económica, gran parte de los insumos que antes eran producidos dentro de las empresas pasan a ser importados, lo que tiende a reducir el valor agregado por unidad de producto, y, al mismo tiempo, aumenta el producto por unidad de trabajo. La información disponible para el Perú sólo permite hallar el producto medio del trabajo, debido a que esta medida requiere de datos menos específicos que el producto marginal.

Las fórmulas utilizadas para calcular la productividad media son:

$$Q_{me} = Q / L \text{ ó } Q_{me} = Q / H$$

donde:

Q = PIB sectorial real,

L = Cantidad de trabajadores empleados en el sector,²¹

H = Cantidad de horas-hombre trabajadas en el período.²²

La productividad se ha estimado sólo para Lima Metropolitana debido a problemas en la disponibilidad de datos.²³ En este caso se desagregó la información en los siguientes sectores: agricultura, caza, silvicultura, y pesca; minería; industria manufacturera; construcción; comercio, restaurantes y hoteles; administración pública, y otros servicios.

21. Para saber el sector al que correspondía cada trabajador se utilizó el código de actividad registrado en las encuestas, agrupándolos en divisiones que coincidiesen con la división de los datos de producción.

22. Para hallar la cantidad de horas-hombre se multiplicó el número de horas trabajadas a la semana por 52 (número aproximado de semanas en un año).

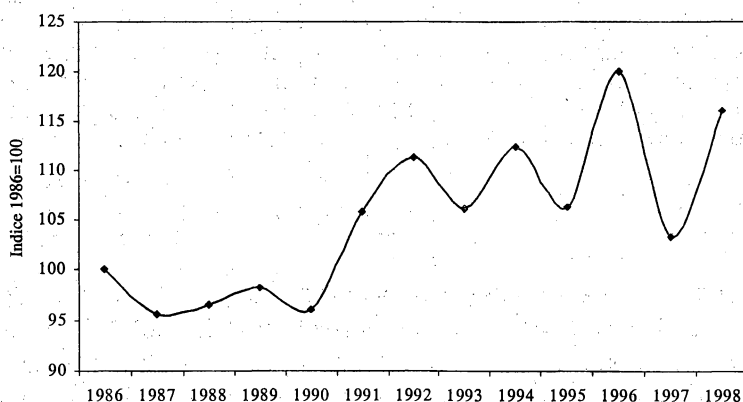
23. Las cifras de producción corresponden al PIB real por sectores para Lima del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Los datos de empleo corresponden a la Encuesta de Hogares 1985-1997, considerando a la PEA ocupada mayor de 14 años de Lima Metropolitana. Debe notarse que la utilización de la data a nivel de esta ciudad año a año introduce fluctuaciones fuertes en el cálculo de productividad, por lo que los resultados deben tomarse con cautela.

Cuadro 10: Premios al nivel educativo para mujeres y hombres 1986-1997

	1986	1989	1991	1993	1995	1997
Mujeres						
PRIM/SED	-0.136 [1.07]	0.322 [1.90]*	0.218 [1.26]	-0.036 [0.26]	0.049 [0.32]	0.223 [0.99]
SEC/PRIM	0.597 [7.59]***	0.444 [5.41]***	0.162 [1.94]*	0.406 [5.00]***	0.43 [6.36]***	0.421 [5.54]***
SUP/SEC	0.696 [10.60]***	0.601 [8.56]***	0.437 [6.08]***	0.58 [9.75]***	0.713 [13.52]***	0.662 [10.78]***
Hombres						
PRIM/SED	0.277 [2.24]**	0.304 [2.18]**	-0.041 [0.13]	0.098 [0.50]	1.061 [4.50]***	0.12 [0.30]
SEC/PRIM	0.304 [5.98]***	0.207 [3.43]***	0.178 [2.52]**	0.231 [3.81]***	0.298 [5.37]***	0.219 [2.76]***
SUP/SEC	0.598 [13.65]***	0.567 [12.09]***	0.466 [10.00]***	0.455 [10.85]***	0.644 [16.55]***	0.742 [15.20]***

Fuente: Encuesta de Hogares 1986-1995 (MTPS), Encuesta Nacional de Hogares 1996-1998 (INED). Estadísticos t en corchetes. Significancia: * $p < .10$, ** $p < .05$, *** $p < .01$.
Claves: SED = Sin educación; SEC = Secundaria; PRIM = Primaria; SUP = Superior.

Gráfico 22: Diferencial de ingreso mensual mujer/hombre



Para el caso de Lima Metropolitana, donde se pueden calcular indicadores anuales, se encuentra que durante los noventa, la productividad creció a una tasa bastante baja de 1,2% anual. Sin embargo, todo este crecimiento se dio entre 1993 y 1997, período en el cual, ésta creció a una tasa de 3,45 anual. Comparando la productividad de 1997 con la de mediados de los ochenta, se observa que la productividad media todavía

no se ha recuperado. A nivel sectorial, los sectores de mejor desempeño durante los noventa han sido claramente la construcción, la manufactura y la administración pública.

Cuadro 11: Niveles y cambios en la productividad del empleo. 1986-1997
(Lima metropolitana)

	1986	1987	1989	1990	1991	1992	1993
Productividad	0.84	0.92	0.62	0.59	0.62	0.61	0.59
Agricultura y pesca	3.04	3.76	1.89	2.18	3.24	3.34	3.86
Minería	1.46	1.42	1.02	1.94	1.60	1.81	1.25
Industrias manufactureras	1.07	1.28	0.91	0.82	0.93	1.01	0.93
Construcción, electricidad	0.50	0.64	0.52	0.52	0.62	0.57	0.60
Construcción, restaurantes y hoteles	0.76	0.77	0.46	0.45	0.45	0.42	0.37
Resto de servicios	0.69	0.78	0.54	0.52	0.55	0.52	0.56
Administración Pública y defensa	1.05	1.02	0.76	0.63	0.58	0.74	0.62
Transables	1.16	1.37	0.98	0.91	1.04	1.13	1.04
No Transables	0.73	0.79	0.52	0.50	0.51	0.49	0.48
	1994	1995	1996	1997	97/86	97/91	97/93
Productividad	0.66	0.67	0.69	0.67	-1.93	1.41	3.42
Agricultura y pesca	7.02	2.54	3.88	2.49	-1.79	-4.29	-10.39
Minería	2.14	1.29	1.19	2.64	5.49	8.70	20.61
Industrias manufactureras	1.00	0.93	1.11	1.16	0.71	3.79	5.57
Construcción, electricidad	0.77	1.11	1.01	0.97	6.22	7.82	12.44
Construcción, restaurantes y hoteles	0.44	0.45	0.44	0.45	-4.61	0.00	4.83
Resto de servicios	0.58	0.61	0.61	0.55	-2.10	0.03	-0.50
Administración Pública y defensa	0.75	0.72	0.77	0.85	-1.94	6.42	8.23
Transables	1.14	1.02	1.23	1.26	0.81	3.38	4.90
No Transables	0.54	0.58	0.57	0.55	-2.50	1.18	3.39

Al realizar la descomposición del crecimiento de la productividad (gráfico 23), se encuentra que en el período 1987-1991 el producto cayó mientras que el empleo creció, en particular en el sector comercio. Ambos factores redundaron en una reducción de la productividad. En el período 1991-1997 la tendencia se revierte y la productividad crece levemente debido a una combinación de un crecimiento de la producción pero acompañada de un crecimiento del empleo. Así en todos los sectores, el mayor producto generó un ajuste por cantidades en el mercado de trabajo. De esta forma, la productividad del trabajo no se incrementó de manera importante, hecho consistente con la evolución del ingreso real.

El gráfico 24 muestra la evolución de la productividad media en Lima Metropolitana y su relación con la evolución de los ingresos reales. La flexibilidad salarial ha sido uno de los principales mecanismos de ajuste del mercado de trabajo peruano. En el gráfico se aprecia claramente la caída estrechamente del ingreso real entre 1987 y 1990. Esto, junto con una reducción en la tasa de actividad, permitió que no se observara un aumento drástico del desempleo como consecuencia de la drástica caída del producto y de la demanda por trabajo en ese período. Esta tendencia se revirtió desde 1991, de modo tal que el ingreso mensual se incrementó durante los noventa. Este proceso, sin embargo, se detuvo en 1995, año a partir del cual se observa un estancamiento de los ingresos reales, de modo tal que éstos no han podido recuperar los niveles observados hacia mediados de los ochenta.

Gráfico 23: Descomposiciones del crecimiento de la productividad según cambios en el producto y en el empleo

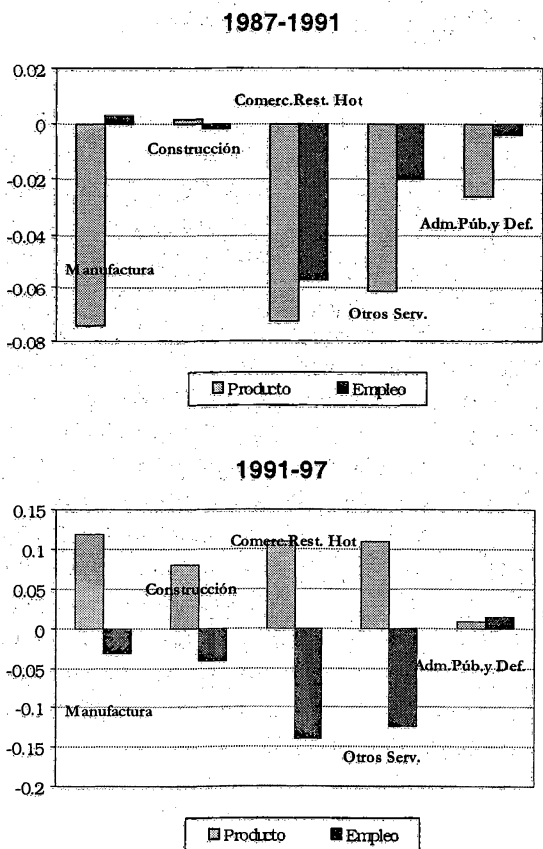
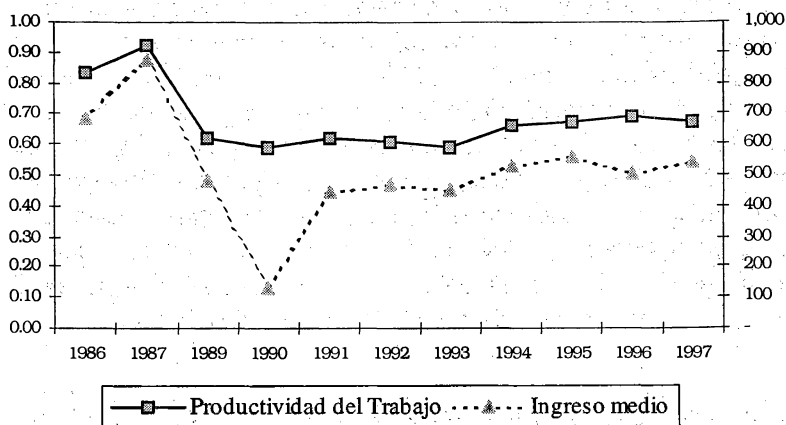


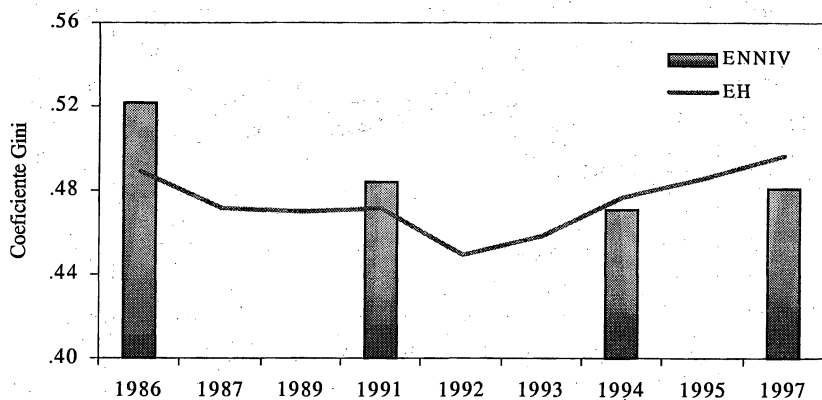
Gráfico 24: Productividad media e ingreso medio



5. Desigualdad y liberalización económica

Estudios realizados a nivel de las zonas urbanas del Perú para el ingreso laboral, muestran que hay una leve tendencia decreciente de la dispersión del ingreso luego de la implementación de las reformas y hasta 1996 (Saavedra y Díaz, 1999). Para el caso de Lima Metropolitana se encuentra que la concentración del ingreso se redujo desde 1985 hasta 1992 o 1994, dependiendo de la fuente que se utilice, Encuesta Nacional de Hogares o Encuesta Nacional de Niveles de Vida (ver gráfico 25). A partir de entonces, la dispersión del ingreso laboral aumentó, evolución consistente con la dinámica observada para los retornos a la educación. Por otro lado, la dispersión del ingreso laboral familiar per cápita mostró una tendencia creciente desde 1987. La comparación de la tendencia del ingreso laboral con la del ingreso laboral a nivel de la familia revelaría cambios en la composición demográfica de las familias en los patrones de empleo distintos a lo largo de la distribución del ingreso. En todo caso, lo que es factible aseverar es que la dispersión del ingreso laboral, tanto familiar como personal aumentó después de mediados de la década de los noventa, varios años luego del inicio de las reformas. No es claro que el nivel de la desigualdad sea mayor que la observada a mediados de los ochenta.

Gráfico 25: Desigualdad del ingreso laboral: evolución del Gini en Lima 1986-1997



De otro lado, la tasa de pobreza y el subempleo se movieron de acuerdo al ciclo económico, según los cálculos realizados para Lima Metropolitana, ambos indicadores cayeron hacia 1997 con el *boom* populista del gobierno de García para casi duplicarse hacia 1991 como consecuencia de la recesión y la hiperinflación. A partir del inicio de las reformas estructurales y del proceso de estabilización económica se observa una tendencia decreciente en esos indicadores, sin embargo, en ningún caso se llega a los niveles observados en 1986, año estable y de crecimiento económico moderado. En consecuencia hacia 1997 la tasa de subempleo llega casi al 50%; mientras que la tasa de pobreza llega a 37%.

Gráfico 26: Ingreso laboral por ocupado. Lima Metropolitana

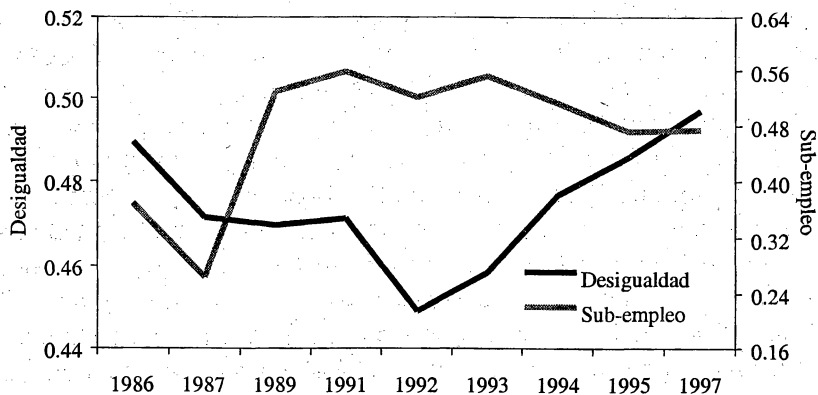
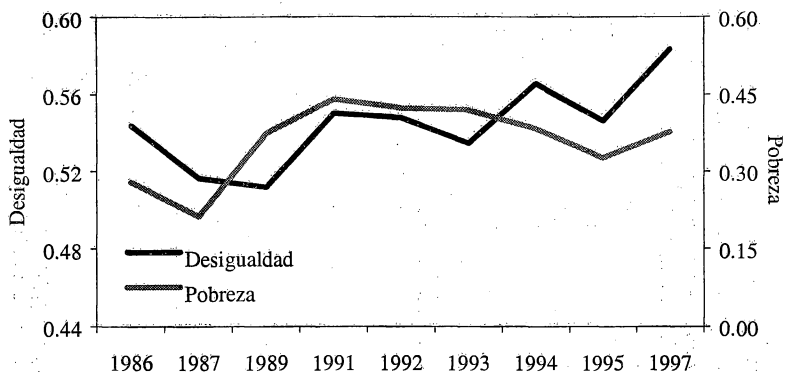


Gráfico 27: Ingreso laboral familiar. Lima Metropolitana



Seguindo a Paes de Barros (1999), se implementó una metodología de simulación basada en ordenamientos aleatorios para aproximar los efectos que habría tenido la liberalización sobre la desigualdad y el nivel de ingresos. Esta metodología asume que el impacto de la liberalización sobre la desigualdad y la pobreza puede aislarse si se cuenta con una estructura contrafáctica de la economía con la que se pueda simular el nivel de ingresos en el caso de que la estructura en el período posterior a la reforma hubiese sido aquella –contrafáctica– y no la observada. La metodología consta de cuatro fases que consisten en modificar i) las tasas de participación (denominada fase 1), ii) las tasas de desempleo (fase 2), iii) la estructura sectorial del empleo (fase 3), y iv) la estructura sectorial de los ingresos (fase 4), reemplazando los datos observados por los datos del año contrafactual y luego de cada una de ellas calcular indicadores de concentración y de pobreza a partir de los ingresos simulados. La población de 14 y más años definida como población en edad de trabajar (PET) se divide en 12 grupos “demográficos” definidos por la combinación de género, dos grupos de edad (14 a 34 y 35 a más años) y en tres grupos de educación (primaria o menos, secundaria y superior). El empleo por sectores de actividad se agrega en tres grandes grupos: i) industria, ii) electricidad, gas y agua, construcción, transportes, y comercio, y iii) finanzas, otros servicios y administración pública. La metodología permite alterar el ingreso laboral observado en 1997 si se aplica la estructura contrafáctica, pero no modifica los ingresos no laborales como rentas de la propiedad, intereses o transferencias. Se asume que en todos los años los ingresos no laborales son un 32% de los ingresos laborales.

Para implementar la metodología se analiza el coeficiente de Gini y el FGT(0) para el ingreso laboral por ocupado y para el ingreso familiar per cápita. En el primer caso se utilizó como "línea" el nivel que determina el subempleo por ingresos. En el caso del ingreso familiar simulado el FGT(0) determinar más bien la tasa de pobreza. Los años que se utilizan en la simulación son 1987 y 1991. 1987 es un año de crecimiento con una economía cerrada, mientras que 1991 es un año de recesión con una economía cerrada.²⁴ Así, las simulaciones respecto a 1987 permiten comparar cómo hubiera sido la dispersión y el subempleo (o la pobreza) en 1997, año en que la economía estaba en crecimiento y ya había pasado por el proceso de apertura si es que se hubiera tenido la estructura de mercado de trabajo de una economía cerrada y en crecimiento. Las simulaciones respecto a 1991 permiten comparar cómo hubiera sido la dispersión y nivel de subempleo (o la pobreza) en 1997 si es que se hubiera tenido la estructura de mercado de trabajo de una economía cerrada pero en recesión.

Las fases 1 a 3 se replicaron 100 veces cada una con la finalidad de garantizar la robustez de los resultados, adicionalmente, se realizaron las mismas simulaciones replicando 500 y 1.000 veces siendo los resultados muy similares a los obtenidos con 100 réplicas. Por último se realizaron las simulaciones de manera acumulativa, de modo que se obtuvieran indicadores de desigualdad si la estructura completa del período previo a la reforma prevaleciera en la actualidad; estas simulaciones acumulativas se replicaron 100 veces.²⁵ Los resultados de las simulaciones se presentan en el cuadro 12.

En el caso de los ingresos laborales por ocupado, se encuentra que los cambios en la tasa de participación o en la tasa de desempleo no tuvieron un efecto importante ni en la desigualdad ni en el subempleo. De otro lado, el cambio en la estructura salarial y la estructura de empleo observado en los noventa llevó a una desigualdad del ingreso ligeramente mayor pero a una menor pobreza que la que se hubiera observado en una economía cerrada y en recesión. El efecto acumulado de los cambios en el mercado de trabajo –cambios en la tasa de participación y desempleo, cambio en la estructura salarial y de empleo y cambios en el ingreso medio– se puede ver en el cuadro 12. El efecto de la liberalización

24. Si bien los cambios legislativos relacionados al proceso de apertura se dieron durante ese año, es razonable suponer que no hubo un cambio importante en la estructura de importaciones de manera inmediata.

25. Aquí se reportan los promedios de las 100 réplicas y el rango (la diferencia entre el máximo y el mínimo valor de cada indicador). Los resultados basados en 500 y 1.000 réplicas están disponibles por los autores.

económica se aproxima a partir de la comparación de las cifras observadas para 1997 y los cifras que se obtienen con la estructura laboral de 1986, cuando la economía estaba en crecimiento pero estaba cerrada a la competencia internacional. Se encuentra que como consecuencia de la misma, la dispersión del ingreso habría aumentado 3.9 puntos del Gini y la pobreza sería mayor. El efecto crecimiento compara dos años con el mismo grado de apertura y sugiere que el crecimiento aumenta ligeramente la dispersión pero reduce fuertemente la pobreza. El efecto "noventa", permite mostrar que si se observa simultáneamente crecimiento y liberalización, la pobreza se reduce pero a costa de una mayor desigualdad.

Debe notarse que este ejercicio identifica el efecto de la liberalización con la diferencia observada entre una economía con el mercado de trabajo en un período de crecimiento y de apertura y una con el mercado de trabajo en crecimiento en un contexto de aislamiento de la competencia externa (ver cuadro 13). Específicamente, implica comparar el mercado de trabajo de 1997 con el de mediados de los ochenta. La debilidad de este enfoque es que no es posible aislar el efecto de la apertura comercial de otros cambios estructurales, en particular, los cambios en la legislación laboral. Entre los cambios importantes en el mercado de trabajo se encuentran el incremento en la tasa de participación y el aumento en los retornos a la educación. El primero se dio principalmente entre las mujeres, que ingresaron a trabajar principalmente en el sector servicios, no necesariamente ligado a la apertura comercial, sino más bien a la desregulación financiera y económica en general. El aumento en los retornos a la educación se dio también como consecuencia de la apertura, como se vio más arriba, pero no exclusivamente a la apertura comercial.

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS...

Cuadro 12: Simulaciones de los efectos de cambios en la estructura del mercado de trabajo sobre el Gini y el FGT(0) de los ingresos laborales y los ingresos familiares

Observados	Gini	FGT(0)	Gini	FGT(0)	Gini	FGT(0)	Gini	FGT(0)
	Ingreso laboral por ocupado				Ingreso familiar per cápita			
<i>Género</i>								
1986	0.477	0.388	—	—	0.524	0.288	—	—
1991	0.471	0.559	—	—	0.550	0.440	—	—
1997	0.497	0.474	—	—	0.583	0.376	—	—
<i>Simulaciones</i>								
Gini y FGT(0) de 1997 con la estructura de mercado laboral de...								
	1991		1986		1991		1986	
<i>Fase 1: modificación de la tasa de participación (100 réplicas)</i>								
Promedio	0.496	0.454	0.496	0.465	0.618	0.445	0.595	0.403
Rango	0.012	0.020	0.012	0.016	0.021	0.030	0.016	0.024
<i>Fase 2: modificación de la tasa de desempleo (100 réplicas)</i>								
Promedio	0.499	0.478	0.498	0.476	0.573	0.361	0.573	0.361
Rango	0.007	0.011	0.007	0.010	0.015	0.019	0.014	0.020
<i>Fase 3: modificación de la estructura del empleo (100 réplicas)</i>								
Promedio	0.477	0.444	0.476	0.448	0.567	0.352	0.567	0.349
Rango	0.010	0.012	0.010	0.015	0.014	0.016	0.011	0.017
<i>Fase 4: modificación de la estructura salarial</i>								
Puntual	0.470	0.442	0.483	0.434	0.548	0.360	0.558	0.347
<i>Fase 5: modificación del ingreso medio</i>								
Puntual	0.497	0.558	0.497	0.378	0.583	0.453	0.583	0.316
<i>Fase 1 + Fase 2</i>								
Promedio	0.497	0.456	0.497	0.466	0.611	0.431	0.588	0.386
Rango	0.015	0.021	0.010	0.014	0.026	0.026	0.014	0.024
<i>Fase 1 + Fase 2 + Fase 3</i>								
Promedio	0.477	0.424	0.477	0.438	0.596	0.407	0.572	0.360
Rango	0.016	0.022	0.014	0.019	0.028	0.032	0.026	0.031
<i>Fase 1 + Fase 2 + Fase 3 + Fase 4</i>								
Promedio	0.441	0.362	0.457	0.367	0.586	0.413	0.577	0.373
Rango	0.021	0.041	0.012	0.034	0.023	0.030	0.016	0.032
<i>Fase 1 + Fase 2 + Fase 3 + Fase 4 + Fase 5</i>								
Promedio	0.441	0.501	0.458	0.319	0.586	0.508	0.577	0.344
Rango	0.021	0.025	0.016	0.025	0.019	0.039	0.020	0.024

Cuadro 13: Efectos simulados de la liberalización y el crecimiento sobre el Gini y el FGT(0) de los ingresos laborales y los ingresos familiares

	Economía abierta en crecimiento (Observado 1977)	Con estructura de economía cerrada en crecimiento	Con estructura de economía cerrada en recesión	Efecto liberalización	Efecto crecimiento	Efecto noventas
	(1)	(2)	(3)	(1)-(2)	(2)-(3)	(1)-(3)
<i>Ingresos laborales por ocupado</i>						
Gini	0.497	0.458	0.439	0.039	0.018	0.057
FGT(0)	0.474	0.319	0.502	0.155	-0.183	-0.028
<i>Ingreso familiar per cápita</i>						
Gini	0.583	0.577	0.586	0.006	-0.009	-0.003
FGT(0)	0.376	0.344	0.507	0.032	-0.162	-0.131

En el caso de los ingresos familiares, se encuentran que los cambios en la tasa de participación sí tienen un efecto importante, y las modificaciones observadas en los noventa habrían reducido la dispersión salarial respecto a lo que se hubiera observado si la economía hubiera estado cerrada, y más aún si estaba en recesión (ver cuadro 13). Asimismo, el efecto de los cambios en la tasa de participación fue de reducir la pobreza, ya que imponiéndole a la economía de 1997 la estructura de mercado de trabajo de una economía cerrada, se obtienen tasas de pobreza mayores a las efectivamente observadas. Los cambios en la estructura del empleo, y en la estructura salarial habrían tenido el efecto de aumentar ligeramente la desigualdad y la pobreza. En este sentido, a nivel del ingreso de los hogares, se encuentran efectos contrapuestos. Es por ello que cuando se hace el análisis acumulando los distintos cambios observados en el mercado de trabajo (cuadro 13), se encuentra que no hay ningún impacto ni de la liberalización ni del crecimiento sobre la dispersión del ingreso. Los cambios en la estructura de ingresos –relacionados al incremento de los retornos a la educación, por ejemplo– tienden a aumentar la dispersión, pero ésta se habría visto compensada por un efecto contrario derivado de modificaciones en las tasa de participación de los individuos en edad de trabajar del hogar.²⁶ En el caso de

26. Para que los cambios en la tasa de participación tengan un efecto sobre la dispersión de ingresos, ésta debe de haber sido distinta en los distintos puntos de la dispersión del ingreso. Evidencia de la importancia de los cambios en la participación se encuentra en Escobal, Saavedra y Torero (1999), que encuentran que cambios en el *ratio* de ocupados respecto del total de personas en edad de trabajar tienen un impacto significativo sobre la transición entre los estados pobre y no-pobre entre 1994 y 1996.

la pobreza, se encuentra que la liberalización tiende a incrementarla ligeramente, pero que cuando ésta se acompaña por un efecto crecimiento, la misma disminuye de manera sustancial. Así, los cambios observados en los noventa habría reducido la pobreza sin modificar la dispersión de los ingresos.

6. Conclusiones

La década de los noventa se inició en el Perú con la implementación de un severo programa de estabilización, orientado a enfrentar los severos desajustes macroeconómicos que se habían generado a partir de 1988. Casi de manera simultánea al programa de estabilización, en el primer semestre de 1991, se dio inicio a un programa de reformas estructurales que incluyó la liberalización del comercio exterior, la reforma del sector público, la liberalización del sistema financiero, la eliminación de las empresas de comercialización y los monopolios estatales; de profundas reformas laborales. La liberalización simultánea de la cuenta corriente de la balanza de pagos y la cuenta de capitales, generó un importante influjo de capitales, reflejado en el aumento de las reservas internacionales que hizo inevitable la apreciación de la moneda nacional. Esto hizo que se observaran valores negativos en la tasa de protección efectiva una vez corregida por la apreciación cambiaria. Como consecuencia de esta apreciación cambiaria en el período 1991-1994, el crecimiento de las importaciones de bienes de consumo fue muy alto. A pesar que las exportaciones también crecieron a tasas elevadas, en todos los años se generaron considerables déficit comerciales.

Luego de la recesión causada por el programa de estabilización, el nivel de actividad económica se empezó a recuperar y hacia 1994 se observó una tasa de crecimiento de 13,1%, la más alta de América Latina. Este crecimiento fue consecuencia de la mayor estabilidad económica producto de la reducción de la inflación, la mayor estabilidad política y la reducción del riesgo-país, la reducción de las tasas de interés como consecuencia del influjo de capitales y el mayor acceso al crédito derivado de la liberalización del mercado financiero. En promedio, entre 1993 y 1997, el crecimiento anual fue de 6,4%, uno de los más altos de la región. Esos cinco años constituyeron el episodio más largo de crecimiento consecutivo del producto de los últimos 25 años. A pesar de esto, recién en 1995 se recuperó el nivel de producción observado en 1987, mientras que

en términos per cápita, el PIB de 1997 era todavía similar al observado en 1973. Un análisis de los componentes que explican los cambios en la demanda agregada muestra que el crecimiento observado en los noventa se debe principalmente al impulso de la demanda interna privada. A diferencia de décadas anteriores el rol del sector público fue mucho menos importante. Por otro lado, las filtraciones en la demanda causada por el crecimiento de las importaciones luego de la liberalización fue parcialmente compensada por el crecimiento exportador. Este proceso de crecimiento se desaceleró marcadamente hacia finales de 1998, como consecuencia del Fenómeno del Niño y de la crisis en los mercados financieros internacionales.

Una de las críticas centrales al proceso de reformas estructurales, y en especial a la liberalización comercial, es que las mismas iban a tener un impacto negativo muy grande sobre el empleo y sobre las condiciones de vida, en particular de la población de menores ingresos. La evolución reciente del empleo urbano muestra dos períodos diferenciados. Entre 1988 y 1992 el empleo total estuvo casi estancado. A pesar de las fluctuaciones económicas que se observaron en ese período como consecuencia del *boom* populista del gobierno de Alan García en 1987, seguido de una profunda recesión (1988 a 1990) durante el período hiperinflacionario, y luego de una recesión causada por el programa de estabilización, el empleo total creció levemente. El ajuste laboral, se dio a través de los ingresos reales que mostraron una sorprendente flexibilidad a la baja, a pesar de las todavía rígidas regulaciones laborales y una reducción en las tasas de actividad; es decir, trabajadores, en particular mujeres, que se retiraron de la fuerza de trabajo o jóvenes que demoraron su ingreso al mismo.

A partir de 1993, la situación se revierte y la fuerza laboral empieza a crecer a tasas muy elevadas, mucho mayores a las de la población en edad de trabajar. La tasa de actividad se movió de manera claramente procíclica, y aumentó con el nivel de actividad económica. A pesar de este aumento en el ingreso de personas a la fuerza de trabajo, la economía fue capaz de absorber ese empleo. El crecimiento del empleo fue mayor al crecimiento del número de personas en edad de trabajar, y la tasa de empleo se incrementó entre 1993 y 1997. Hacia 1998, el crecimiento del empleo se estancó como producto del inicio de una recesión.

Los cambios en las oportunidades de empleo no fueron las mismas para los distintos grupos de la población. A pesar del crecimiento del empleo, éstas se redujeron entre los trabajadores hombres de mayor edad. Entre los factores que explican esto están las privatizaciones, las reducción del aparato estatal y la desaparición de ramas manufactureras que

habían estado protegidas por largo tiempo. Asimismo, la incorporación de nuevas tecnologías y procesos productivos como consecuencia de la apertura económica en general llevaron a incrementar la demanda por trabajadores más educados y más jóvenes. Estos últimos mejoraron sus oportunidades relativas de empleo debido a que la apertura generó también un aumento de la inversión directa extranjera, tanto en sectores transables como no transables, y en muchos casos introduciendo ramas de servicios no transables totalmente nuevas. Los trabajadores mayores fue el único grupo demográfico para el cual la tasa de empleo y la tasa de actividad no se incrementó durante los noventa.

Si bien hasta 1997 se generó empleo, el impacto positivo de la apertura y de las reformas económicas en general sobre la productividad y por ende sobre el crecimiento de los ingresos reales ha sido muy pequeño. Para el caso de Lima Metropolitana, donde se pueden calcular indicadores anuales, se encuentra que durante los noventa, la productividad creció a una tasa bastante baja de 1,2% anual. Todo este crecimiento se dio entre 1993 y 1997, período en el cual creció a una tasa de 3,45 anual. Comparando la productividad de 1997 con la de mediados de los ochenta, se observa que luego de la caída hasta el inicio de los noventa, la productividad media todavía no se ha recuperado. A nivel sectorial, los sectores de mejor desempeño durante los noventa han sido claramente la construcción, la manufactura y la administración pública. Los ingresos reales tuvieron en promedio una evolución similar, incrementándose de manera muy leve luego de la implementación de las reformas y sin lograr recuperar los niveles observados en la década previa. El crecimiento de los ingresos, sin embargo, no fue uniforme, y fue mayor para los trabajadores más educados. Más aún, este aumento de los retornos a la educación se concentró en los trabajadores con educación superior.

A pesar de este momento en los retornos a la educación, la evidencia a nivel de Perú Urbano mostraba una tendencia decreciente en la dispersión de los ingresos, al menos hasta 1996. Información posterior, revela un crecimiento en la dispersión del ingreso laboral y familiar. No es claro que el nivel de la dispersión a fines de los 90 sea mayor a mediados de los ochenta.

De otro lado, la pobreza y el subempleo se morirán de manera procíclica, incrementándose fuertemente hasta inicios de los noventa para reducirse durante los noventa.

Los ejercicios de simulación muestran que la dispersión de los ingresos laborales por ocupado se incrementó como consecuencia de cambios en la estructura del mercado de trabajo relacionados a la liberalización y en menor medida al crecimiento. El subempleo se redujo durante

los noventa debido a que junto con la liberalización se dio un proceso de crecimiento económico que generó un incremento en la demanda de trabajo que permitió que la mayor parte de sectores económicos, absorbieran más empleo. En el caso del ingreso familiar los cambios observados durante los noventa no habrían tenido ningún impacto distributivo pero sí un impacto importante sobre la pobreza; el crecimiento contribuyó sustancialmente a reducirla, mientras que la liberalización habría tenido un efecto negativo marginal.

Referencias bibliográficas

- Armas, Adrián; Palacios, Luis y Renzo Rossini: (1990) "El sesgo antiexportador de la política comercial peruana: un estudio de protección efectiva de minería", Instituto de Estudios Económicos Mineros, Lima.
- Corden, W.: (1971) "The Theory of Protection", Oxford University Press.
- Díaz, Juan José: (1999) "Estructura de ingresos en Lima Metropolitana, 1986-1995", *Serie Investigaciones Breves*, N° 11.
- Edwards, S. and A. Cox-Edwards: (1995) "Monetarism and Liberalization: The Chilean Experiment", in S. Edwards, *Trade Policy, Exchange Rates and Growth*, The University of Chicago Press.
- Escobal, Javier: (1992) "Marzo de 1991, el mes de las reformas estructurales en el Perú", en J. Vial (comp.), *¿Adónde va América Latina? Balance de las reformas económicas*, CIEPLAN, Santiago, pp. 233-260.
- Escobal, Javier y Marco Castillo: (1994) "Sesgos en la medición de la inflación en contextos inflacionarios: el caso peruano", Grupo de Análisis para el Desarrollo, Documento de Trabajo N° 21.
- Lora, Eduardo y Gustavo Márquez: (1998) "El problema del empleo en América Latina: percepciones y hechos estilizados", documento preparado para la *Reunión de Gobernadores del BID*, Cartagena.
- Márquez, Gustavo y Carmen Pagés: (1998) "Ties that Bind: Employment Protection and Labor Market Outcomes in Latin America", documento preparado para la *Reunión de Gobernadores del BID*, Cartagena.
- Pasco Font, Alberto: (1998) "Políticas de estabilización y reformas estructurales", Perú, mimeo, GRADE.

- Rossini, Renzo: (1990) "Apertura comercial y estabilización económica y desarrollo económico", en *Revista Moneda*, año III, N° 27, Banco Central de Reserva del Perú.
- Rodrik, D.: (1997) "Have Globalization Gone to far?", Institute for International Economics, Washington DC.
- Saavedra, Jaime: (1996a) "Quiénes ganan y quiénes pierden con una reforma estructural: un análisis de la estructura de ingresos en el Perú antes y después de las reformas", Lima, mimeo, GRADE, p. 28.
- (1996b) "Apertura Comercial, Empleo y Salarios", Documento de Trabajo N° 40, Oficina Regional de la OIT, Lima, p. 71.
- (1997) "Liberalización comercial e industria manufacturera en el Perú", *Investigaciones Breves 2*, Consorcio de Investigación Económica.
- (1998) "¿Crisis real o crisis de expectativas?", *El empleo en el Perú antes y después de las reformas estructurales*, Documento de Trabajo N° 26, GRADE, Lima.
- y Máximo Torero: (1998) "Labor Market Regulation and Employment in Perú", mimeo, GRADE.
- y Juan José Díaz: (1999) "Distribución del ingreso y del gasto antes y después de las reformas estructurales", Serie Reformas Económicas N° 34, CEPAL.
- y Eduardo Maruyama: (1998) "Retornos a la educación y a la experiencia en el Perú: 1985-1997", en *Pobreza y economía social. Análisis de una encuesta ENNIV, 1997*, Instituto Cuánto, en imprenta.
- (1998) "Retornos a la educación y a la experiencia en el Perú: 1985-1997", en *Pobreza y economía social. Análisis de una encuesta ENNIV 1997*, Instituto Cuánto.
- (1999) "Rigidez o flexibilidad del mercado laboral peruano: un análisis económico de la legislación laboral", mimeo, GRADE.

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS: EFECTOS
SOBRE EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y EL BIENESTAR.
EL CASO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

*Jaime Aristy Escuder**

* Fundación Economía, Desarrollo, Inc.

Introducción

Entre 1980 y 1999 se sucedieron varios períodos de expansión y estabilización económica en la República Dominicana. El período de expansión iniciado en 1986 fue provocado por el aumento del gasto público, específicamente de las inversiones en infraestructura física. Esa política fiscal desembocó posteriormente en desequilibrios internos y externos que se manifestaron en la aceleración de la tasa de inflación y en la depreciación del tipo de cambio. En 1990, después de un período inflacionario que desbordó los límites históricos de la variación de los precios, las autoridades aplicaron un programa de estabilización, acompañado de la ejecución de un conjunto de reformas económicas, basado en la liberalización de la economía. A partir de entonces se observa un prolongado período de crecimiento de las actividades productivas, el cual ha incluido breves y tenues episodios de desestabilización, que han sido corregidos rápidamente por las autoridades monetarias y fiscales.

La liberalización económica acentuó el proceso de cambio estructural de la economía iniciado a mediados de los ochenta. Las actividades que se han enfrentado eficientemente a la competencia internacional —aprovechando las ventajas comparativas y modernizándose tecnológicamente— han logrado incrementar sostenidamente su productividad, así como su

participación en el producto interno bruto, siendo receptoras de importantes inversiones nacionales y extranjeras. El resto de los sectores productivos ha mostrado un ritmo de crecimiento menor al promedio, reduciéndose cada vez más su aporte a la creación de valor agregado. La expansión de los sectores dinámicos registrada en los noventa se ha traducido en la disminución del nivel de desempleo –como porcentaje de la población económicamente activa– y en el aumento del ingreso promedio de la población.

En este capítulo se evalúa el impacto de las reformas y políticas económicas sobre las actividades productivas y el mercado laboral, determinándose posteriormente los efectos sobre la pobreza y la desigualdad de los ingresos. El análisis de la evolución del empleo y la productividad se basa en la metodología de descomposición sectorial de la producción y el empleo, así como en la que describe la dinámica de la variación de la productividad laboral, elaborada por Taylor *et al.* (1998). Para determinar el impacto de la apertura comercial y de las remesas sobre los agregados macroeconómicos y sobre la producción y el empleo sectoriales se utilizó un modelo Computable de Equilibrio General basado en una matriz de contabilidad social para 1991. Por último, se calculan los efectos de los cambios en la estructura del mercado laboral sobre la pobreza y la desigualdad mediante la aplicación de la metodología de microsimulaciones, las cuales utilizan como datos contrafactuales la estructura del mercado laboral prevaleciente hacia finales de 1991.

1. Las reformas del régimen exterior

Las reformas económicas comenzaron a llevarse a cabo en un momento caracterizado por profundos desequilibrios macroeconómicos, provocados por la ejecución de una estrategia de crecimiento basada en un masivo programa de inversiones públicas. En 1990, la tasa de inflación se situó en un 80%, el PIB real se contrajo en más de un 5%, el desempleo se incrementó de un 18% a un 23% y los salarios reales se desplomaron. En términos sociales, todos los indicadores de pobreza registraron un empeoramiento de las condiciones de vida de la población.¹

1. Véase la evolución de esos indicadores y de la distribución de los ingresos en Aristy, J. y A. Dauhaje (1998), pp. 741-781.

1.1 Reforma comercial

La reforma comercial iniciada en septiembre de 1990 modificó un régimen arancelario complejo, difícil de administrar y generador de una elevadísima protección efectiva a la industria nacional.² El arancel de aduanas consistía en un código arancelario que establecía gravámenes *ad valorem* y específicos, así como aranceles adicionales a productos seleccionados a través de diferentes leyes. La política comercial también incluía un conjunto de exoneraciones totales o parciales de impuestos de importación a empresas o mercancías concedidas a través de: leyes de incentivos; decretos; contratos especiales entre el Estado y particulares aprobados por el Congreso Nacional; concesiones especiales de exoneración de aranceles; y contratos entre el Estado y particulares no aprobados por el Congreso. Esa normativa, unida a las leyes arancelarias que establecían impuestos acumulativos y que alcanzaban tasas nominales de hasta un 200%, generaba una elevada protección efectiva que penalizaba al consumidor y desestimulaba las exportaciones.

Otro elemento importante del antiguo régimen comercial era un amplio conjunto de restricciones cuantitativas. Las prohibiciones y cuotas a la importación se aplicaban a bienes cuya producción nacional el gobierno deseaba favorecer.³ Esas prohibiciones y cuotas se traducían en un mayor nivel de precios de los bienes, trasladando rentas del consumidor a los productores y a los funcionarios encargados del sistema de otorgamiento de cuotas y permisos.

La reforma al régimen de comercio exterior iniciada en septiembre de 1990 –mediante el Decreto Presidencial 339/90– consistió en la reducción de los niveles arancelarios y la dispersión entre ellos.⁴ También se

2. Bajo el sistema arancelario anterior, de 55 sectores 18 tenían tasas de protección efectiva igual o superior al 100%; 18 tenían tasas de protección mayor o igual a 50%; 3 tenían tasas negativas y el resto se beneficiaba de tasas de protección oscilantes entre 5% y 49%. Véase a Dauhajre, A. *et al.* (1996), pp. 129-134.

3. Los bienes prohibidos eran: camisas para hombres y niños; ropa interior, medias, zapatos y trajes para hombres; pastas alimenticias; jugos de naranja, piña, toronja, limón, mango y pera; salsa de tomate; mantequilla; jabones y detergentes, entre otros. Existían otras disposiciones que prohibían las importaciones de cigarrros, cigarrillos, cerveza, ron, y grasas comestibles. También había un elevado número de artículos cuya importación requería de permisos de no objeción a partir de 1981. Entre esos productos se listaban: arroz; pasta de tomate; carne; maíz; cebolla; leche en polvo; y ajo, entre otros. Para algunos bienes –como la leche–, los permisos de no objeción eran otorgados a importadores o empresas específicas.

4. Se establecieron siete tasas arancelarias que se extendían de un 5% a un 35%. Las tasas de 5 y 10% correspondían a materias primas en bruto y maquinarias; la del 15% correspondía a

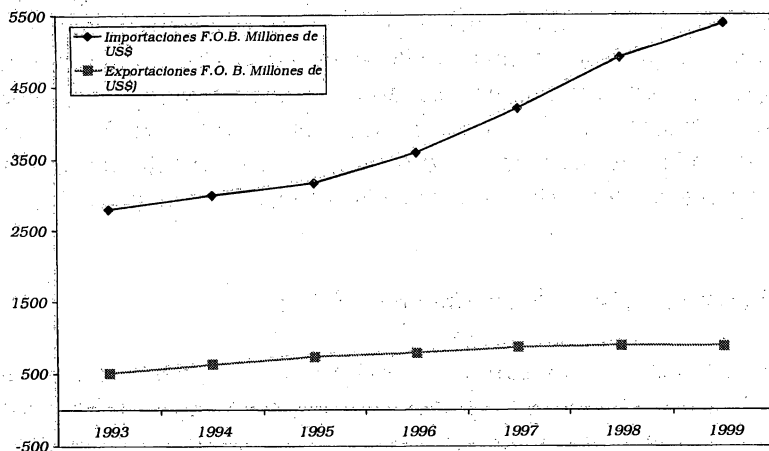
sustituyeron los impuestos específicos por gravámenes *ad valorem* y se comenzó a utilizar el tipo de cambio del mercado, en lugar de las diferentes tasas *ad hoc* que se aplicaban, para calcular la base imponible en las aduanas. En adición, se redujeron las exoneraciones y se eliminaron varias de las restricciones cuantitativas a las importaciones. Las únicas exoneraciones que quedaron vigentes fueron las importaciones de petróleo crudo y otros combustibles, además de las exoneraciones otorgadas mediante contratos especiales suscritos por el Estado.

El aumento de los aranceles mínimos, la eliminación de las exenciones y el uso del tipo de cambio del mercado para la determinación de la base imponible de los gravámenes arancelarios, provocó inicialmente un aumento del arancel efectivamente pagado. En ese contexto, el nivel de las recaudaciones por dólar importado se incrementó de un 20,7% en 1990 a un 29,1% en 1993 y luego fue reduciéndose gradualmente hasta situarse en el entorno del 20% en el período 1995-1999. Es preciso señalar que la reducción de los aranceles máximos provocó el descenso de los precios de los bienes finales que gozaban previamente de una elevada protección efectiva, debido a que comenzaron a enfrentar una mayor competencia proveniente del exterior.⁵ Esto generó un aumento del poder de compra de los consumidores y disminuyó los márgenes de beneficios de las empresas locales sustitutivas de importaciones. El resultado fue un incremento de las importaciones de bienes de consumo y, posteriormente, de bienes de capital.

insumos y materias primas semiprocesadas; la del 20% afectaba a las importaciones de insumos y materias primas elaboradas; y las de 25, 30 y 35% gravaban a los bienes de consumo.

5. Ejemplos: el precio de la varilla para la construcción, producido por un monopolio industrial, descendió en un 52,4%; el precio de la leche en polvo bajó en un 35%; el precio de los aceites comestibles en un 40%; el precio de la pasta dental en un 25%; el precio de los detergentes en un 35%; y el precio de los automóviles en un 20%.

Gráfico 1: Exportaciones e importaciones de bienes
(en millones de U\$\$) (no incluye francas)



Es preciso señalar que a pesar de los avances en materia arancelaria, entre 1990 y 1993 algunos subsectores industriales se las ingenieron para recuperar la mayor parte de la protección efectiva que perdieron con la reforma comercial de 1990, utilizando mecanismos arancelarios y para arancelarios. En efecto, en septiembre de 1991 el gobierno, a través del Decreto 366-91, les redujo (o les mantuvo igual) los aranceles a las materias primas importadas, pero se los mantuvo igual (o subió) a las importaciones de bienes terminados. En ese sentido, bienes intermedios procesados que pagaban un arancel de un 25% en el decreto de 1990, terminaron pagando un 10% luego de la modificación introducida en el decreto de 1991, mientras se dejó inalterado en un 30% el arancel del producto final. En otros casos, se elevó de un 5% a un 10% el arancel sobre las materias primas o bienes intermedios para producir un bien determinado y se incrementó de un 5% a un 25% el arancel sobre el producto final importado. También hubo casos en que el arancel sobre las materias primas se dejó en un 10%, pero se elevó de un 10% a un 30% el arancel sobre el producto final importado. Esto significa que algunos subsectores dentro de la actividad de manufactura lograron elevar su protección efectiva y, por lo tanto, sus márgenes de beneficios.⁶ En cambio, otros sectores, que no tienen capacidad de influir

6. En Dauhaje, A. (1993) se señala que, a pesar de la reforma arancelaria que estableció un arancel nominal máximo de un 35%, hacia 1993 la protección efectiva de los aceites lubricantes era de un 95,8%, la de los detergentes de un 123,3%, la de la pasta dental de un 123,3%, la de los quesos de un 123,7%, la de las cervezas de un 171,7%, la de las varillas

en las decisiones gubernamentales, no lograron mejorar su protección efectiva o incluso enfrentaron una protección efectiva negativa.⁷

Por último, el comercio de un grupo importante de bienes agropecuarios ha seguido bajo el control de cuotas y permisos de importación.⁸ Aun cuando el país solicitó una rectificación técnica⁹ para 8 productos agropecuarios ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) todavía persisten trabas a la libre importación de esos productos. En el interín, los consumidores de menores ingresos se han visto afectados negativamente por el aumento de precios de los productos alimenticios.¹⁰

1.2 Liberalización de la cuenta de capitales

El mercado de capitales en la República Dominicana presenta un escaso nivel de desarrollo.¹¹ El tipo de operaciones que se realiza sólo incluye la transacción de títulos de renta fija, pues todavía no se han materializado operaciones que impliquen la compra y venta de acciones de empresas. Debido a esa situación, la República Dominicana no ha sido un mercado atractivo para las inversiones financieras internacionales de corto plazo. No obstante, los intermediarios financieros locales—los bancos comerciales principalmente—sí han accedido a líneas de crédito internacionales, incrementando el financiamiento a los agentes privados nacionales. Ese canal, junto a la inversión extranjera directa, ha sido el mecanismo que se ha utilizado para absorber una pequeña parte de los masivos flujos financieros internacionales que se han destinado hacia América Latina desde 1990.

de construcción de un 179,6%, la de los aceites comestibles de un 243,2% y la de la mantequilla de un 248,3%, entre otros.

7. Situación que puede acentuarse al tomar en consideración la existencia de la subvaluación de las mercancías importadas, tanto de bienes finales como de materias primas.

8. En ese grupo se encuentran los principales productos de consumo de la población: arroz, habichuela, carne de pollo, azúcar y leche, entre otros. Para ese conjunto de productos se establecerán aranceles cuotas que ascenderían hasta un 100%.

9. El país recibió la autorización para aplicar los aranceles cuota a partir del 3 de octubre de 1999. En agosto del 2000 se inició un gran debate entre los importadores de leche quienes afirman que la aplicación de los aranceles cuota a las importaciones de leche en polvo—que han superado la cuota autorizada a ser gravada únicamente con un 20% de arancel—provocará un incremento sustancial del precio del producto.

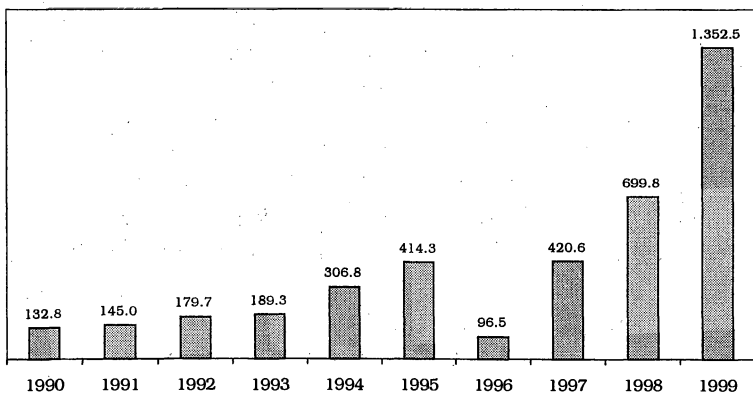
10. Desde 1993, el índice de precios correspondiente al componente de alimentos dentro del IPC ha estado creciendo más que el resto (viviendas, vestuario y diversos).

11. La ley de Mercado de Valores que crea un marco legal adecuado para el desarrollo de las transacciones de títulos de renta variable fue aprobada por el Congreso Nacional a principios del 2000.

Hasta finales de 1995, la inversión extranjera en el país estaba regulada por la Ley 861 del 22 de julio de 1978. Dicha ley, además de prohibir la inversión foránea en muchas áreas de la economía –pues las reservaba para los capitalistas locales–, establecía importantes trabas a la inversión como, por ejemplo, la fijación de un tope a la remisión de utilidades por parte de las empresas, lo cual limitó considerablemente el ritmo de crecimiento de la inversión extranjera. En contraste, la inversión extranjera en los parques de zonas francas industriales de exportación mostró un mayor dinamismo, debido a que se regía por la Ley 8-90 (1990) que eliminaba todos los trámites burocráticos y trabas incluidos en la Ley 861, además de conferir un estatus tributario muy atractivo.

El 20 de noviembre de 1995 se promulgó la Ley N° 16-95 sobre Inversión Extranjera. Esa reforma eliminó las restricciones a la remesa de utilidades y capital, y facilitó el proceso de inversión, dando un tratamiento nacional al inversionista extranjero. En ese sentido, el nuevo texto legal eliminó las barreras que establecía la Ley 173 de representantes de firmas y marcas extranjeras, que prohibían el establecimiento de empresas de inversión extranjera que tuviesen representantes comerciales en el país. Lamentablemente, la nueva ley no derogó leyes específicas que imponen barreras y restricciones al capital extranjero en determinados sectores. En ese grupo se encuentran la Ley de Seguros Privados, la Ley de Marina Mercante, así como la legislación que restringe la adquisición de tierras por extranjeros.¹²

Gráfico 2: Inversión extranjera directa (millones de U\$S)

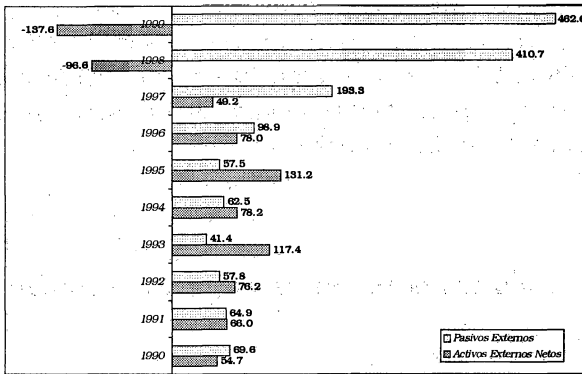


12. Véase Dauhajre, A. *et al.* (1996), p. 179.

Con relación a los flujos financieros, a partir de 1991 las autoridades monetarias y legislativas tomaron medidas que redujeron las restricciones a la entrada de los capitales externos. La Junta Monetaria dispuso en 1992 que los bancos comerciales pudiesen captar depósitos en moneda extranjera, a través de depósitos de ahorro y a plazo, los cuales serían prestados a los agentes económicos nacionales para realizar importaciones sujeto a las regulaciones cambiarias vigentes. Los depósitos que estuviesen por encima de un monto equivalente a tres veces el capital y reservas de la institución financiera estarían sujetos a un 10% de encaje legal. La tasa de interés de los depósitos y de los préstamos se determinaría libremente en el mercado. Asimismo, los bancos comerciales nacionales fueron autorizados a utilizar el financiamiento extranjero para colocarlo localmente en forma de préstamos. De esa manera, entre 1994 y 1998, los depósitos en dólares pasaron de RD\$ 2.147,8 (US\$ 163,1) millones a RD\$ 9.763 (US\$ 656,1) millones, mientras que los préstamos se incrementaron de RD\$ 320,2 (US\$ 24,3) millones a RD\$ 6.576,1 (US\$ 441,9) millones. En términos de las obligaciones de los bancos comerciales, los depósitos en dólares pasaron de representar un 7,7% en 1994 a un 16,3% en 1998. A su vez, los préstamos en dólares incrementaron su peso en el crédito total al sector privado, al pasar de un 1,6% a un 13,9%. Cabe resaltar que el acelerado incremento de los pasivos externos fue deteriorando los activos externos netos (por ej., activos externos menos pasivos externos) de la banca comercial, los cuales se situaron hacia finales de 1999 en un valor negativo de US\$ 137,6 millones.

La evidencia anterior reveló que la banca comercial ha estado endeudándose en dólares y prestando tanto en esa moneda como en pesos dominicanos. En el caso de los préstamos en dólares a clientes que llevan a cabo actividades relacionadas con la exportación, el riesgo cambiario no afecta el nivel de vulnerabilidad de la banca. Pero, si esos clientes pertenecen a sectores no exportadores, o si los préstamos se otorgan en pesos, una devaluación del tipo de cambio reduciría el nivel de solvencia del cliente y deterioraría la calidad de la cartera del banco. Las consecuencias de una devaluación del peso dominicano dependerían de la ponderación de ese último tipo de clientes en el volumen del crédito total del banco. Esto sugiere que ante una devaluación de la moneda nacional los bancos comerciales experimentarían una pérdida cambiaria, dado que parte de sus pasivos externos se han colocado en pesos dominicanos.

Gráfico 3: Activos netos y pasivos externos de la banca comercial
(en millones de U\$S)



El sistema cambiario es dual, existe una tasa de cambio oficial que se mueve rezagadamente en función de la tasa del mercado privado (libre o extrabancario) de divisas. Las divisas oficiales sólo financian las importaciones de petróleo y el pago de la deuda externa pública. Las exportaciones de bienes tradicionales (azúcar, café, tabaco, cacao y níquel), así como los pagos de tarjetas de crédito y reaseguros, se transan a la tasa de cambio oficial (la cual se sitúa entre un 5 y un 8% por debajo de la tasa del mercado libre). En abril de 1991 se estableció que las divisas generadas por las exportaciones no tradicionales, así como las provenientes del turismo y zonas francas, se canjearían en el mercado privado a la tasa vigente. Esa medida expandió la importancia del mercado privado respecto al oficial, por lo cual este último apenas representa un 15% del total de divisas transadas en la economía.

El mercado cambiario está muy regulado. Las autoridades han establecido un sistema cambiario con características que reducen la capacidad de especulación de las instituciones que son intermediarias de las operaciones cambiarias. En ese contexto, la normativa establece que todos los pagos de divisas al exterior, para cubrir importaciones de bienes y servicios, se deben efectuar únicamente a través de los bancos comerciales, así como por otras instituciones que hayan sido previamente autorizadas por la Junta Monetaria. Esas instituciones tienen la obligación de remitir al Banco Central las informaciones sobre las operaciones cambiarias realizadas y están sujetas a un amplio programa de supervisión de todas sus transacciones. Incluso se ha dispuesto que no podrán mantener excedentes de divisas después de transcurrido un plazo de cuarenta y ocho horas, contado a partir de la fecha en que hayan realizado la compra

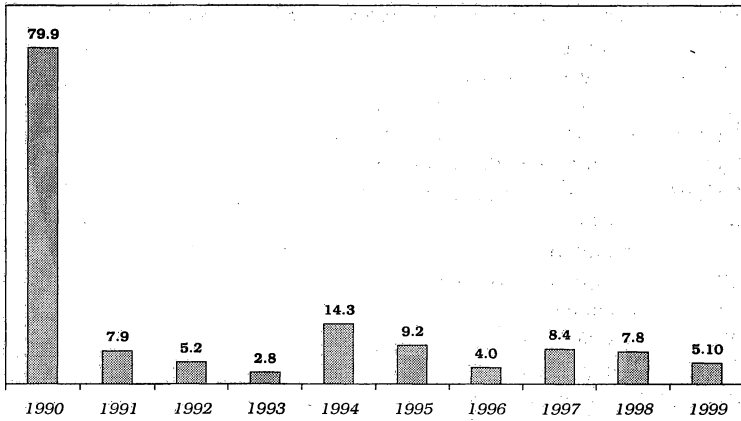
M^d	= Demanda por dinero
Y	= Ingreso (PIB) real
P	= nivel de precios internos (\wedge indica cambio porcentual)
P^*	= Precios Externos (\wedge indica cambio porcentual)
i	= tasa de interés
M_s	= Oferta de dinero
e	= Tipo de cambio nominal
RIN	= Reservas internacionales netas
CDN	= Crédito doméstico neto
OCDN	= Otros créditos domésticos netos
S	= Ahorro
k	= capital
k^*	= capitales externos
l	= empleo
w/p	= salario real
x	= exportaciones
m	= importaciones
T	= ingresos fiscales (tributarios)
G	= gasto público
----->	
Política de Intervención	

El objetivo del Banco Central es minimizar la tasa de inflación. Dado que esa variable está estrechamente relacionada con el excedente monetario (por ej., diferencia entre la oferta y la demanda de dinero) y con el tipo de cambio nominal,¹³ las autoridades ejecutan una política de controlar el ritmo de crecimiento de los agregados monetarios y de intervención en el mercado cambiario, para mantener al tipo de cambio del mercado libre lo más cercano posible al tipo oficial.¹⁴

13. En Méndez, A. (1990), se presentan varios modelos de inflación para la República Dominicana que incluyen como variables explicativas: el exceso de la cantidad de dinero; el nivel de utilización de la capacidad productiva; el tipo de cambio nominal; y la tasa de inflación externa.

14. En Aristy, J. (1998) se realiza una descripción de cómo se han combinado las anclas monetarias y cambiarias para reducir la tasa de inflación entre 1991 y 1998.

Gráfico 5: Tasa de inflación (variación porcentual)



La capacidad de intervención en el mercado libre de divisas —comprando y vendiendo moneda extranjera— depende del balance de las finanzas públicas. Cuando el balance es superavitario, el crédito interno neto del Banco Central al sector público se reduce. En esa situación las autoridades monetarias tienen un mayor espacio para acumular divisas por medio de la monetización de las compras de moneda extranjera, lo cual eleva el componente externo de la base monetaria. El aumento de la relación reservas internacionales netas a la oferta de dinero reduce las expectativas de depreciación del tipo de cambio e incrementa la demanda de saldos monetarios reales. Esto, unido a una mayor capacidad de intervención en el mercado cambiario, asegura la estabilidad de la tasa de inflación. Un ambiente de estabilidad de precios promueve el ahorro y la inversión productiva, acelera el ritmo de crecimiento económico y eleva el empleo.

En caso de que las finanzas públicas sean deficitarias, el Banco Central tiene que financiar ese déficit, dado que no existe un mercado de capitales que permita colocar títulos del Tesoro.¹⁵ El déficit se financia directa o indirectamente. De forma directa cuando el organismo emisor le aprueba un crédito interno al sector público. Indirectamente, cuando el Gobierno deja de cumplir sus compromisos financieros con el Banco. Un

15. Esta relación entre la posición fiscal y las cuentas monetarias del Banco Central es considerada como una fuente de vulnerabilidad macroeconómica. Véase Banco Mundial (2000).

ejemplo: cuando falla en enviar al Banco Central los recursos correspondientes al servicio de la deuda pública externa. El financiamiento al sector público se traduce en un aumento del crédito doméstico neto, lo cual incrementa la demanda agregada. Esto presiona a la tasa de inflación y al tipo de cambio del mercado libre, aumentando las expectativas de devaluación y reduciéndose la demanda de saldos monetarios reales.

Ante el descenso de la demanda de dinero y el aumento de la emisión monetaria, las autoridades, para evitar la aceleración de la tasa de inflación, colocan en manos del público certificados de participación del Banco Central¹⁶ y aumentan la tasa de encaje legal efectiva. Esto incrementa las tasas de interés —lo cual eleva el déficit cuasifiscal del organismo emisor— y tiende a reducir el financiamiento al sector privado, al contraerse el multiplicador monetario. La actividad económica empujada por el sector privado reduce su ritmo de crecimiento y el nivel de empleo crece menos.

El aumento de las tasas de interés reales promueve la entrada de capitales —y el ahorro doméstico—, lo cual permite incrementar las reservas internacionales del Banco Central y ayuda a mantener el tipo de cambio nominal estable, pero aprecia el tipo de cambio real.¹⁷ Dicha apreciación aumenta la demanda de importaciones y se incrementan las presiones sobre el tipo de cambio nominal del mercado libre. Esto amplía la brecha entre los dos tipos de cambio (el oficial y el del mercado libre), acentuándose las expectativas de devaluación. El efecto inmediato es el inicio de una reducción de la entrega de divisas de los exportadores tradicionales al Banco Central y la merma de las reservas internacionales del Banco Central. En ese momento se inicia un ataque especulativo contra la moneda nacional. La falta de disponibilidad de reservas internacionales reduce la capacidad de intervenir en el mercado cambiario. Ante las presiones cambiarias, la única opción de las autoridades monetarias es devaluar el tipo de cambio oficial. Sin embargo, si la devaluación del peso deteriora el nivel de solvencia de los bancos comerciales —debido a la existencia de pasivos externos superiores a los activos expresados en moneda extranjera y al deterioro de la cartera de préstamos— y si la supervisión bancaria ha sido débil o laxa es muy probable que ocurra una crisis bancaria —y un ataque especulativo masivo contra la moneda nacional—

16. Esos certificados operan como Títulos del Tesoro.

17. Los bancos comerciales locales tienden a endeudarse con instituciones internacionales de financiamiento, lo cual incrementa el crédito doméstico y la demanda agregada, traduciéndose esto en el aumento de los precios de los bienes no transables.

que incremente sustancialmente las obligaciones públicas futuras relacionadas con el rescate del sistema bancario.

De lo anterior se desprende que para asegurar que la devaluación del tipo de cambio nominal provoque una depreciación del tipo de cambio real es necesario ejecutar medidas que minimicen la probabilidad de insolvencia e iliquidez bancaria, además de poner en marcha reformas tributarias que aseguren un balance superavitario de las finanzas públicas. Un incremento de los ingresos y/o reducción de los gastos haría disminuir el crédito doméstico neto al sector público, reduciéndose la oferta excedente de dinero y las expectativas de depreciación. Simultáneamente se iniciaría un aumento de la demanda de dinero real y, por lo tanto, una nueva etapa de estabilidad de precios y de tipo de cambio.

2.2. Reformas, estructura económica y pobreza

El gráfico 4 también permite visualizar el impacto de las reformas económicas sobre la estructura económica. La reforma comercial se puede analizar a través del comportamiento de las importaciones y de la cuenta corriente. Asimismo, el impacto de la liberalización financiera se puede abordar a través de la evolución de las tasas de interés y de la entrada de capitales.

La apertura comercial—mediante la disminución de la protección efectiva— eleva la propensión a importar bienes y servicios. Después de la reforma, el crecimiento del producto provoca un crecimiento más acelerado de las importaciones de aquellos bienes que han experimentado una reducción de su protección. La tasa de retorno de muchas actividades de sustitución de importaciones se reduce, iniciándose una tendencia a desplazar los recursos—mano de obra y capital— utilizados en esas actividades hacia otras más rentables.

La entrada de capitales, promovida por la liberalización financiera, acentúa la pérdida de competitividad de las industrias sustitutivas de importaciones. El uso de capitales externos permite mantener estable el tipo de cambio, pero, ante el aumento de la demanda agregada, se aprecia el tipo de cambio real. Esto revela que la entrada de capitales lleva al tipo de cambio nominal a no seguir el patrón de comportamiento que implícitamente sigue el tipo de cambio de equilibrio. En efecto, este último, ante una reducción de aranceles, se deprecia, señalando el camino que debe seguir el tipo de cambio nominal. Sin embargo, debido a que el tipo de cambio nominal no se deprecia, se intensifica la demanda de importaciones de bienes y servicios.

La modificación de los precios relativos provocada por la apertura comercial incentiva la inversión en actividades de exportación. Dado que la República Dominicana enfrenta una demanda de exportaciones perfectamente elástica, podría vender al exterior cualquier cantidad adicional de producción que decidiese exportar. No obstante, la apreciación del tipo de cambio real —producto de la entrada de capital— sólo permite que se incremente la inversión en las actividades de exportación que puedan elevar su productividad factorial. Los sectores de exportación tradicionales —agropecuarios— que estén afectados por políticas que no le permitan incrementar su productividad,¹⁸ no serán receptores de los recursos que se desplazan de las actividades de sustitución de importación hacia sectores de exportación. En contraste, los sectores de exportación que puedan elevar su productividad (por ej., turismo y zonas francas) y, por lo tanto, compensar el desincentivo de la apreciación del tipo de cambio real, serán los receptores de las nuevas inversiones y encargados de demandar una mayor fuerza laboral.

Asimismo, la apreciación también promueve la inversión en actividades productoras de bienes no transables. Los sectores que se benefician de la apreciación del tipo de cambio real (por ej., construcción y comercio) absorberán los capitales y la mano de obra proveniente del sector de sustitución de importaciones que haya sido afectado por la reforma comercial.

El impacto sobre la demanda de mano de obra depende de la combinación de lo que acontece en las actividades de sustitución de importaciones, exportaciones tradicionales y no tradicionales, y en los sectores no transables. Dado que las empresas de sustitución de importaciones no son intensivas en mano de obra, la dinamización de los sectores que sí lo son (por ej., zonas francas, construcción y comercio) permitiría reducir la tasa de desempleo, al absorber más que proporcionalmente la mano de obra expulsada por las industrias que experimentan una disminución de su protección efectiva. No obstante, si las actividades que más crecen son las que se ven obligadas a elevar su productividad factorial para compensar el efecto de la apreciación del tipo de cambio real, es probable que el empleo crezca a un ritmo menor; a menos que ese incremento de la productividad se logre mediante una expansión de la producción que supere considerablemente el aumento de la demanda de mano de

18. La restricción al acceso de insumos, financiamiento y tierra, así como la aplicación de ineficientes políticas comerciales (por ej., control de precios o cuotas de importación), son elementos internos que explican el colapso de la producción de bienes agropecuarios de exportación.

obra. De esa manera se lograría elevar de forma simultánea la productividad y el empleo.

El comportamiento del mercado laboral y del salario real explica la evolución de la incidencia de la pobreza y la distribución de los ingresos. Si el empleo crece y el salario real se eleva la incidencia de la pobreza se reduce. En un ambiente macroeconómico de crecimiento acelerado, explicado por un mayor dinamismo en sectores intensivos en mano de obra, e inflación controlada, el aumento del salario permite incrementar el poder adquisitivo de los trabajadores y, por lo tanto, mejorar las condiciones de vida de las familias. En ese escenario los índices de pobreza se reducirían. Sin embargo, si el empleo que más crece es el correspondiente a la mano de obra capacitada es muy probable que se acentúe la desigualdad en las remuneraciones.

3. Descripción de la evolución económica

3.1. El desempeño macroeconómico

La evolución macroeconómica es el resultado de la combinación de reformas estructurales, de la política económica y del entorno internacional. La evidencia dominicana ha demostrado que la ejecución de reformas, junto a políticas fiscales y monetarias consistentes con la estabilidad de precios, acelera el crecimiento económico y reduce el desempleo. Cabe resaltar que el buen desempeño en la actividad económica guarda también estrecha relación con el auge de la economía norteamericana,¹⁹ lo cual se traduce en mayor demanda de mano de obra, salarios reales más elevados y en la reducción de la incidencia de la pobreza.

En 1990, la economía dominicana era un verdadero caos, El PIB real se desplomó, la tasa de inflación alcanzó un 80% –lo cual es grave en una economía con una tradición de inflación inferior a un 10%–, el salario real se redujo, el desempleo aumentó y la incidencia de la pobreza se hizo mayor. Esos resultados macroeconómicos fueron el producto de la combinación de una política fiscal excesivamente expansiva y deficitaria

19. Cuando la economía norteamericana está en auge aumentan las remesas de dominicanos que trabajan en los Estados Unidos; se facilita la obtención de financiamiento a tasas de interés bajas; aumentan las exportaciones de zonas francas; y se incrementan las visitas de los turistas.

—ejecutada desde 1987— y una política monetaria acomodaticia de todas las necesidades financieras del sector público.

En septiembre de 1990, se inició la ejecución de un programa económico que dio origen a la estabilidad de precios. Ese programa incluyó, además de la típica política de estabilización económica, un conjunto de reformas estructurales.²⁰ El programa de estabilización se centró en la reducción del déficit fiscal, en la restricción monetaria y en la eliminación de los subsidios y controles de precios públicos.²¹ El peso dominicano se depreció sucesivamente hasta alcanzar un nivel superior a los 16 pesos por dólar. En adición, se suspendió el crédito del Banco Central a las empresas públicas, las cuales eran deficitarias. Los resultados de estas medidas y de las reformas no se hicieron esperar: en 1991, el tipo de cambio se estabilizó en el entorno de 12,50 pesos por dólar, la tasa de inflación se redujo a menos de dos dígitos y el PIB comenzó a recuperarse.

La reducción de la demanda pública (consumo e inversión) producto de la contracción del gasto y del aumento de los ingresos fiscales,²² se tradujo en una tendencia a mejorar la cuenta corriente en 1991. Sin embargo, el aumento de agregados monetarios reales, provocado por la acumulación de reservas internacionales netas y por la reducción de la tasa de inflación, unido a la reforma arancelaria, expandió la demanda privada por bienes importados. El resultado de ese incremento de las importaciones fue un déficit de cuenta corriente equivalente a un 8% del PIB en 1992. Es preciso notar que en ese período la inversión privada se redujo, debido al aumento sustancial observado en la tasa de interés real la cual pasó de valores negativos en 1991 a casi un 20% en 1992. El déficit en la cuenta corriente se financió en gran parte con ingresos de capitales de corto plazo, lo cual introdujo un elemento de fragilidad al equilibrio macroeconómico.²³ Durante el período 1991-1993, la República Dominicana evidenció un ingreso anual de capitales privados equivalente a un

20. Además de la reforma del régimen exterior, se ejecutaron entre 1991 y 1993: una reforma tributaria; una reforma financiera; una reforma laboral; y se promovió la competencia en algunas actividades económicas (p. e., telecomunicaciones y transporte).

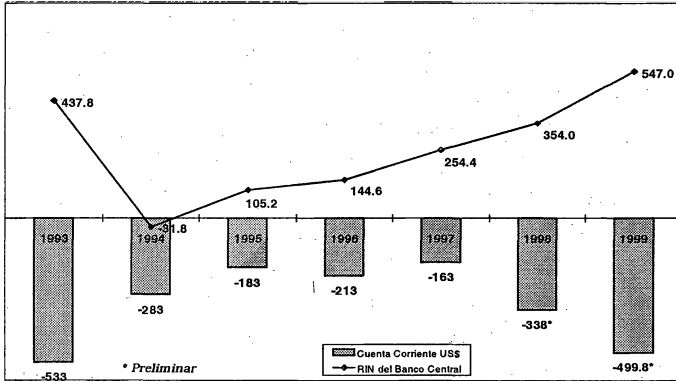
21. Los precios de los combustibles más que se duplicaron en el período agosto-diciembre de 1990. También se elevaron los precios de bienes suplidos por empresas públicas: azúcar, harina y electricidad.

22. La restricción del gasto público hizo que el balance de las finanzas públicas pasara de un déficit equivalente a un 4,7% del PIB en 1990 a un superávit de un 0,1% hacia finales de 1991. En 1992, la situación financiera del sector público mejoró aún más, cerrando con un superávit global equivalente a un 1,3% del PIB.

23. Tanto por la volatilidad de ese tipo de capitales como por la apreciación del tipo de cambio real.

3,9% del PIB, los cuales al no ser totalmente esterilizados por el Banco Central incrementaron la oferta de saldos reales.²⁴

Gráfico 6: Saldo de la cuenta corriente y reservas internacionales netas (en millones de US\$)



A partir de 1993, el Gobierno Central reactivó su política de inversiones públicas debido a la proximidad de las elecciones presidenciales de 1994. Simultáneamente, los ingresos gubernamentales, que se habían incrementado por las reformas arancelaria y tributaria, se redujeron en casi dos puntos porcentuales de la oferta global. Esa política empeoró las cuentas fiscales y de un financiamiento doméstico del déficit equivalente a un $-0,1\%$ del PIB en 1993,²⁵ se pasó a un financiamiento equivalente a un $3,2\%$ del PIB en 1994.²⁶ Ese notable deterioro de la situación financiera del sector público, como era de esperar, repercutió sobre la demanda agregada y sobre el sector externo. A pesar de la venta de una parte considerable de las reservas de divisas del Banco Central, el peso dominicano en el mercado libre experimentó una depreciación de un 7% .

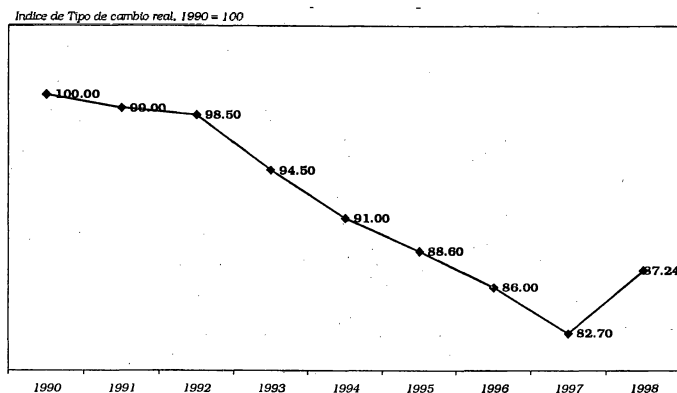
24. Es preciso notar que si esos capitales hubiesen sido totalmente esterilizados, la apreciación del tipo de cambio real hubiese sido mayor.

25. En ese año el déficit se financió con recursos externos (atrasos y renegociación de intereses).

26. Una parte de ese financiamiento corresponde al crédito otorgado al sector público en forma de atraso en el envío al Banco Central de los pesos correspondientes al pago del servicio la deuda externa.

No obstante, el tipo de cambio real continuó su tendencia a la sobrevaluación, pues la tasa de inflación, que había caído a un 2,8% en 1993, subió a un 14,3% en 1994.

Gráfico 7: República Dominicana: Evolución del tipo de cambio real
(una reducción equivale a una apreciación)



Ante la ausencia de un mercado de valores que permitiese la compra y venta de títulos del Tesoro, el Banco Central tuvo que aplicar en septiembre de 1994 medidas de control monetario para evitar el desmoronamiento de la estabilidad macroeconómica. La colocación de certificados de participación²⁷ y el aumento del encaje legal efectivo²⁸ se tradujeron en un aumento de las tasas de interés y una reducción de la tasa de crecimiento del financiamiento, lo cual disminuyó el consumo privado (como porcentaje del PIB).

Las medidas adoptadas perseguían reducir, en el muy corto plazo, el nivel de la demanda agregada de la economía a fin de mitigar las presiones inflacionarias y crear las bases para el fortalecimiento de la posición externa del país. Las medidas de restricción monetaria provocaron el rompimiento de la tendencia descendente de la tasa de interés real observada desde 1991,²⁹ y permitieron reducir la tasa de inflación a un 9,2% en

27. El monto de esos certificados de participación se elevó de RD\$ 1.991 millones a RD\$ 5.135 millones entre 1995 y 1999.

28. Se aplicaron medidas que "congelaron" el exceso de reservas que tenían los bancos comerciales depositadas en el Banco Central.

29. Las tasas de interés reales se han mantenido en promedio en un 21,1% entre 1991 y 1999.

1995. El tipo de cambio nominal del mercado libre se mantuvo relativamente estable durante todo el año 1995, exhibiendo una brecha con relación al tipo de cambio oficial que fluctuó entre un 3% y un 5%. El crecimiento del PIB ascendió a un 4,7%, superior al nivel de 4,3% registrado en 1994 y la tasa de desempleo se redujo. Con relación al balance de las cuentas externas, el incremento de las exportaciones de bienes y servicios y un menor crecimiento de las importaciones, permitió que se redujera el déficit de la cuenta corriente.

Entre 1996 y 1998, el crecimiento económico continuó acelerándose, alcanzando la tasa de expansión promedio de las actividades económicas valores notables: 7,3%, 8,2% y 7,3%, respectivamente. El aumento del aporte de la demanda de inversión privada y de las exportaciones de servicios explica la aceleración del crecimiento económico. En ese período el nivel de consumo como porcentaje de la oferta global continuó descendiendo, lo que permitió –al aumentar la propensión al ahorro– financiar parte del notable aumento de la inversión privada. Con relación a la demanda pública, en 1997 hubo un cambio sustancial en su composición, elevándose el consumo del gobierno –por el aumento de sueldos y salarios y de las transferencias corrientes a las empresas públicas en proceso de capitalización– y contrayéndose la inversión pública. Esto pone de manifiesto que el aumento de la inversión total se explica por la expansión de las actividades económicas privadas. La excesiva expansión de la demanda de inversión privada fue superior al aumento del ahorro privado, lo cual provocó un aumento del déficit de la cuenta corriente. Una parte de ese déficit se financió a través del acceso que tiene la banca comercial local a las líneas de crédito internacionales.³⁰ No obstante, las presiones cambiarias continuaron y a mediados de 1998, las autoridades monetarias devaluaron el tipo de cambio oficial en un 9%.

En septiembre de 1998, la República Dominicana fue impactada por el huracán Georges, provocando pérdidas equivalentes a un 12% del PIB.³¹ No obstante, el proceso de reconstrucción de los daños –financiado en gran parte por entradas de ingresos externos derivados de los reaseguros– aceleró el ritmo de actividad económica en el último trimestre del año 1998 y en 1999. La tasa de inflación experimentó una aceleración después del paso del fenómeno atmosférico debido al

30. Esto es compatible con el deterioro de las reservas internacionales netas de la banca comercial observado desde 1995, pero particularmente desde 1998.

31. De esas pérdidas se estima que un 21% correspondieron a reducción de la producción y el restante 79% a una disminución de los activos existentes. Véase PNUD (2000).

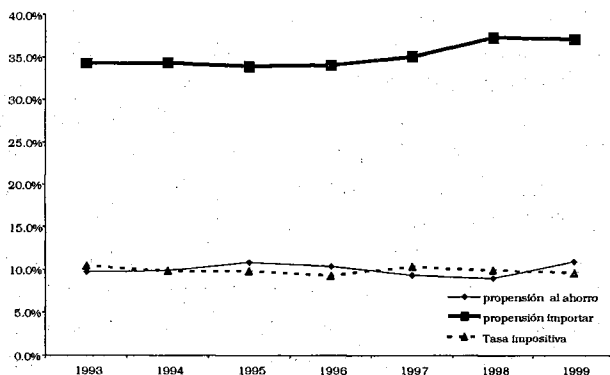
desabastecimiento de algunos alimentos –como la carne de pollo– y al mal manejo de la política comercial, la cual no reaccionó adecuadamente ante la escasez de productos básicos. Sin embargo, las importaciones de otro tipo de bienes, particularmente relacionados a las actividades de reconstrucción y reabastecimiento de inventarios, se elevaron durante 1999, pasando el déficit de la cuenta corriente de un 2,4% a un 2,9% del PIB.

En 1999 las finanzas públicas arrojaron un déficit de 1,2%, resultado de la reducción de la presión tributaria y el aumento del gasto público. Ese comportamiento de las finanzas del Estado se transformó en una grave preocupación a partir del segundo semestre de ese año ya que el aumento de los precios del petróleo en los mercados internacionales provocó el descenso del impuesto denominado diferencial de los combustibles, el cual representaba el 17% de la presión tributaria. A pesar de que en octubre se realizó un ajuste en los precios domésticos de los combustibles, las recaudaciones provenientes del diferencial continuaron reduciéndose, llegando a desaparecer en el segundo trimestre del año 2000. En consecuencia, las autoridades monetarias se han visto en la obligación de restringir el crédito al sector privado, elevándose sustancialmente las tasas de interés, lo cual ha empeorado la calidad de la cartera de la banca. Simultáneamente, el Banco Central se ha desprendido de más del 60% de sus reservas internacionales en los primeros siete meses del año 2000 para evitar la depreciación del tipo de cambio. Ante esta situación el nuevo gobierno que se inicia en agosto no tiene otra alternativa que la aplicación de medidas económicas encaminadas a mejorar la situación fiscal y enfrentar de forma sostenible el déficit de la cuenta corriente.

3.2. Análisis de demanda agregada

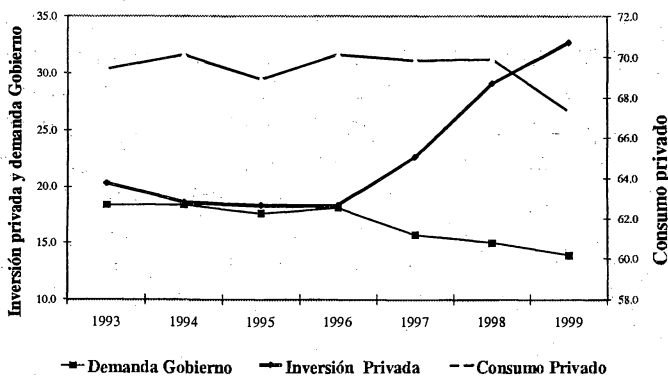
En la década de los noventa la evolución de la demanda agregada estuvo condicionada a las decisiones de inversión del sector privado y por las compras de los agentes económicos extranjeros. Al descomponer la demanda agregada utilizando la metodología diseñada por Taylor *et al.* (1998) se observa que en el período 1993-1999 el multiplicador de la inversión privada (I/s) se incrementó en un 110%, lo cual ocurrió a pesar de que la tasa de ahorro (como porcentaje del PIB) se elevó de un 14,7% a un 17,4%. Esto revela que el crecimiento de la inversión fue muy superior al aumento del ahorro privado. La brecha ahorro-inversión del sector privado se incrementó de un 5,6% en 1993 a un 15,3% en 1999, arrojando un promedio anual de un 7,5%.

Gráfico 8: Propensión al ahorro, propensión a importar y tasa impositiva



Como contrapartida de ese fuerte incremento de la demanda privada se observa el aumento en el uso de ahorro externo –en forma de inversión extranjera y capitales de corto plazo–, aumentando la brecha entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios (como porcentaje del PIB) de un 8,1% a un 13,9%, manteniendo un valor promedio anual de un 8,9%. Cabe resaltar que el multiplicador de las exportaciones (E/m) se elevó en términos acumulados en un 39% en el período 1993-1999 y no se expandió más porque la propensión a importar también se elevó en esos años. Por último, la estrecha correlación y correspondencia de las magnitudes de la variación del balance de las cuentas externas y la brecha ahorro-inversión del sector privado, pone de manifiesto que en los años noventa el aporte del sector público a la demanda agregada se mantuvo relativamente estable, al moverse los gastos públicos de forma muy cercana a las variaciones de los ingresos del Estado.

Gráfico 9: Demanda interna (como porcentaje del PIB)



La descomposición de la tasa de variación de la demanda agregada registrada en los noventa permite señalar que del 7,5% registrado como promedio anual (del período 1993-1999), el aporte privado –el cual incluye el impacto de la inversión extranjera– explica el 52% y el aporte externo –directamente relacionado con las exportaciones e importaciones de bienes y servicios– el 39%, mientras que el aporte del sector público apenas representa un 9%. Esta descomposición permite corroborar que gran parte del aumento de la demanda agregada que se registró en el país en la década de los noventa estuvo condicionado por la inserción de la economía dominicana en los mercados internacionales de bienes y servicios, así como en la capacidad de atraer inversiones directas y de cartera. De esto se desprende que la sostenibilidad del crecimiento de las actividades productivas estará muy condicionada a la evolución de la economía norteamericana –principal socio comercial y oferente de financiamiento externo–, y a la correcta aplicación de políticas económicas que permitan mantener un ambiente macroeconómico propicio para la inversión privada, tanto doméstica como extranjera.

Cuadro 1: Descomposición del cambio en la demanda
(en puntos porcentuales)

Año	Aporte privado	Aporte público	Aporte externo	Variación total
1994	-1.4	2.1	3.6	4.3
1995	-1.0	0.2	5.1	4.3
1996	2.3	3.0	2.4	7.6
1997	9.5	-3.1	3.4	9.8
1998	10.6	1.1	-0.6	11.2
1999	3.4	0.7	3.9	8.0
Promedio simple	3.9	0.7	3.0	7.5
Demanda agregada = PIB + Importaciones				

3.3. Reformas, crecimiento económico y cambio estructural

Las reformas económicas ejecutadas a partir de 1990, así como la evolución del tipo de cambio real, acentuaron el proceso de cambio estructural iniciado a mediados de la década de los ochenta y determinaron el patrón de variación de las actividades productivas. El desempeño de esas actividades permite su agrupamiento en sectores dinámicos (zonas francas, turismo, telecomunicaciones, construcción y comercio) y sectores rezagados (agropecuario, industria local y otros servicios). El empuje de los sectores dinámicos permitió un crecimiento promedio anual de alrededor de un 6,2% entre 1991 y 1999.

Cuadro 2: Producto Interno Bruto Sectorial

Sectores	Participación porcentual (%)					Sectores	Tasa de crecimiento promedio anual			
	1980	1985	1990	1995	1999		81-85	86-90	91-95	96-99
Agropecuario	16.4	16.3	13.4	12.6	11.3	Total	1.34	2.65	5.01	7.95
Agricultura	10.1	9.7	7.2	6.0	5.4	Agropecuario	0.99	-1.30	2.43	3.70
Ganadería	5.7	6.0	5.5	6.0	5.4	Agricultura	0.22	-3.57	1.39	2.40
Silvicultura y Pesca	0.6	0.7	0.7	0.5	0.5	Ganadería	2.00	1.73	3.67	4.41
Minería	4.2	4.1	3.3	2.7	1.8	Silvicultura y Pesca	3.62	1.67	0.79	11.36
Manufactura	18.4	16.9	18.0	18.3	17.0	Minería	-0.17	0.64	2.12	-5.13
Azúcar	2.8	1.9	1.1	0.9	0.5	Manufactura	-0.60	2.92	4.73	6.74
Resto	15.2	13.9	13.9	13.7	13.4	Azúcar	-9.81	-8.69	-2.19	-14.25
Zonas francas	0.5	1.0	3.0	3.7	3.2	Resto	0.11	1.39	4.41	8.39
Construcción	6.7	5.9	8.7	9.6	13.4	Zonas francas	18.30	23.73	8.12	5.11
Comercio	16.0	15.0	12.3	12.1	12.9	Construcción	-0.58	9.90	11.78	18.27
Hoteles, Bares y Restaurantes	1.3	2.5	3.8	5.7	6.4	Comercio	-0.29	-2.34	5.24	9.84
Transporte	6.8	6.2	6.2	6.8	7.0	Hoteles, Bares y Restaurantes	17.08	13.99	14.09	10.68
Comunicaciones	1.0	1.3	2.1	3.5	5.0	Restaurantes	-1.19	3.17	5.41	8.79
Electricidad	1.7	1.8	1.5	1.9	2.1	Transporte	6.16	15.32	14.75	18.45
Finanzas	2.4	3.7	5.9	4.9	4.1	Comunicaciones	2.82	-2.89	10.38	10.57
Propiedad de Viviendas	6.7	6.5	6.1	5.2	4.2	Electricidad	13.11	12.73	0.13	3.81
Gobierno	9.5	10.3	9.6	8.5	7.4	Finanzas	1.64	1.56	1.05	2.26
Otros servicios	9.0	9.4	9.2	8.3	7.3	Propiedad de Viviendas	2.69	1.92	2.29	3.83
						Gobierno	3.04	2.32	3.02	4.23
						Otros servicios				

La apertura comercial redujo el nivel de protección efectiva que beneficiaba a la industria local. El mayor nivel de competencia provocó el descenso de sus márgenes de beneficios y, por lo tanto, de su ritmo de inversión y crecimiento. La participación de ese sector en el PIB ha ido descendiendo desde un 15% en 1990 a un 13,8% en 1999. Si se toma en consideración que dentro de ese sector se encuentran algunos subsectores que han continuado expandiéndose –debido a que su nivel de protección no se redujo sustancialmente– se puede concluir que algunas actividades han visto descender considerablemente su nivel de operaciones. Esto se ha reflejado en el cambio de la estructura de las importaciones, pues mientras en el período prerreforma comercial las materias primas representaban el 62% de las importaciones de bienes (y las de consumo el 22%) en el período posreforma las materias primas representan el 33% de las importaciones de bienes (y las de consumo el 45%).

Los sectores dinámicos fueron muy beneficiados por el *boom* de la economía norteamericana, por la promoción de la competencia en el mercado doméstico –al reducirse la protección efectiva³² y por la merma de la rentabilidad de las actividades rezagadas. Los sectores turismo, zonas francas y telecomunicaciones, que dependen de la demanda de los Estados Unidos y de Europa, han logrado incrementar su participación en el PIB y se han convertido en los principales receptores de inversiones tanto externas como domésticas. En ese contexto, el turismo pasó de 3,8% en 1990 a 6,4% del PIB en 1999. Asimismo, las zonas francas –que sufrieron un retroceso en su ritmo de expansión entre 1995 y 1996 debido a la fuerte depreciación del peso mexicano producida por el efecto tequila– lograron aumentar ligeramente su participación al pasar de 3,0% a 3,2% del PIB.³³ El sector de telecomunicaciones también ha mostrado una expansión notable –relacionada con la introducción de nuevos servicios, con el incremento de la competencia y el aumento de la demanda de servicios de llamadas de larga distancia–, lo cual le permitió más que duplicar su participación en el PIB.

El sector comercio también se ha beneficiado del aumento de la competencia. Ese sector ha sido un importante receptor de inversiones extranjeras en forma de franquicias de alimentación y otros servicios. El sector construcciones ha recibido una parte importante del financiamiento de la banca en los últimos años. Su desempeño se ha reflejado en un

32. Al tener acceso a insumos con menores precios y al atraer más inversiones debido al aumento de su rentabilidad relativa.

33. La aprobación de la denominada paridad textil con México en el año 2000 debe traducirse en un aumento de las actividades de zonas francas en el corto plazo.

aumento de su participación dentro del PIB, pasando de un 8,7% en 1990 a un 13,4% en 1999. Es muy probable que esa expansión sea el reflejo de la apreciación del tipo de cambio y de la entrada de capitales provenientes de las remesas de dominicanos que viven en los Estados Unidos. En adición, en los últimos años se han realizado inversiones cuantiosas en el sector de electricidad, tanto en el área de generación como en la de distribución, las cuales se desprenden del proceso de capitalización de la Corporación Dominicana de Electricidad iniciada en 1997 dentro del programa de reforma de las empresas públicas. Este mayor volumen de inversión, unido a técnicas modernas de administración, se ha traducido en tasa de crecimiento del sector de electricidad superior al 10% en los últimos años.

La expansión de los sectores dinámicos –muy intensivos en capital (principalmente turismo y telecomunicaciones)– se ha traducido en un aumento de la participación de las importaciones de bienes de capital, las cuales pasaron de representar un 16% del total de bienes importados en el período prerreforma, a un 22% en el período posreforma. Esto sugiere que el aumento de las inversiones observado en los años noventa se explica por la expansión de los sectores dinámicos. Es muy probable que esas inversiones se hayan realizado con el objetivo de mejorar la productividad factorial, y así compensar los efectos negativos que provocan sobre su tasa de retorno la apreciación del tipo de cambio real, las altas tasas de interés y el aumento del salario real.

Un análisis de los determinantes del crecimiento económico permite evaluar la hipótesis anterior. En los estudios que han aplicado la metodología presentada por Robert Solow³⁴ de las fuentes del crecimiento para el caso de la República Dominicana³⁵ se ha demostrado que la expansión de las actividades económicas se explica tanto por la acumulación de factores –resaltando una notable acumulación de capital– como por el aumento de la productividad factorial total. En este sentido, en la década de los noventa el proceso de formación de capital ha favorecido el aumento de su eficiencia, lo cual se manifiesta mediante la reducción del ICOR el cual pasó de 9 en el período 1986-1992 a 4 en el período 1993-1997.³⁶ Además del ascenso de la eficiencia de la inversión, se observa en los años noventa una mejora de la productividad factorial, explicada principalmente por los sectores zonas francas y turismo. Ese comportamiento

34. Véase Solow, R. (1956), pp. 65-94.

35. Véase Dauhajre, A. y J. Aristy (1994) y Soto, R. (1999).

36. Soto, R. (1999), p. 2

de la productividad factorial se debe, entre otras causas, a las elevadas tasas de interés real,³⁷ lo cual conduce a los inversionistas a utilizar de forma más eficiente sus capitales; al mayor acceso a bienes de capital tecnológicamente más avanzados, debido a la modificación de los precios relativos inducido por la reforma comercial; a la estabilidad de la tasa de inflación, que promueve una correcta asignación de los recursos productivos; y a la complementariedad entre la inversión pública en infraestructura y la eficiencia de la inversión privada.

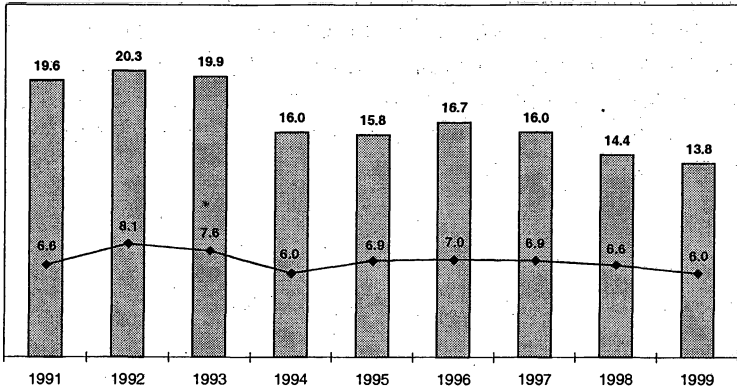
4. Evolución del empleo y la productividad

El nivel de desempleo (como porcentaje de la población económicamente activa (PEA) se ha reducido de forma sostenida entre 1992 a 1999. La tasa de desempleo pasó de un 20,3% en 1992 a un 15,8% (de la PEA) en 1995. Después de subir ligeramente en 1996 (16,7%), volvió a reducirse hasta situarse en un 13,8% en 1999. Ese comportamiento está relacionado con la expansión económica observada en el período. No obstante, el análisis de la relación existente entre el nivel de empleo con el PIB real, arroja que la elasticidad PIB del nivel de empleo es de 0,23.³⁸ Este resultado sugiere que el crecimiento de la economía produce un aumento de la demanda de mano de obra menos que proporcional, por lo cual se puede concluir que una parte del crecimiento económico se logra mediante el aumento de la productividad.

37. Durante el período 1991-1998, la tasa de interés real activa preferencial se situó en el entorno del 12,4% como promedio anual.

38. Esta elasticidad es el resultado de un modelo de empleo sectorial que lo hace función del PIB sectorial y de una variable *dummy* multiplicativa que toma valor unitario para el sector servicios. La ecuación estimada es la siguiente: $\text{Log}(L) = 2,91 + 0,23 \text{Log}(\text{PIB}) + 0,07 \text{Dserv}$. Este resultado corrobora que el crecimiento de la producción del sector servicios –aun cuando incluye alguna actividades que no son intensivas en mano de obra (por ej. turismo)– ha generado una mayor demanda de empleo que el resto de la economía en la década de los noventa.

Gráfico 10: Tasa de desempleo*
(como % de la población económicamente activa)



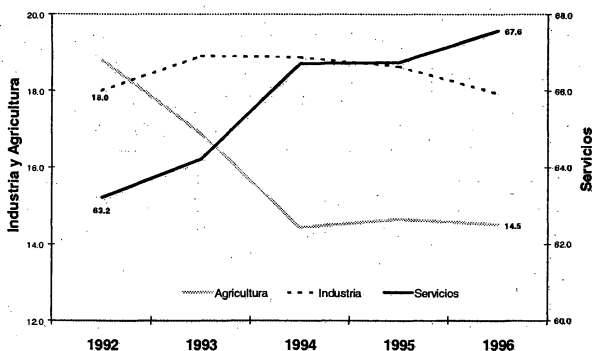
* Las cifras más pequeñas corresponden a las tasas de desempleo abierto según la definición OIT/CEPAL.

El gráfico 11 muestra el comportamiento del empleo sectorial para el período 1991-1996.³⁹ El sector servicios ha ido incrementando sostenidamente su participación en el empleo, lo cual revela que las actividades incluidas en ese sector han estado aportando más a la variación positiva del empleo.⁴⁰ La demanda de empleo en el subsector comercio (el cual representa un 35,3% del empleo en el sector servicios) creció a una tasa acumulada de un 18,5% y el empleo en las actividades de construcción (con una participación de un 6,9%) lo hizo a una tasa acumulada de un 36,5%. En contraste, el sector agropecuario ha reducido su capacidad de creación de empleo. Esto se reflejó en una reducción de casi 5 puntos porcentuales en su participación en el empleo total. El sector industrial ha logrado mantener relativamente constante su peso en la demanda de empleo. Pero si se toma en consideración que ese sector incluye a las zonas francas industriales de exportación, puede señalarse que las actividades de sustitución de importaciones han experimentado una reducción en su capacidad de crear puestos de trabajo.

39. No se incluye información sectorial a partir de 1997 porque el Banco Central modificó el marco muestral de la encuesta de empleo, lo cual originó un cambio excesivo –no justificado– de la estructura del empleo sectorial. Las cifras están en revisión.

40. Lo cual es consistente con la mayor elasticidad producto del empleo de ese sector.

Gráfico 11: Empleo sectorial (como % del empleo total)



4.1. Descomposición de la estructura laboral

En esta sección se aborda el tema del empleo y la productividad mediante la descomposición de los cambios de la estructura del mercado laboral.⁴¹ En el cuadro 3 se muestra que el cambio de la estructura laboral originado por las variaciones en la tasa de desempleo y en la tasa de empleo deben ser iguales al cambio originado por el lado de la oferta de mano de obra. La tabla revela que en el período 1991-1997 la tasa de participación no mostró un cambio significativo.⁴² Esto hizo que el incremento del empleo (como porcentaje de la población) se reflejara en una reducción de la tasa de desempleo.

41. La metodología utilizada fue elaborada en Taylor, L. (1998).

42. Si el análisis se realiza entre 1991 y 1996 se observa que en ese período la tasa de participación se redujo en un 3%. La tasa de participación depende de muchos factores, pero resaltan el crecimiento económico y las remesas del exterior. Estas últimas influyen negativamente sobre la tasa de participación. El primero podría tener una relación ambigua, dependiendo de la etapa del ciclo económico.

Cuadro 3: Descomposición de la estructura laboral. Cambios porcentuales

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1991-1997
Tasa de participación (1-u)e*	(3,94)	1,11	6,46	1,20	(2,20)	(3,22)	(0,30)
Tasa de desempleo uu*	0,74	(0,39)	(3,13)	(0,13)	0,85	(0,67)	(2,94)
Tasa de empleo (1-u)l*	3,21	(0,72)	(2,70)	(1,06)	1,37	3,95	4,08
Memo							
1-u Tasa de empleo	79,73	80,13	84,02	84,15	83,34	84,04	
e* Tasa de participación	4,95	(1,39)	(7,69)	(1,42)	2,64	3,84	0,36
u* Tasa de desempleo	3,63	(1,97)	(19,57)	(0,84)	5,11	(4,18)	(18,40)
l* Participación empleo en Población	4,02	(0,90)	(3,21)	(1,26)	1,65	4,70	4,85

Nota: * significa cambio relativo

En términos anuales, se observa que en 1992 la tasa de participación se incrementó en un 4%, quizás como reflejo de la aceleración del ritmo de reactivación económica observada en ese año. Ese fuerte incremento en la tasa de participación provocó que, a pesar de que el nivel de empleo (como porcentaje de la población) se elevara en 3 puntos porcentuales, la tasa de desempleo se incrementase en un punto. En contraste, en 1994 la tasa de participación se redujo en 6 puntos, lo cual hizo que aun cuando el nivel de empleo se redujera en 3 puntos, la tasa de desempleo también lo hiciera en un porcentaje similar. Por último, en 1997 resalta el hecho de que el aumento del empleo fue superior al aumento observado de la tasa de participación, por lo que el nivel de desempleo disminuyó.

4.2. Descomposición sectorial de la producción y el empleo

En esta sección se descompone el crecimiento del empleo en cambios ponderados de la diferencia del crecimiento del producto per cápita y de la productividad laboral del empleo de cada sector.⁴³

En el cuadro 4 se muestra que el producto per cápita de todos los sectores creció entre el período 1991-1996. Sin embargo, al analizar los cambios anuales se nota que el sector servicios –el cual agrupa a casi

43. Esta descomposición se realiza para tres sectores (agropecuario, industria y servicios) debido a la poca disponibilidad de datos de empleo.

todos los sectores dinámicos— es el único que muestra un crecimiento sostenido del producto per cápita, el cual alcanza un crecimiento acumulado de un 24% en el citado período. El sector agropecuario muestra una caída en el período 1993-1994 y el industrial en los años 1993 y 1995.

Cuadro 4: Producto Sectorial per cápita

		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991-1996
Agropecuario	x1	71,63	73,93	73,47	70,32	73,59	79,59	79,59
Industria	x2	110,16	115,64	111,87	118,74	118,19	120,90	120,90
Servicios	x3	335,08	353,85	367,11	372,56	389,41	415,11	415,11
Cambios porcentuales								
			3,22	(0,62)	(4,29)	4,66	8,14	11,11
			4,97	(3,26)	6,15	(0,47)	2,29	9,75
			5,60	3,75	1,49	4,52	6,60	23,88

Con relación a la evolución de la productividad sectorial (cuadro 5) el sector agropecuario arroja un incremento de la productividad laboral, lo que —unido a un bajo crecimiento de la producción per cápita— pone de manifiesto que ese aumento de la productividad se explica principalmente por el descenso del empleo en ese sector.⁴⁴ En cuanto a los otros sectores, las actividades de servicios son las que muestran mayor ritmo de crecimiento de la productividad laboral, lo que indica que el aumento de la producción se ha logrado elevando la producción por encima del incremento de la demanda de mano de obra. Esto es consistente con el hecho de que los sectores dinámicos han tenido que mejorar su productividad para hacer frente a la apreciación del tipo de cambio real. Por último, el sector industrial también arroja un incremento de la productividad laboral en el período 1991-1996, lo cual debe estar siendo explicado por la mejora de la productividad de las empresas de zonas francas industriales de exportación.⁴⁵

44. También es probable que se esté subestimando el nivel de empleo de la mano de obra haitiana en el sector agropecuario.

45. En Dauhaje, A. y J. Aristy (1994) se demuestra que la productividad laboral del subsector de zonas francas se incrementó en el período 1983-1993, siendo el crecimiento de dicha productividad mayor en el período 1992-1993. En Soto, R. (1999) se amplía el horizonte temporal hasta 1998 y se concluye que la productividad factorial total del sector zonas francas es la que más ha crecido al compararla con el resto de la economía.

Cuadro 5: Razón empleo - producción sectorial (multiplicado por mil)

Sector		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1991-1996
Agropecuario	b_1	0,88	0,82	0,73	0,63	0,60	0,56	
Industria	b_2	0,52	0,50	0,54	0,49	0,48	0,46	
Servicios	b_3	0,56	0,57	0,56	0,55	0,52	0,50	
Cambios porcentuales								
		(7,00)	(10,45)	(13,63)	(4,18)	(6,88)	(35,82)	
		(3,26)	7,69	(9,00)	(2,09)	(4,42)	(11,29)	
		1,74	(2,97)	(0,91)	(5,50)	(3,44)	(10,74)	

La combinación de los cambios en la producción per cápita y de la productividad laboral permite obtener la descomposición sectorial de los cambios en el empleo. En el cuadro 6, se muestra que el descenso del nivel de empleo (como porcentaje de la población) observado en el período 1993-1995 se explica por el descenso de la tasa de empleo en el sector agropecuario y en el sector industrial. Ese descenso no pudo ser compensado por el incremento del empleo en el sector servicios, lo cual significa que el fuerte aumento de la producción de ese sector no se tradujo en un aumento proporcional del empleo (como porcentaje de la población). Esto permite concluir que en ese período el crecimiento económico basado en el sector más dinámico favoreció la expansión del empleo, pero no lo suficiente para compensar el aumento de la población.⁴⁶ De ahí que, si la tasa de participación no se hubiese reducido en ese período, el nivel de desempleo (como porcentaje de la PEA) se hubiese incrementado. En 1996, el porcentaje de población total empleada se incrementó en un 2%, debido al aumento de la demanda laboral en el sector servicios. Ese resultado se alcanzó porque la producción per cápita se elevó más que el aumento observado en la productividad. Al analizar el período 1992-1996, se puede concluir que el sector agropecuario tuvo una influencia negativa (8%) sobre el nivel de empleo, el sector industria un impacto prácticamente nulo y el sector servicios un aporte positivo (9%). En suma, el aporte positivo superó ligeramente el negativo, por lo que se observa un leve crecimiento (1%) del empleo como porcentaje de la población durante el citado período.

46. Ese resultado cobra una mayor importancia al tomar en consideración que el sector servicios contrata a seis de cada diez personas empleadas. Y que ese sector es el que más incrementó su participación (hasta 1996) en el total de empleo.

Cuadro 6: Cambios porcentuales razón empleo-población

Sector		1992	1993	1994	1995	1996	1991-1996
Agropecuario	λ_1^*	(0,77)	(2,08)	(3,02)	0,07	0,18	0,14
Industria	λ_2^*	0,31	0,80	(0,54)	(0,48)	(0,40)	0,03
Servicios	λ_3^*	4,49	0,49	0,37	(0,66)	2,11	(0,83)
Chequeo							
suma		4,04	(0,79)	(3,20)	(1,07)	1,90	(0,65)
chequeo		(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	(0,00)	0,01

4.3. Descomposición del empleo por nivel educativo

El cambio en el empleo también se puede descomponer según el nivel educativo de la mano de obra empleada. Los resultados de esa descomposición,⁴⁷ que se muestran en el cuadro 7, revelan que los segmentos de población que han ejercido una influencia positiva sobre la expansión del empleo en el período 1992-1996 son los que tienen nivel universitario (3,99%), seguidos de los que tienen un nivel de secundaria (1,65%). En cambio, las personas con menor nivel de instrucción tuvieron un aporte negativo a la variación del empleo (-5,52%).

Cuadro 7: Descomposición del cambio porcentual del empleo.
Según niveles educativos

Nivel	1992	1993	1994	1995	1996	91-96
Ninguno o primaria	1,353	(0,332)	(5,212)	(0,824)	(0,340)	(5,52)
Vocacional	(0,196)	(0,182)	0,121	(0,073)	0,378	0,04
Secundaria	2,464	(0,647)	(0,478)	(1,128)	1,502	1,65
Universitaria	0,330	0,191	2,414	0,750	0,226	3,99
Ignorada	0,069	0,075	(0,056)	0,013	(0,119)	(0,01)
Total	4,020	(0,895)	(3,212)	(1,262)	1,647	0,14
λ^*	4,020	(0,895)	(3,212)	(1,262)	1,647	0,14

Es interesante resaltar que cuando el empleo como porcentaje de la población total se expande (1992 y 1996), los segmentos de población que son contratados son los que tienen mayor nivel de educación. Esto

47. Véase Taylor *et al.* (1998).

sugiere que los sectores que han estado explicando el incremento de la producción en los noventa han demandado una mayor cantidad de personas con nivel educativo igual o superior a la secundaria.⁴⁸ Asimismo, cuando el empleo decrece –como porcentaje de la población total– (1993-1995), los segmentos de la población que más se perjudican son los que tienen menor nivel educativo. Este resultado, unido al hecho de que las personas con menor nivel de instrucción enfrentan mayores índices de pobreza, permite afirmar que es indispensable ejecutar una estrategia que permita mejorar el nivel educativo de la mano de obra dominicana. De lo contrario, la demanda de empleo generada por un mayor ritmo de crecimiento económico podría enfrentar en el mediano plazo una restricción que provoque una merma de la capacidad de expansión de las actividades productivas, además de acentuar la desigualdad de las remuneraciones laborales.

La evidencia anterior pone de manifiesto que en la economía existe una tendencia a exigir a la mano de obra un mayor nivel de educación. Afortunadamente, los sectores turismo y zonas francas –los más dinámicos– han promovido el uso de los centros de entrenamiento de la mano de obra que emplean. El sector turismo se ha beneficiado de la fuerza laboral que se educa en centros universitarios en las áreas de administración hotelera, y que es capaz de transferir parte de sus conocimientos a la mano de obra empleada en los hoteles con menor preparación académica. Asimismo, las zonas francas se han beneficiado de los servicios que ofrece el Instituto de Formación Técnica Profesional y del entrenamiento que ofrecen las empresas internamente. Ese entrenamiento ha estimulado el aumento de la productividad de la mano de obra empleada en esos sectores y, por lo tanto, su aporte al valor agregado. Pero, a pesar del buen desempeño del entrenamiento de la mano de obra que utilizan esos sectores, es imprescindible que se ejecute una política general que promueva una mejora del nivel de instrucción de la mano de obra, para que el resto de las actividades económicas pueda beneficiarse de un aumento de la productividad laboral. La ejecución de esa política es a su vez una condición necesaria para que todos los sectores productivos puedan competir eficientemente en los mercados internacionales.

48. Éste es el caso de muchas actividades comerciales (por ej. franquicias) que exigen a su personal un nivel de educación por lo menos igual a la secundaria.

4.4. Dinámica del crecimiento de la productividad laboral

En el cuadro 8 se presentan los resultados que emanan de la descomposición del cambio de la productividad laboral. En ésta se muestra la variación de la productividad laboral como una suma de cambios ponderados de los niveles de producción y empleo sectoriales. El sector servicios es el que mayor aporte ha tenido al aumento de la productividad, explicado principalmente por el aumento de su nivel de producción, el cual superó el incremento del empleo. En cambio, el sector agropecuario ha favorecido el aumento de la productividad, pero fundamentalmente mediante la reducción del nivel de empleo.

Cuadro 8: Dinámica del crecimiento de la productividad laboral.
Aporte a la productividad de la variación del empleo
(Cambios porcentuales)

Sector	1992	1993	1994	1995	1996
Agropecuario	(0,28)	(1,85)	(2,56)	0,23	0,29
Industria	0,80	1,00	(0,16)	(0,25)	(0,19)
Servicios	6,35	1,27	2,06	0,02	2,83
Suma	6,87	0,43	(0,66)	0,00	2,93

Aporte a la productividad de la variación de la producción
(Cambios porcentuales)

Sector	1992	1993	1994	1995	1996
Agropecuario	0,84	0,10	(0,24)	0,75	1,20
Industria	1,67	(0,42)	1,81	0,17	0,73
Servicios	5,51	3,34	2,76	3,89	5,33
Suma	8,02	3,02	4,34	4,81	7,26

Cambios porcentuales en el Producto Medio

Sector	1992	1993	1994	1995	1996
Agropecuario	1,1	1,9	2,3	0,5	0,9
Industria	0,87	(1,42)	1,97	0,42	0,91
Servicios	(0,85)	2,07	0,70	3,86	2,50
Suma	1,1	2,6	5,0	4,8	4,3

En el cuadro 9 se presentan los resultados de descomponer la variación de la productividad laboral como un promedio ponderado de los cambios en la productividad sectorial más un componente de reasignación de los niveles de producción y empleo sectoriales. Este último componente permite determinar si la reasignación de la producción y empleo sectoriales ha ejercido alguna influencia significativa en la variación de la productividad laboral total. Los resultados indican que el elemento principal que explica la variación de la productividad laboral es el comportamiento propio de la productividad sectorial, siendo muy pequeño el impacto de la reasignación de la producción o de la mano de obra entre sectores. En efecto, durante el período 1992-1996 se observa que en promedio todos los sectores incrementaron su productividad sectorial, resaltando el sector servicios y el sector agropecuario. Este último tuvo un fuerte incremento de productividad en el período 1992-1994, debido principalmente al descenso del empleo.⁴⁹

Cuadro 9: Aporte de la productividad sectorial ponderado por el peso del producto sectorial (Por cientos)

Sector	1992	1993	1994	1995	1996
Agropecuario	1,04	1,59	2,10	0,55	0,94
Industria	0,72	(1,52)	2,00	0,45	0,94
Servicios	(1,11)	1,99	0,61	3,86	2,39
Suma	0,7	2,1	4,7	4,9	4,3

Aporte de la reasignación del empleo (Por cientos)

Sector	1992	1993	1994	1995	1996
Agropecuario	0,09	0,51	0,54	(0,03)	(0,04)
Industria	0,12	0,18	(0,01)	(0,03)	(0,02)
Servicios	0,38	0,04	0,07	(0,00)	0,01
Suma	0,59	0,73	0,60	(0,06)	(0,04)

49. Aunque es preciso reconocer que también se elevó su nivel de producción.

**Aporte de la productividad sectorial ponderado por el peso
del empleo sectorial (Por cientos)**

Sector	1992	1993	1994	1995	1996
Agropecuario	1,53	2,19	2,66	0,63	1,08
Industria	0,62	(1,28)	1,87	0,40	0,86
Servicios	(1,04)	1,93	0,59	3,88	2,38
Suma	1,11	2,84	5,13	4,92	4,32

Aporte de la reasignación de la producción (Por cientos)

Sector	1992	1993	1994	1995	1996
Agropecuario	(0,39)	(0,04)	0,06	(0,11)	(0,19)
Industria	0,23	(0,06)	0,12	0,02	0,06
Servicios	0,31	0,10	0,09	(0,02)	0,02
Suma	0,14	(0,00)	0,28	(0,12)	(0,11)

Cambios en el producto Medio (ρ^*) (Por cientos)

Cambios		1992	1993	1994	1995	1996
Con reasignación empleo	$\Sigma(X_i/X)\rho_i^* + \Sigma[(X_i/X) - (L_i/L)]L_i^*$	1,2	2,8	5,3	4,8	4,2
Con reasignación Producción	$\Sigma(L_i/L)\rho_i^* + \Sigma[(X_i/X) - (L_i/L)]X_i^*$	1,3	2,8	5,4	4,8	4,2
Variación del Producto Medio		1,1	2,6	5,0	4,8	4,2

El aporte del componente de reasignación de producción fue negativo en 1993, 1995 y 1996, debido principalmente al comportamiento del sector agropecuario, pues ese sector, que tiene una baja productividad,⁵⁰ experimentó un aumento de su nivel de producción, por lo que su impacto sobre la productividad fue negativo. Esto contrasta con el impacto del sector servicios, cuyo efecto reasignación de producción fue positivo en casi todo el período. Un impacto similar tuvo el sector industria.

Al analizar el componente de reasignación de empleo se puede concluir que la disminución del empleo observada en el sector agropecuario

50. Lo cual se infiere del hecho de que la diferencia entre la participación en el producto (x_i/x) y la mano de obra (L_i/L) es negativa para todo el período 1992-1996.

entre 1992 y 1994 ejerció una influencia positiva sobre la productividad total. Asimismo, el crecimiento sostenido del empleo en sectores de alta productividad –como el sector servicios– explica una parte de la variación positiva que la productividad total experimentó en el período 1992-1996. En adición, la caída del empleo en el sector industria entre 1994 y 1995 tendió a reducir la productividad.

5. Impacto de la apertura comercial y las remesas sobre la producción y el empleo

En esta sección se presentan los impactos de la variación de los aranceles y de las remesas sobre la producción y el empleo. Esos resultados se obtuvieron de un modelo Computable de Equilibrio General de corto plazo, con pleno empleo y capital sectorial constante,⁵¹ basado en una matriz de contabilidad social de tres sectores productivos.⁵²

El primer efecto de la reducción de los aranceles –manteniendo todo lo demás constante– se manifiesta sobre los precios relativos. Los menores aranceles tienden a reducir los precios de los bienes importados y, por lo tanto, los costos de producción de los bienes elaborados internamente. Esto provoca que el precio relativo de las exportaciones con relación al precio de la producción doméstica se incremente, elevándose las exportaciones de bienes y, por ende, la producción total. Los sectores cuyos precios relativos respondan más a la modificación arancelaria serán los que mostrarán una mayor reacción de su producción y demanda de empleo.

51. El modelo utilizado es una adaptación del presentado en Robinson, S. *et al.* (1990). A pesar de que difiere del modelo de política económica presentado en la sección 2.1, éste refleja adecuadamente la dirección del impacto sectorial de la apertura de la balanza de pagos.

52. Esa matriz se presenta en Aristy, J. y A. Dauhajre (1998).

Cuadro 10: Escenario I: Eliminación de los aranceles

Bienes			Categoría Laboral		
Producción	Agropecuario	(0,02)	Profesionales, técnicos y gerentes	Agropecuario	0,09
	Industrial	1,38		Industrial	3,44
	Servicios	(0,50)		Servicios	(1,91)
Exportación	Agropecuario	0,84	Empleados de oficina	Agropecuario	0,65
	Industrial	6,25		Industrial	4,02
	Servicios	3,25		Servicios	(1,36)
Importación	Agropecuario	3,70	Comerciantes, vendedores, servicios	Agropecuario	1,40
	Industrial	4,93		Industrial	4,79
	Servicios	5,84		Servicios	(0,63)
Oferta Total	Agropecuario	0,32	Agricultores y ganaderos	Agropecuario	(0,14)
	Industrial	1,40		Industrial	3,20
	Servicios	(0,66)		Servicios	(2,14)
Producción para el mercado doméstico	Agropecuario	(0,06)	Conductores, obreros, operarios y jornaleros	Agropecuario	(0,04)
	Industrial	(2,30)		Industrial	3,31
	Servicios	(0,88)		Servicios	(2,04)

En el cuadro 10 se muestran los resultados sectoriales de la eliminación de los aranceles.⁵³ En términos agregados, las exportaciones se elevan en un 5,6%, mientras que las importaciones lo hacen en un 5,0%, ampliándose la brecha del comercio exterior. Asimismo, el nivel de producción total se incrementaría en un 0,32%.⁵⁴ En términos sectoriales, el sector industrial es el único que eleva su nivel de producción total, debido fundamentalmente al aumento de las exportaciones (6,25%). Esa expansión en las exportaciones logra materializarse mediante la reducción de las ventas internas del sector industrial (-2,3%), lo cual es un resultado esperado en una economía que se abre a la competencia exterior. En adición, la disminución de los precios relativos de las importaciones provoca un aumento del consumo de bienes importados industriales (4,93%). Las exportaciones del sector servicios también se incrementarían (3,25%), pero en menor proporción que el sector industrial. Ese menor crecimiento de las exportaciones de servicios no le permite compensar la reducción de la demanda interna de servicios, por lo que la producción total de ese sector se reduciría ligeramente (-0,5%). Por último, el sector agropecuario

53. También se llevó a cabo una simulación duplicando los aranceles, los resultados sectoriales fueron similares, pero de signo contrario.

54. Ese bajo crecimiento de la producción se debe a que el modelo asume pleno empleo, además de que no incluye los cambios en la productividad que la mayor apertura generaría en el mediano plazo.

tendría un aumento de las exportaciones muy pequeño (0,84%), lo cual dejaría casi inalterado su nivel de producción total.

El aumento de la producción del sector industrial revela que ese sector sería el que generaría una mayor demanda de mano de obra. En efecto, el sector industrial elevaría su demanda de todas las categorías de mano de obra. En cambio, el sector servicios tendería a expulsar mano de obra, la cual –en un mundo de salarios flexibles y pleno empleo– sería absorbida por el sector industrial y en menor medida por el sector agropecuario. De esos datos se desprende una conclusión: la apertura comercial produciría un aumento de la producción y de la demanda de mano de obra en el sector industrial, pero en las actividades capaces de exportar.

La segunda simulación que se realizó consistió en un aumento de un 50% de las remesas provenientes del exterior. La mayor entrada de divisas –manteniendo todo lo demás constante– produce una apreciación del tipo de cambio real (3,5%) que reduce los precios relativos de las importaciones y de las exportaciones. Asimismo, las remesas generan una mayor demanda de bienes –tanto domésticos como externos–, lo que presiona al alza en los precios de la producción de los bienes destinados al consumo interno, justificando la apreciación observada en el tipo de cambio real. Esto se traduce en una reducción de las exportaciones (-5,0%), un aumento de las importaciones (4,9%) y en una pequeña disminución de la producción total (-0,5%).

Cuadro 11: Escenario II: Aumento de las remesas en un 50%

Bienes			Categoría Laboral		
Producción	Agropecuario	(0,05)	Profesionales, técnicos y gerentes	Agropecuario	(0,85)
	Industrial	(2,07)		Industrial	(5,10)
	Servicios	0,74		Servicios	2,85
Exportación	Agropecuario	(3,03)	Empleados de oficina	Agropecuario	(1,67)
	Industrial	(4,55)		Industrial	(5,85)
	Servicios	(7,11)		Servicios	2,00
Importación	Agropecuario	2,76	Comerciantes, vendedores, servicios	Agropecuario	(2,72)
	Industrial	4,63		Industrial	(6,89)
	Servicios	9,69		Servicios	0,91
Oferta Total	Agropecuario	0,24	Agricultores y ganaderos	Agropecuario	(0,22)
	Industrial	2,23		Industrial	(4,49)
	Servicios	1,76		Servicios	3,51
Producción para el mercado doméstico	Agropecuario	0,08	Conductores, obreros, operarios y jornaleros	Agropecuario	(0,67)
	Industrial	(0,26)		Industrial	(4,92)
	Servicios	1,50		Servicios	3,04

En el cuadro 11 se presentan los resultados sectoriales del aumento de las remesas y de la apreciación del tipo de cambio real. El sector que muestra una mayor caída de sus exportaciones es el sector servicios (-7,1%), pero el aumento del precio interno de los bienes no transables provoca que aumente la producción de ese tipo de bienes, por lo que la producción total de ese sector se eleva ligeramente (0,7%). En contraste, el efecto de la caída de las exportaciones del sector industrial se intensifica por el descenso de la producción doméstica, lo cual se traduce en una merma de su producción total, siendo abastecido el consumo de los productos industriales mediante el aumento de las importaciones (4,6%). El sector agropecuario presenta una menor reacción, pero de signos muy parecidos al sector servicios, con excepción de que en aquel sector el descenso de las exportaciones arrastra a la producción total.

Dado que en este escenario el sector industrial es el que presenta un mayor descenso en su producción total, es de esperar que también sea el que muestre mayor reducción de la demanda de mano de obra. En el cuadro 11 se observa claramente que el empleo industrial tiende a reducirse —en todas las categorías— frente al aumento de las remesas y la apreciación del tipo de cambio real. Asimismo, se puede notar que el sector servicios es el que mayor mano de obra demandará durante ese proceso de aumento de las transferencias provenientes del exterior y de apreciación cambiaria, lo cual es consistente con el aumento de la demanda de bienes no transables.

Una combinación de los escenarios anteriores permitiría una buena aproximación de lo que ha sido la evolución de la economía dominicana en la década de los noventa. Ese período se caracteriza por la reducción del nivel de protección efectiva de numerosos subsectores industriales, así como por la apreciación del tipo de cambio real, relacionada con un flujo sostenido de remesas y de capitales externos.⁵⁵ La combinación de la eliminación de los aranceles y el aumento de las remesas en un 50% producen una apreciación del tipo de cambio real (3,5%), un mayor ritmo de crecimiento de las importaciones (9,91%) —dado que al impacto de la apreciación real se añade el de la reducción de los aranceles—, y un crecimiento de las exportaciones de apenas un 0,6% —lo que se explica porque el impacto positivo sobre los precios relativos debido a la reducción de los aranceles fue anulado por el efecto negativo proveniente de la apreciación del tipo de cambio real—. Ese resultado es consistente con la

55. Entre los que se encuentran los capitales repatriados por dominicanos residentes en el país, atraídos por las elevadas tasas de interés reales.

evidencia dominicana que revela que en los noventa, el crecimiento de las importaciones ha sido muy superior al crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios.

Cuadro 12: Escenario III: Eliminación de los aranceles y aumento de la remesas en un 50%

Bienes			Categoría Laboral		
Producción	Agropecuario	(0,06)	Profesionales técnicos y gerentes	Agropecuario	(0,59)
	Industrial	(0,64)		Industrial	(1,61)
	Servicios	0,24		Servicios	0,90
Exportación	Agropecuario	(2,01)	Empleados de oficina	Agropecuario	(0,85)
	Industrial	1,77		Industrial	(1,87)
	Servicios	(3,70)		Servicios	0,64
Importación	Agropecuario	6,40	Comerciantes, vendedores, servicios	Agropecuario	(1,19)
	Industrial	9,64		Industrial	(2,20)
	Servicios	15,71		Servicios	0,29
Oferta Total	Agropecuario	0,57	Agricultores y ganaderos	Agropecuario	(0,26)
	Industrial	3,69		Industrial	(1,28)
	Servicios	1,10		Servicios	1,24
Producción para el mercado doméstico	Agropecuario	0,03	Conductores, obreros, operarios y jornaleros	Agropecuario	(0,54)
	Industrial	(2,43)		Industrial	(1,55)
	Servicios	0,63		Servicios	0,96

En cuanto a los movimientos sectoriales, aun cuando las exportaciones del sector industrial se elevan, el descenso de las ventas internas reduce la producción total de ese sector. En contraste, el sector servicios, presenta un aumento de la producción total y, por lo tanto, de su demanda de mano de obra, lo cual revela que el efecto positivo de la apreciación del tipo de cambio real sobre la producción de bienes no transables es superior al efecto negativo de la apertura comercial. El sector agropecuario continúa sin generar un aumento de mano de obra, debido al pobre desempeño de su producción. Esto significa que en un ambiente de apreciación y apertura comercial el sector más dinámico en la generación de empleo es el de servicios, tal como se ha observado en la década de los noventa.

6. Efectos sobre la pobreza y la distribución del ingreso de los cambios en la estructura de empleo y salarios

A partir de las informaciones provenientes de dos encuestas de ingresos y gastos, una para 1992 y otra para 1998,⁵⁶ se calculó la incidencia de la pobreza en los hogares dominicanos, utilizando una línea de pobreza de US\$ 60 dólares de 1998. Los resultados revelan que entre 1992 y 1998, el porcentaje de hogares que habita por debajo de la línea de pobreza citada se redujo de 31,7% a 21,5%. Sin embargo, la distribución de los ingresos no mostró cambios significativos, permaneciendo el coeficiente de Gini relativamente constante.⁵⁷

Ese comportamiento de los indicadores de pobreza está relacionado con el acelerado crecimiento económico y los cambios estructurales experimentados en el mercado laboral, los cuales guardan estrecha relación con el proceso de reformas estructurales iniciado en 1990. Para evaluar el impacto de los cambios de la estructura del mercado laboral se utilizó la metodología de microsimulaciones contrafactuales,⁵⁸ determinándose cuál hubiera sido la incidencia de la pobreza y la distribución de las remuneraciones en 1998 si la estructura del mercado laboral hubiese sido la prevaleciente antes del proceso de reformas económicas. Dado que este proceso se inició en septiembre de 1990, y dada la restricción de datos, se optó por utilizar como base contrafactual la estructura del mercado laboral de finales de 1991, alterando de forma individual y secuencial: la tasa de participación, la tasa de desempleo, la estructura de empleo, los salarios relativos y el salario promedio. La población en edad de trabajar se clasificó en trabajadores capacitados –los que disponen de un nivel educativo igual o mayor a secundaria– y no capacitados. Además, se definieron seis tipos de trabajadores tomando en cuenta su nivel de educación y el sector económico donde laboran (agricultura, industria, servicios). Ante la ausencia de un modelo del mercado laboral se utilizó un proceso aleatorio para simular el efecto de cambios en la estructura del mercado, determinándose: las personas en edad de trabajar que entran o salen de la población económicamente activa (PEA); las personas que

56. La encuesta de 1998 fue aplicada por el Banco Central de la República Dominicana y la de 1992 por la Fundación Economía y Desarrollo, un centro de investigaciones económicas.

57. En Banco Central (1998) y Aristy y Dauhajre (1998) se muestra que el coeficiente de Gini bajó ligeramente al pasar de 0,482 en 1992 a 0,456 en 1998.

58. Véase Paes de Barros, Ricardo (1999).

consiguen trabajo después de que deciden entrar a la PEA; y los sectores productivos en los cuales se insertan los que obtienen una plaza de trabajo, dado el nivel educativo de la persona. El uso de números aleatorios hizo que fuese necesario replicar varias veces los ejercicios de microsimulación con el objetivo de obtener intervalos de confianza para cada uno de los resultados obtenidos.⁵⁹

En el cuadro 13, se presentan los resultados de los efectos individualizados. El efecto participación muestra el nivel de pobreza y de desigualdad –de ingresos laborales y de ingreso per cápita del hogar– que se observaría si la tasa de participación hubiera sido la de 1991 en vez de la del año 1998. El efecto desempleo arroja el valor de los indicadores de pobreza y desigualdad que se observarían si la tasa de desempleo fuese la de 1991. Y así sucesivamente para el efecto empleo sectorial, remuneración relativa y remuneración promedio. Dado el carácter aleatorio de los tres primeros efectos se calcularon los intervalos de confianza, identificándose con un asterisco los valores que son estadísticamente significativos.

Los resultados sugieren que si en 1998 hubiese prevalecido la participación laboral de 1991 la incidencia de pobreza hubiera sido más elevada. En otras palabras, el aumento de la tasa de participación que se registró entre 1991 y 1998, al pasar de 54,5% a 57,6%, provocó una reducción de la incidencia de la pobreza de un 6,6% (respecto al año base de 1998).⁶⁰ Al identificar los hogares por el nivel de educación de los jefes de familia según su nivel de capacitación se observa que el aumento de la tasa de participación se tradujo en una reducción de un 6,0% de la incidencia de pobreza en los hogares con jefes no capacitados y de un 9,6% en los hogares con jefes capacitados. Los resultados de esta primera fase de microsimulación arrojan también que la desigualdad de la remuneración laboral permanece relativamente constante, pues las variaciones que se registran en los coeficientes de Gini, Kakwani y Theil no

59. La importancia de esta modificación a la metodología original fue propuesta por Frenkel, R. y M. Sánchez Rozada (1999). *Liberalización del balance de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo y los ingresos en Argentina (Fase II)*. Buenos Aires: CEDES. Para el caso dominicano los ejercicios se replicaron 100 veces y se obtuvieron intervalos de 99% de confianza.

60. Es preciso señalar que la tasa de participación que se obtuvo de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares de 1998 es superior a la que para el mismo año se obtuvo de la Encuesta de Fuerza Laboral (52,7%) que aplica también el Banco Central. Pero dado que la información que sirve de base para calcular los indicadores de pobreza y desigualdad es la proveniente de la encuesta de gastos e ingresos se decidió utilizar la tasa de participación que ésta arroja (57,6%).

son estadísticamente significativas. En cambio, el aumento de la participación laboral se traduce en una reducción de la desigualdad del ingreso per cápita del hogar, lo cual sugiere que una política que promueva la entrada de otros miembros del hogar al mercado de trabajo ayudaría a disminuir la concentración de los ingresos.

El descenso de la tasa de desempleo observada entre 1991 y 1998 sugiere que el efecto desempleo debe traducirse en una reducción de la pobreza. En este contexto, los resultados muestran en la tabla 6.1 que en los hogares con jefes capacitados y en aquellos con jefes no capacitados la incidencia de la pobreza aumentaría si en 1998 prevaleciese la tasa de desempleo de 1991; en otros términos: la disminución de la tasa de desempleo que se registró en los noventa redujo la pobreza. Con relación a las variaciones de los indicadores de desigualdad de la remuneración laboral se advierte que las mismas no son significativas, por lo que se puede concluir que la reducción de la tasa de desempleo no mejoró ni deterioró la distribución de la remuneración laboral en la década de los noventa. Sin embargo, se advierte que la disminución de la tasa de desempleo contrajo ligeramente la desigualdad del ingreso per cápita del hogar, al elevarse el número de miembros que producen ingresos.

Cuadro 13: Impacto de las modificaciones del mercado laboral: efectos individuales

	1992	Base - 1998	Efecto participación	Efecto desempleo	Efecto empleo sectorial	Efecto remuneración relativa	Efecto remuneración promedio
Incidencia pobreza (% de hogares)							
No capacitados	0.3659	0.2652	0.2810*	0.2824*	0.2605*	0.2238	0.4127
Capacitados	0.1434	0.0915	0.1002*	0.1052*	0.0895*	0.1245	0.1728
Total	0.3170	0.2148	0.2291*	0.2320*	0.2108*	0.1949	0.3430
Desigualdad de la remuneración laboral¹							
Gini	0.4796	0.4959	0.4945	0.4938	0.4884*	0.4700	0.4959
Kakwani	0.1969	0.2077	0.2065	0.2061	0.2023*	0.1880	0.2077
Theil	0.4601	0.4875	0.4849	0.4851	0.4754*	0.4331	0.4875
Desigualdad del ingreso per cápita del hogar							
Gini	0.4820	0.4560	0.4593*	0.4621*	0.4532*	0.4330	0.4574
Kakwani	n.d.	0.1879	0.1904*	0.1928*	0.1858*	0.1709	0.1893
Theil	n.d.	0.4251	0.4331*	0.4379*	0.4200*	0.3819	0.4351

Las tres primeras fases (efecto participación, desempleo y empleo sectorial) se corrieron 100 veces y se calcularon los errores estándar de los resultados.

Los valores que se acompañan de un (*) son estadísticamente significativos. Las dos últimas fases no son aleatorias.

1. Para calcular estos índices de desigualdad para el año base 1992, se utilizaron los datos provenientes de las encuestas de fuerza laboral de 1991.

El cambio de la estructura de empleo sectorial observado entre 1991 y 1998 provocó un ligero aumento –pero estadísticamente significativo– de la incidencia de la pobreza. En la tabla 6.1 se nota que si la estructura laboral se hubiese mantenido inalterada la incidencia de la pobreza hubiese sido menor a la registrada en 1998, Este resultado se debe a que algunos trabajadores –particularmente los menos capacitados– que se movieron de sector económico (por ej., del agrícola al industrial, o del industrial al de servicios) pasaron a devengar un salario menor al que tenían anteriormente, lo cual les llevó a situarse por debajo de la línea de pobreza. En adición, los datos sugieren que el cambio del empleo sectorial elevó la desigualdad de la distribución de las remuneraciones laborales y del ingreso per cápita del hogar. Nótese que en la tabla 6,1 se registra que si en 1998 hubiese existido la estructura de empleo sectorial prevaleciente en 1991 la desigualdad de ingresos hubiera sido ligeramente menor.

Al evaluar los cambios en las remuneraciones relativas se advierte que éstos producen impactos muy grandes sobre la pobreza y sobre la distribución de los ingresos. La variación de los salarios relativos entre 1991 y 1998 –controlando por la variación del ingreso medio– provoca que la pobreza de los hogares con jefe no capacitado se eleve en un 15,6%, mientras que la de los hogares encabezados por un jefe capacitado se reduce en un 36%. De forma complementaria se registra que los indicadores de desigualdad en la distribución de las remuneraciones laborales –así como del ingreso per cápita del hogar– se deterioran, lo cual sugiere que los cambios observados en la remuneración relativa de los sectores productivos beneficiaron principalmente a las personas más capacitadas.

En la última columna de la tabla 6.1, se muestra el impacto de la variación de la remuneración promedio, asumiendo que se mantiene constante la remuneración relativa sectorial. Los resultados confirman que el principal determinante de la variación de los indicadores de pobreza en los años noventa fue el crecimiento del ingreso promedio, pues si entre 1991 y 1998 el ingreso medio de los trabajadores no se hubiese incrementado, la pobreza hubiera sido considerablemente superior en 1998. Esto permite concluir que el crecimiento económico que se registró en esa década ejerció presiones significativas para reducir la incidencia de la pobreza.⁶¹ Como cabe esperar el impacto sobre la desigualdad de

61. En Aristy, J. y A. Dauhajre (1998) se descomponen las variaciones de los indicadores de pobreza en efecto crecimiento y efecto distribución y se concluye que alrededor del 90% de los cambios son explicados por el efecto crecimiento del ingreso medio.

Cuadro 14: Impacto de las modificaciones del mercado laboral: efectos acumulados

	1992	Base - 1998	Efecto participación	Efecto participación y desempleo	Efecto participación, desempleo y empleo sectorial	Efecto participación, desempleo, empleo sectorial y remuneración
Incidencia pobreza (% de hogares)						
No capacitados	0.3659	0.2652	0.2810*	0.3099*	0.2959*	0.3441*
Capacitados	0.1434	0.0915	0.1002*	0.1094*	0.1075*	0.1637*
Total	0.3170	0.2148	0.2291*	0.2521*	0.2452*	0.2975*
Desigualdad de la remuneración laboral¹						
Gini	0.4796	0.4959	0.4945	0.4948	0.4909*	0.4653*
Kakwani	0.1969	0.2077	0.2065	0.2068	0.2042*	0.1848*
Theil	0.4601	0.4875	0.4849	0.4838	0.4837*	0.4265
Desigualdad del ingreso per cápita del hogar						
Gini	0.4820	0.4560	0.4593*	0.4624*	0.4592*	0.4433*
Kakwani	n.d.	0.1879	0.1904*	0.1928*	0.1903*	0.1785*
Theil	n.d.	0.4251	0.4331*	0.4382*	0.4340*	0.4095*

Las tres primeras fases (efecto participación, desempleo y empleo sectorial) se corrieron 100 veces y se calcularon los errores estándar de los resultados.

Los valores que se acompañan de un (*) son estadísticamente significativos. Las dos últimas fases no son aleatorias.

1. Para calcular estos índices de desigualdad para el año base 1992, se utilizaron los datos provenientes de las encuestas de fuerza laboral de 1991.

la remuneración laboral es nulo, dado que se modificaron todos los ingresos por la misma tasa de variación acumulada en el período.

En el cuadro 14, se presentan los resultados de evaluar secuencial y acumulativamente los cambios en la estructura del mercado laboral. En términos generales puede concluirse que las modificaciones en esa estructura redujeron significativamente la incidencia de la pobreza, beneficiándose principalmente los hogares con jefatura con mayor nivel educativo, lo cual está relacionado con el incremento de las remuneraciones relativas de los trabajadores capacitados. Ese comportamiento de los ingresos relativos ejerció presiones en contra de la igualdad de la remuneración laboral, observándose un incremento significativo de los indicadores de desigualdad de forma acumulativa en cada una de las fases, resaltando las que recogen los efectos del empleo sectorial y los cambios en las remuneraciones relativas. Sin embargo, los aumentos de la participación laboral y del nivel de empleo tendieron a reducir la desigualdad de la distribución del ingreso per cápita del hogar, pero ese efecto favorable a la igualdad fue más que compensado por el deterioro provocado por el cambio en la estructura del empleo sectorial y en las remuneraciones relativas.

En resumen, los aumentos de la tasa de participación laboral y el descenso de la tasa de desempleo entre 1991 y 1998 redujeron la pobreza en los noventa y, dejando relativamente constante la distribución de las remuneraciones laborales, se tradujeron en una reducción de la concentración de los ingresos familiares. En contraste, el cambio de la estructura del empleo –a favor del sector servicios– produjo un ligero aumento de la pobreza, elevando la concentración de los ingresos laborales. Por último, las variaciones de las remuneraciones relativas y medias provocaron la disminución de la pobreza, pero con un aumento de la desigualdad de las remuneraciones.

7. Conclusiones

Las reformas estructurales y la política macroeconómica ejecutadas durante los noventa en la República Dominicana han favorecido el crecimiento de la actividad económica y la demanda de mano de obra. Esto se ha traducido en mejores condiciones de vida para gran parte de los dominicanos, quienes han experimentado un mayor acceso a fuentes de

generación de ingresos. No obstante, a pesar de esa mejoría, todavía hay en el país alrededor de 2,1 millones de personas que perciben ingresos por debajo de la línea de pobreza de US\$60 dólares de 1998. Además, los cambios estructurales del mercado laboral han ejercido presiones hacia una mayor desigualdad en las remuneraciones, pues los trabajadores más capacitados son los que se han aprovechado más del crecimiento de las actividades productivas. Esto revela la necesidad de continuar profundizando las reformas necesarias para modernizar la estructura económica y ampliar el capital humano como elementos indispensables para reducir la pobreza y mejorar la distribución de los ingresos primarios.

Las reformas, la apreciación del tipo de cambio real y las elevadas tasas de interés reales han obligado a los sectores más dinámicos a elevar su productividad factorial. Estos sectores son los que se han enfrentado a la competencia externa y han logrado colocar eficientemente su producción en los mercados internacionales. Los sectores zonas francas, turismo, telecomunicaciones, construcción y comercio se han convertido en las principales actividades generadoras de valor agregado. Asimismo, a pesar de que algunas de esas actividades no son intensivas en mano de obra (p. e., turismo y telecomunicaciones), han logrado apoyar positivamente el proceso de creación de puestos de trabajo. En contraste, los sectores más protegidos, como el agropecuario y algunas ramas industriales, no han podido mejorar su nivel de producción de forma sostenida en los años noventa, lo cual se ha manifestado en un menor ritmo de demanda de mano de obra,

Los cambios estructurales observados en el país también se han traducido en una demanda de mano de obra más calificada. El análisis de la evolución del empleo según el nivel de instrucción de la mano de obra revela que el crecimiento económico está exigiendo una mano de obra más eficiente y, por lo tanto, con mayor nivel de instrucción. Esa realidad pone de manifiesto que la República Dominicana tiene como reto continuar educando su población, lo cual es una necesidad imperante, dado que alrededor del 70% de los jefes de hogar tienen un nivel educativo inferior a la secundaria. La mejora del nivel de instrucción de la población se convierte así en una condición necesaria para evitar que el acervo de mano de obra calificada sea una restricción que detenga el ritmo de expansión económica y de disminución de los índices de pobreza observados en la década de los noventa.

Referencias bibliográficas

- Aristy, Jaime: (1998) "Anclas de Precios", *Columna frente al statu quo del periódico Hoy*, Santo Domingo, R. D.
- y Andrés Dauhajre: (1998) "Efectos de las políticas macroeconómicas y sociales sobre la pobreza en la República Dominicana", en E. Ganuza *et al.*, *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, PNUD/CEPAL/BID, Mundiprensa.
- Banco Mundial: (2000) "Dominican Republic", *Social and Structural Policy Review*, Vol. II, p. 38.
- CEPAL: (1998) *Panorama social de América Latina*, Naciones Unidas, Santiago, Chile.
- Dauhajre, Andrés *et al.*: (1996) *El Programa. Programa macroeconómico de mediano plazo para la República Dominicana*, Fundación Economía y Desarrollo, Santo Domingo, R. D.
- (1993) "¿Industria desprotegida?", *Sábado Económico*, N° 296, Listín Diario.
- y Jaime Aristy: (1994) "Apertura y proteccionismo en el mismo país: el caso de la República Dominicana", Banco Central de la República Dominicana, mimeo.
- Méndez, Arturo: (1990) "Comparación de la predicción de la inflación con modelos de tipo de cambio determinísticos y de series de tiempo para la República Dominicana", Tesis de Licenciatura, PUCMM.
- Paes de Barros, Ricardo: (1999) "Metodología para microsimulaciones", mimeo.
- PNUD: (2000) *Desarrollo Humano en la República Dominicana*, PNUD, República Dominicana.
- Robinson, Sherman *et al.*: (1990) "The USDA/ERS Computable General Equilibrium (CGE) model of the USA", Agriculture and Rural Economy Division, US Department of Agriculture.
- Solow, Robert: (1956) "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, pp. 65-94.
- Soto, Raimundo: (1999) "Growth, capital Accumulation and Public Investment in the Dominican Republic", Banco Mundial, mimeo.
- Taylor, Lance; Morley, Samuel; Paes, Ricardo y Rob Vos: (1998) "Balance of Payments Liberalization: Effects on Employment, Distribution and Growth", PNUD/BID/Banco Mundial/CEPAL, mimeo.

URUGUAY: EQUIDAD Y POBREZA ANTE LA
APERTURA COMERCIAL DE LOS NOVENTA.
UN ENFOQUE A TRAVÉS DE MICROSIMULACIONES*

Marisa Bucheli
Rafael Diez de Medina
Carlos Mendive

* Se agradece la valiosa colaboración de Guillermo Tolosa en la programación de las simulaciones.

Introducción

En Uruguay, el proceso de liberalización de balanza de pagos y otras reformas tendientes a eliminar controles al tipo de cambio, a tasas de interés y movimientos de capitales, por un lado y a reducir tarifas, por otro, se inicia en los años setenta. Durante la década de los setenta y ochenta se reducen y simplifican las tarifas existentes previamente: el arancel máximo pasó de 116% en 1979 a 60% en 1985 y 40% en 1990 y, asimismo, los 27 niveles arancelarios existentes en 1979 se reducen a ocho, pasando a ser cinco en 1985 y cuatro en 1990. Por lo tanto, Uruguay en los años noventa no se presenta como un caso típico de análisis de la liberalización de la balanza de pagos, en cuanto el proceso de reformas ya se había iniciado en los setenta.¹ No obstante, la apertura comercial se profundiza sensiblemente en la década de los noventa, particularmente a impulso del proceso de integración en el Mercosur, que se inicia con la firma del Tratado de Asunción en 1991 integrando las economías de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Este trabajo tiene como objetivo relacionar los resultados de este proceso con los cambios que se produjeron en la estructura del empleo, la distribución del ingreso y los niveles de pobreza en la década de los noventa.

1. De acuerdo a los índices de reforma estructural construidos para América Latina por Morley, Machado y Pettinato (1999), Uruguay siempre ha presentado el nivel más alto de reformas estructurales desde mitad de los setenta.

La sección I presenta una descripción de las principales reformas llevadas a cabo en el país en los noventa, con especial énfasis en los aspectos referentes a la inserción externa, así como la fundamentación de los períodos de análisis considerados en el resto del trabajo. En la sección II se analiza el desempeño macroeconómico del país en base a los shocks externos y los cambios institucionales reseñados. En particular, se estudian los comportamientos de la cuenta corriente y de la cuenta capital de la balanza de pagos en el marco de las políticas de estabilización y apertura comercial diseñadas, así como el nivel y estructura de la demanda agregada. La sección III estudia la evolución del producto, del empleo, la productividad y sus cambios sectoriales intentando identificar la relevancia del cambio en la inserción externa en dichos resultados, incluyendo una estimación de la productividad media aparente del trabajo y utilizando desagregaciones sectoriales que afinan el estudio descriptivo de la sección anterior. La sección IV analiza las remuneraciones y los cambios operados en su estructura, enfocando la evolución de los retornos educativos y la distribución del ingreso salarial. En la sección V se estudia la distribución del ingreso y de la pobreza en el período. Finalmente, en la sección VI se presentan los resultados de un ejercicio de microsimulaciones contrafácticas que busca analizar la distribución del ingreso y los porcentajes de pobreza que se hubiesen dado de no haber existido profundización en el proceso de liberalización a principios de los noventa.

I. La cadencia de las reformas en el Uruguay de los noventa

Política de estabilización

La política de estabilización que comenzó a implementarse a principios de los noventa, procuró basarse en el control del ritmo de devaluación, utilizando este instrumento a modo de "ancla" nominal y referencia principal, en un esfuerzo por inducir expectativas que desaceleraran la inflación. Dado el elevado grado de dolarización y el alto nivel de apertura de la cuenta de capitales, el diseño de la política de estabilización no se pudo basar en la utilización de los clásicos instrumentos de política monetaria —esterilización de capitales, reservas obligatorias y operaciones de mercado abierto— como herramienta principal, por cuanto el manejo de los mismos era limitado (Noya *et al.*, 1997).

El sistema cambiario consistió en fijar una banda de flotación cuyo mínimo se determinó en función del programa monetario anual. Así, desde la pauta devaluatoria que se fijó en un 3% mensual a mediados de 1991 con una amplitud del 7% sobre la cuota mínima, se alcanzó a principios de 1998, a través de sucesivas reducciones, un ajuste de la variación del tipo de cambio de 0,8% mensual dentro de una amplitud del 3%. El ritmo de devaluación impuesto por la autoridad monetaria apuntó a la disminución gradual de la inflación, a la vez que buscó evitar una apreciación significativa de la moneda nacional frente al dólar, en un contexto de alta indexación en la formación de los precios internos y abundante oferta de divisas.

En consonancia con dicha política, se procuró balancear las cuentas del sector público a través de la reducción del déficit fiscal como forma de atenuar las presiones inflacionarias. En este sentido, dos importantes ajustes fiscales se produjeron en 1990 y 1995. En el último, se programó incrementar los ingresos a través de una reforma impositiva que elevaba las tasas, modificaba la aplicación de ciertos impuestos y mejoraba los mecanismos de recaudación. Por otra parte, se buscó reducir el gasto del sector público de largo plazo a través de la reforma de la seguridad social, y de la reestructuración del Gobierno Central y del sistema financiero estatal.

Complementariamente, y como forma de apoyar la desindexación de la economía, el gobierno se retiró de las negociaciones salariales en 1990, las que hasta ese momento se pactaban en consejos bipartitos de distintos sectores de actividad y cuyo resultado era homologado por el Estado, obligando a todas las empresas. En un principio, algunos convenios se hallaban aún vigentes mientras que para el resto de los casos, el gobierno propuso una política global con indexación a la inflación y una cláusula "gatillo" que se utilizó durante un año y medio. Así, en los años noventa primó la negociación a nivel de empresa y los ajustes salariales fueron incorporando indexaciones parciales con el tipo de cambio. En cuanto al sector público, se incursionó en programas de reducción de personal y de actividades. Paralelamente, el salario mínimo fue cayendo en términos reales en el contexto de un proceso que comenzó en los años ochenta.

Política de apertura e integración regional

Durante los noventa se profundizó el proceso de apertura comercial que se había originado en los setenta. Se redujeron significativamente los aranceles y otras barreras no arancelarias, que pasaron de un arancel promedio de 27,7% en 1990 a 12,8% en 1998 (aun cuando en 1996 la

caída había sido hacia un 9.9%), todo esto en el marco del proceso de integración regional previsto en la formación del Mercado Común del Sur (Mercosur).

En el año 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción que dio origen al Mercosur. Las distintas negociaciones ocurridas desde entonces buscaron crear una zona de libre comercio a partir de la eliminación de las trabas para-arancelarias y de una desgravación arancelaria progresiva, lineal y automática. En el año 1994, se alcanzó el arancel intra-zona cero, exceptuándose una extensa lista de artículos cuya reducción arancelaria culminará progresivamente luego del año 2000.

Los tratados previeron también la convergencia hacia un arancel externo común. Entre 1990 y 1994, la dispersión de los aranceles se redujo de cuatro niveles a tres; el valor mínimo descendió de 15% en 1990 a 6% en 1994, el intermedio de 25/35% a 15% y el máximo de 40% a 20%. Paralelamente, fueron reducidos los precios de referencia y la incidencia de otras barreras no arancelarias. A partir de 1995, la política comercial con terceros países se ajustó a lo pactado con los demás países del Mercosur previendo un cronograma hacia la convergencia de un arancel común externo con listas de excepciones en un régimen de transición a culminar para la mayoría de los productos en el año 2000. Plazos mayores fueron previstos para algunos bienes en el entendido que el arancel implicaría trasladar ineficiencias de un país hacia sus socios, como es el caso de los bienes de capital para los cuales Uruguay convergerá desde un arancel nulo hacia uno de 14% en el año 2006, aunque este proceso de negociaciones no es definitivo ni exento de dificultades.

Transformación del Estado

Con el objetivo de reducir el tamaño y la incidencia del sector público en la economía uruguaya, se encararon una serie de reformas de distinto orden con el propósito de incentivar el desarrollo de la actividad privada. En 1992, una ley de privatización de algunos servicios públicos se aprobó en el Parlamento, pero luego fue rechazada parcialmente en un referéndum, con lo cual el conjunto de privatizaciones realizadas fueron de escasa magnitud.

A su vez, durante la primera mitad de los noventa, la caída relativa del salario del sector público respecto al privado que comenzó en 1985, funcionó como incentivo adicional al retiro, por lo menos en los períodos en que el mercado de trabajo se mostró dinámico. Estos mecanismos no condujeron

a una reducción drástica del número de funcionarios y fueron en cierta medida incompatibles con la mejora de la productividad del sector, en tanto lo tornaban menos competitivo en la selección de personal.

En lo que respecta a las reformas estructurales, en 1995 se estableció el consenso político necesario para la introducción de una reforma sustantiva del Sistema de Seguridad Social. El nuevo sistema jubilatorio se basó en un régimen mixto, de forma que las contribuciones y prestaciones pasaron a realizarse bajo la forma combinada del régimen de jubilación de reparto y de ahorro individual. A diferencia de otras reformas concretadas en América Latina, el Estado, a través del Banco de Previsión Social, mantuvo a su cargo el componente de reparto.

En el mismo año, se aprueba una ley sobre reforma del Estado. Así, se creó el Comité Ejecutivo para la Reforma del Estado (CEPRE) con el objetivo de implementar y dar continuidad a un programa de modernización del Estado que combinaría medidas tendientes a reducir el número de funcionarios y, simultáneamente, mejorar la gestión pública. A su vez se dictaron normas relacionadas con la desregulación y reforma administrativa, el reordenamiento financiero, el régimen de reinserción laboral y empresarial para aquellos funcionarios que desearan trabajar en el sector privado, y el sistema de evaluación del desempeño laboral.

II. La macroeconomía de los noventa en Uruguay

Balanza de pagos

La implementación de las políticas de estabilización y apertura se vieron acompañadas de una mayor holgura en las cuentas externas de Uruguay, a diferencia de la década anterior, en donde el peso del servicio de la deuda externa presionaba a la obtención de superávits comerciales.

Durante los noventa, la economía uruguaya experimentó la afluencia de capitales del exterior al igual que el resto de América Latina, ante el descenso de las tasas de interés internacionales y la desaceleración en el crecimiento en los países desarrollados. La reducción de las tasas de interés le permitió a Uruguay reducir los costos del servicio de la deuda junto con la quita sufrida por haberse acogido al Plan Brady. A su vez, experimentó un crecimiento en sus exportaciones de servicios, fundamentalmente en el sector turismo.

Por otra parte, tuvo lugar una mejora de los términos de intercambio, con lo cual el incremento del ingreso real fue mayor que el del producto. Este escenario se desarrolló en un contexto de crecimiento del producto a una tasa promedio anual del 4,1% entre 1990 y 1997: hasta 1994 se registraron variaciones anuales positivas, en 1995 descendió 1,8% respecto al año anterior –producto del “efecto Tequila” que afectó al país principalmente a través del impacto de éste en Argentina– y luego retomó el crecimiento 1996 y 1997.

El registro de saldos positivos en la cuenta de capitales a partir de 1992 se produjo en un marco de liberalización de movimientos de capitales ya existente desde la década de los setenta. La ausencia de privatizaciones importantes, así como el funcionamiento de un mercado de capitales muy poco desarrollado, ha diferenciado a Uruguay del resto de los países latinoamericanos. Dentro de la cuenta de capital, los componentes que mantuvieron una participación relativamente estable durante el período fueron la inversión extranjera directa y la inversión de cartera (ver cuadro 1). Una parte importante de los ingresos de inversión de cartera se canalizó vía incremento de la deuda externa del sector público a través de la colocación de bonos y préstamos con organismos multilaterales. A pesar que el endeudamiento externo de la economía creció, lo hizo a menor ritmo que el producto, con lo cual la relación deuda externa neta con el producto descendió de 17,3% en 1993 a 15,4% en 1997. Por otro lado, el concepto “Otras inversiones”, que se compone de inversiones de mediano y corto plazo, presentó un comportamiento oscilante que se condice con las variaciones que tuvo la cuenta de Errores y Omisiones. Dentro de este último rubro se destaca la participación de los depósitos de no residentes provenientes en su mayoría de países de la región, lo cual es explicado por la tradición de seguridad que ha mantenido la plaza financiera uruguaya.

En líneas generales, se puede afirmar que la mayor disponibilidad de divisas en la economía provocó la continua intervención de la autoridad monetaria en el mercado cambiario para mantener la cotización del dólar sobre el piso de la banda, incrementando de esta forma las reservas internacionales del Banco Central.² La expansión monetaria que causaron dichas operaciones convalidó el crecimiento de los precios internos por arriba de la devaluación programada, con lo cual la moneda nacional sufrió una fuerte apreciación durante la década. El tipo de cambio

2. Aun cuando el dólar se recostó sobre el piso de la banda la mayor parte del período, en algunas ocasiones el Banco Central pasó a una política monetaria activa cuando el mismo se cotizó por encima del límite inferior.

real desciende cerca de un 45% entre 1990 y 1995, para luego mantenerse estable.

A su vez, a la dificultad de enfrentar una economía indexada que demoraba el descenso de la inflación, se añadió el hecho que las tasas de interés real fueran negativas hasta mitad de los noventa. Ello estimuló el aumento de la demanda agregada y por lo tanto contribuyó a apreciar aun más la moneda. De todas formas, la inflación registró un gradual descenso durante la década de los noventa: de 129% en 1990 a 15% en 1997 y 9% en 1998.

De esta manera, la economía uruguaya debió enfrentar la apertura comercial con una constante pérdida de competitividad provocada por el descenso del tipo de cambio real. El encarecimiento de los bienes no transables respecto de los transables en dicho escenario, tuvo fuertes efectos en la reasignación de recursos de la economía a través del cambio en la composición sectorial del producto, del empleo y los ingresos como se verá más adelante, y así también en la evolución de las cuentas externas.

El uso del ahorro externo provocó un aumento del gasto mayor que el del ingreso, con lo cual el saldo de la cuenta corriente fue negativo: el aumento del déficit comercial fue mayor que el incremento que tuvieron las exportaciones de servicios (turismo). En resumen, durante los noventa, la balanza de pagos mostró una afluencia de capitales del exterior que tuvieron como destino la acumulación de reservas internacionales y el incremento del gasto interno, como se puede observar en el cuadro 2.

Cuadro 1: Cuenta capital y Financiera de la Balanza de Pagos
(en porcentajes del PIB)

Cuentas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Cuenta de capitales	-3,2	-7,6	1,5	3,1	4,1	2,2	1,2	2,3
Inversión Extranjera Directa	n/d	n/d	0,5	1,3	0,9	0,9	0,7	0,8
Inversión de Cartera	n/d	n/d	0,7	0,2	1,0	1,1	1,4	0,3
Otras inversiones	n/d	n/d	0,3	1,7	2,2	0,3	-1,0	1,2
Errores y Omisiones	2,1	4,9	0,5	0,7	0,0	0,1	0,8	1,0

Nota: n/d significa que el dato no está disponible.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.

Cuadro 2: Balanza de pagos (en millones de dólares)

Cuentas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Cuenta corriente	170	42	-116	-353	-439	-213	-234	-321
Balanza comercial	426	61	-234	-473	-686	-563	-687	-723
Exportaciones netas de servicios	57	174	277	275	450	502	560	529
Rentas y transf. Corrientes	-313	-192	-159	-155	-202	-151	-106	-127
Cuenta capital	-267	-768	176	434	672	404	225	458
Errores y omisiones	178	489	60	102	5	18	153	194
Variación reservas Internacionales	-82	228	-153	-213	-238	-209	-144	-330

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Intercambio comercial en los noventa

La economía uruguaya vio ampliada sus relaciones comerciales con el resto del mundo durante los noventa, particularmente con los países del Mercosur. El grado de apertura, medido como la relación entre la suma de exportaciones e importaciones sobre el producto, aumentó de 46% en 1990 a 73% en 1997. Dicho incremento se produjo fundamentalmente por el mayor dinamismo que tuvieron las importaciones respecto de las exportaciones: mientras las primeras se multiplicaron por tres, las últimas crecieron un 60% entre los años 1990 y 1997.

Por otra parte, factores tales como la apreciación de la moneda, y la disminución de los aranceles y de las barreras no-arancelarias, explicaron el incremento de la participación de las importaciones en la oferta doméstica total de la economía, pasando del 21% en 1990 a 37% en 1997. A su vez, la composición de las mismas tuvo un cambio favorable hacia los bienes de consumo y los bienes de capital, frente a los bienes intermedios. En relación con las exportaciones, las no tradicionales tuvieron un crecimiento levemente superior al total, con lo cual pasaron de representar el 63% en 1990 al 70% en 1997.

Asimismo, la ya importante participación del comercio con los países del Mercosur de principios de los noventa experimentó un crecimiento en

el intercambio que llevó a que las exportaciones hacia la región pasaran del 35% en 1990 al 50% en 1997, mientras que por el lado de las importaciones la variación fue menor, de 40% a 44%. Para explicar el comportamiento de los flujos comerciales con la región, no sólo deben considerarse las facilidades que otorgaron las preferencias comerciales de los socios del Mercosur y el crecimiento de las economías de Argentina y Brasil, sino también el hecho de que el tipo de cambio real respecto de estos países no perjudicó la competitividad de la economía uruguaya e incluso la mejoró con Argentina.

Así, en 1991 y 1992, mientras el estancamiento económico en Brasil causó una reducción en las exportaciones hacia dicho país, la fuerte recuperación económica de la Argentina ligada a una apreciación de su moneda favoreció la demanda de exportaciones uruguayas. A partir de la mitad de los noventa, la situación se revierte: la apreciación de la moneda brasileña estimuló la reorientación del comercio hacia Brasil, incrementando su participación en el total de las exportaciones del 26% en 1994 al 34% en 1997. En cambio, la corriente exportadora hacia la Argentina se vio resentida por los efectos de la crisis de 1995, con lo cual su participación bajó de 20% en 1994 a 13% en 1995, descendiendo durante 1996 y 1997 a pesar del aumento que tuvo en términos nominales.

Otro de los aspectos a resaltar en la relación comercial con la región refiere al tipo de especialización que se establece con cada país. En este sentido, Uruguay tiene una fuerte complementariedad con Brasil, cuyos patrones de comercio se encuentran más próximos a los del resto del mundo. En relación a este país, Uruguay es un exportador neto de productos agropecuarios, alimentos y bebidas, y textiles, y un importador de maquinaria y equipo. Sin embargo con Argentina, cuya economía es más parecida a la uruguaya, los productos que tienen mayor participación en las exportaciones son justamente aquéllos en que existen menores oportunidades de complementación (metales básicas, maquinaria y equipo). De todas formas, durante la década de los noventa se observó una tendencia a incrementar la participación de los productos en que existen mayores oportunidades de complementariedad, aun cuando los acuerdos bilaterales con Argentina previos al Mercosur incentivaron el intercambio de tipo intra-industrial.

De acuerdo a estudios realizados para evaluar la existencia de creación o desvío de comercio en el intercambio con los países del Mercosur, se sostiene que el incremento de las importaciones regionales no ha desplazado a las del Resto del Mundo y por tanto no ha implicado un desvío de comercio para Uruguay, a excepción de las ramas química básica,

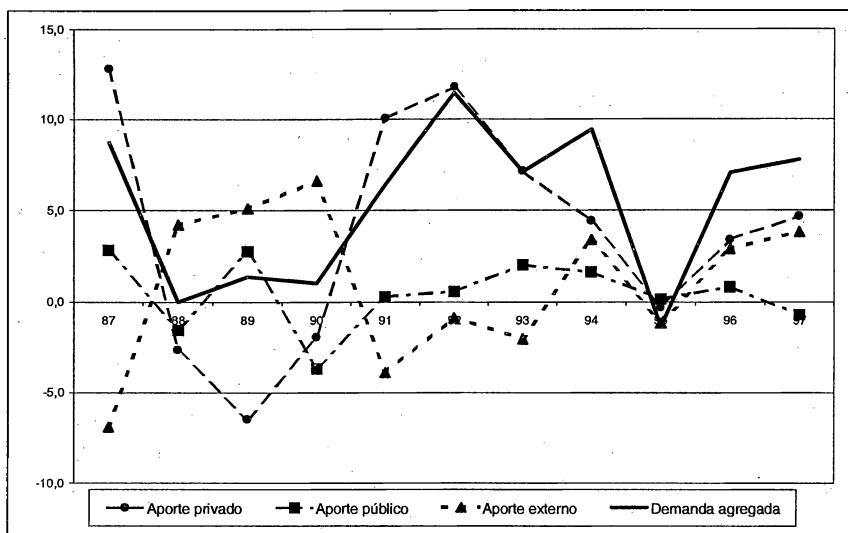
metales no ferrosos y otras manufacturas (Terra, 1998). No obstante, la puesta en plena vigencia del arancel externo común crea dudas en cuanto a la generación de desvío de comercio en ramas que importan maquinarias y equipos desde terceros mercados. Por último, también se resalta que la ampliación de las preferencias comerciales no ejercieron un rol significativo en el incremento del intercambio regional, sino que más bien fueron las aperturas propias de los países y el dinamismo económico que los caracterizó.

El comportamiento de la demanda agregada

La demanda efectiva de la economía uruguaya experimentó un fuerte crecimiento durante los noventa a una tasa promedio anual del 6%, mientras en los últimos años de los ochenta lo hizo a un porcentaje levemente encima del 2%. A partir de la descomposición de la demanda efectiva propuesta por Taylor (1998) se concluye que mientras en la segunda mitad de los ochenta su crecimiento estaba liderado por el sector externo, a partir de los noventa el principal impulsor fue el mercado interno (gráfico 1). En relación a la oferta, la misma experimentó un incremento mayor que el producto, puesto que la penetración de las importaciones desplazó parte de la producción que se destinaba al mercado interno.

El fuerte crecimiento de la demanda en los noventa se condice con los ciclos expansivos iniciales que la literatura económica ha detectado luego de la puesta en práctica de planes de estabilización basados en el tipo de cambio. En efecto, la demanda efectiva a precios constantes experimentó un crecimiento acumulativo anual de 8,6% hasta 1994, liderada claramente por el aporte del sector privado vía un fuerte aumento del consumo y la inversión. Dicho comportamiento se asoció con el importante descenso de la tasa de ahorro en el sector privado en valores corrientes: con un nivel promedio del 14% durante la segunda mitad de los ochenta, luego cae a un promedio de 9% en los noventa.

Gráfico 1: Aportes a la variación anual de la demanda agregada (en porcentajes)



Noya *et al.* (1996) descartan la explicación del *boom* del consumo por la posible sustitución intertemporal del consumo originada en la falta de credibilidad del sistema. En cambio, las restricciones de liquidez se revelan, sí, importantes para explicar la evolución del consumo, reduciéndose con la expansión del crédito que se produjo durante los noventa.

Analizando los destinos del crédito interno bancario, se observó que el consumo y sectores relacionados –como el comercio y los servicios– tuvieron un fuerte crecimiento, en tanto los dirigidos a la industria y el sector agropecuario permanecieron en su nivel. Así, mientras el crédito concedido por la banca privada creció 70% en términos reales entre 1990 y 1997, la participación del crédito al consumo creció del 9% en 1990 al 21% en 1997. Por su parte, los sectores vinculados a la industria y la agropecuaria, que capturaban el 60% del crédito en 1990, tomaron el 38% del mismo en 1997.

El otro factor que completó el aporte del sector privado al crecimiento de la demanda efectiva es el crecimiento de la inversión, cuyo valor promedio pasó del 11% del PIB durante la segunda mitad de los ochenta al 14% en los noventa. La apreciación cambiaria apareció como un factor decisivo al momento de explicar tal cambio, en la medida que el componente importado ha representado el 85% de la inversión en maquinaria y equipo en Uruguay (Torello, 1994). Las tasas de interés reales negativas

que se presentaron hasta mitad de los noventa favorecieron las alternativas de inversión, a la vez que también tuvieron incidencia sobre el aumento del consumo. Por último, no se descarta que el mecanismo del acelerador de la inversión haya contribuido al incremento de la misma, fundamentalmente durante la fase expansiva que se registró luego de implementarse el plan de estabilización.

En base a la descomposición de los factores que se muestran en el gráfico 1, se constata que el aporte externo al crecimiento de la demanda efectiva durante los noventa fue negativo hasta 1993, contribuyendo a disminuirla a una tasa del 2,5% anual. Luego se recuperó a partir de 1994—con la discontinuidad producida en 1995—en base al enlentecimiento del crecimiento de las importaciones. Debe tenerse en cuenta que el aporte negativo del sector externo en los primeros años se produjo en un contexto donde las exportaciones no perdieron dinamismo, pero sí donde las importaciones experimentaron tasas de crecimiento que promediaron el 21% anual.

Mientras tanto, el sector público no contribuyó significativamente a la demanda total durante los noventa. Así, mientras en 1990 tuvo un aporte fuertemente negativo como consecuencia del ajuste fiscal, durante los siguientes años el mismo fue levemente positivo. En 1993 tuvo un mayor aporte positivo en base al descenso de la participación de la carga tributaria sobre la demanda y en 1994 se vio incentivada por el aumento del gasto. A partir de 1995 se repite el ciclo, con la particularidad que en 1997 la carga tributaria actúa negativamente sobre la demanda, debido al aumento de la recaudación real como consecuencia del descenso de la inflación.

III. El nivel de actividad, el empleo y la productividad: evolución y estructura sectorial

La evolución del producto, del empleo y del desempleo

En Uruguay, el Producto Bruto Interno creció entre 1986 y 1990 a una tasa del 2,5% promedio anual, mientras que entre 1991 y 1997 lo hizo al 5,7%, mostrando un particular dinamismo entre 1990 y 1994. Este comportamiento en términos de producto de los noventa no se reflejó de la misma forma en el empleo, en tanto la cantidad de puestos de trabajo mostró una variación apenas positiva (0,6% anual), lo que dio lugar a un incremento de la productividad media aparente del trabajo superior a los años ochenta.

El análisis del empleo y de la productividad que se presenta en este trabajo excluye los rubros relacionados con las actividades agropecuarias y otras vinculadas al área rural, en tanto la estimación de la ocupación realizada a través de Encuesta de Hogares cubre únicamente a la población urbana.³ Así, exceptuando los rubros mencionados, entre 1986 y 1991 las tasas de crecimiento del producto y del empleo fueron relativamente similares, del orden del 2.7% y 3.1% respectivamente, mientras que, entre 1991 y 1994, la tasa de crecimiento del producto fue mucho más elevada que la del empleo (3.8% y 1,6%).⁴ Como consecuencia, el incremento de la productividad media del trabajo en los sectores definidos, fue inferior al 1% en los ochenta y superior al 2% en los noventa.

El enlentecimiento del incremento del empleo en los años noventa se reflejó en una caída de la tasa de empleo. En términos generales, antes de 1991, la creación de puestos de trabajo fue de tal magnitud que superó el crecimiento de la tasa de actividad, permitiendo mantener estable —con alguna tendencia descendente— la tasa de desempleo en niveles próximos al 9%.⁵ Sin embargo, entre 1990 y 1994, la contribución de la tasa de empleo a las variaciones de la tasa de desempleo presentó signo contrario o nulo. Así, en estos años, si bien la tasa de desempleo se mantuvo en los niveles de los años anteriores, su estabilidad descansó en el comportamiento de la oferta laboral. Esta pérdida de dinamismo del empleo en los años noventa está asociada con el comportamiento del sector público, quien tradicionalmente había sido importante empleador en los años ochenta y ahora es expulsor en los noventa. El sector privado, en cambio, tuvo mayor dinamismo en términos de creación de empleos en la primera mitad de los noventa que en la segunda de los ochenta.

3. Esto implica analizar casi el 90% de la población económicamente activa, de acuerdo al Censo de Población y Vivienda de 1996. Por su parte, el sector agropecuario, excluido del análisis, representó en términos constantes alrededor del 12% del PIB. Como el análisis corresponde a los noventa, cuatro años en particular fueron tomados como referencia para la comparación de esta década con la anterior: 1986, 1991, 1994 y 1997. La comparación entre 1986 y 1991 ilustra el desempeño económico previo al cambio de inserción externa. A su vez, el desempeño de la economía en los 90 requiere distinguir dos sub-períodos: uno anterior a 1995 y otro posterior, por cuanto se vieron modificadas las condiciones externas para el Uruguay y la región.

4. El sector agropecuario mostró en la década un dinamismo mayor en términos de producto que el promedio del resto de los sectores: la tasa promedio anual entre 1990 y 1997 fue del 4,3% mientras en la última mitad de los 80 lo había hecho al 1,5%.

5. El desempleo de 1986 y 1987 es mayor que en los años posteriores. Si se observa una serie más larga, con esos dos años culmina el proceso de caída de la desocupación que acompañó la recuperación de la crisis de principios de los ochenta.

La tasa de desempleo entre 1991 y 1994 –en torno al 9%– es similar al de fines de los años ochenta y se da en un contexto de relativa estabilidad de las tasas de empleo y de actividad a pesar de observarse cierta continuidad del proceso de crecimiento de la participación femenina. Cabe anotar que la tasa de actividad de las mujeres de 25 a 49 años es alta en relación a América Latina desde hace ya varios años, alcanzado en promedio para 1991/97, alrededor de 76% en Montevideo y 64% en el resto del país urbano.⁶

En 1995, coincidente con el impacto del efecto Tequila, la tasa de desempleo creció y se mantuvo en niveles altos hasta 1997. A pesar de que el país se recuperó rápidamente en términos de PIB, en esos tres años la dinámica de la creación y destrucción de puestos de trabajo no alcanzó para acompañar las leves oscilaciones de la tasa de actividad. Como consecuencia, a partir de 1995, la tasa de desempleo trepó a un nivel promedio de dos puntos porcentuales por encima al de los años previos. Estos cambios en el mercado de trabajo afectaron en mayor medida a la capital del país, Montevideo: su tasa de desempleo creció de 8.9% en 1991/94 a 11.5% en 1995/97, cifras que para el resto del país urbano fueron 8.8% y 10.8% (ver cuadro 3). En síntesis, como resultado global de los años noventa, se asistió a un descenso de la tasa de empleo que se reflejó en una contribución positiva al crecimiento de la tasa de desempleo, mecanismo que en algunos años se vio agudizado por el aumento de la tasa de actividad.

Cuadro 3: Principales variables del mercado laboral. Uruguay urbano

Variables	1991	1994	1997
Tasa de actividad	57,3	58,0	57,7
Hombres	73,3	73,1	71,5
Mujeres	43,6	45,3	45,9
Tasa de empleo	52,2	52,7	51,1
Hombres	68,2	68,0	65,1
Mujeres	38,6	39,8	39,2
Tasa de desempleo	8,9	9,2	11,4
Hombres	7,0	7,1	8,9
Mujeres	11,5	12,0	14,7

Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

6. El impacto del cambio generacional del comportamiento de la mujer en el mercado de trabajo fue importante en décadas pasadas pero de magnitud menor en los años noventa.

La estructura sectorial del empleo

En Uruguay, tres sectores absorben las tres cuartas partes del empleo: la industria manufacturera, el comercio y los servicios sociales y personales. Así, la evolución de la creación y destrucción de los puestos de trabajo en estas tres actividades explican el comportamiento del empleo. Tal como se observa en el cuadro 4, los cambios entre 1991 y 1997 culminaron en una caída de la participación de la industria de cinco puntos porcentuales, un aumento de dos puntos del comercio y de un punto en los servicios, al que se sumó un mayor peso de los servicios financieros del orden de un punto porcentual.

La desagregación sectorial indica que la fase expansiva de los noventa se caracterizó por una contracción de la actividad industrial acompañada de una pérdida de puestos de trabajo de magnitud aun superior. Esta caída del empleo industrial, que contrastó con la expansión exhibida en el período previo, fue más que compensada por el comportamiento del resto de los sectores. En particular, se destacó la creación de empleo en el comercio cuyo aumento neto de puestos de trabajo alcanzó para superar la disminución neta de puestos en la industria. Ésta fue acompañada de aumentos en la ocupación de sectores con alto dinamismo en términos de producto pero baja participación en el empleo, como el transporte y comunicaciones y la construcción.

Posteriormente, a pesar de la recesión de 1995, entre 1994 y 1997 el PIB creció al 2.8% promedio anual. Eliminando las actividades relacionadas con el sector rural, el crecimiento del producto fue del orden del 2.4% mientras que el empleo se mantuvo estancado. En estos años, el proceso de destrucción de puestos industriales continuó a un ritmo aun mayor a pesar de que el sector se recuperó en términos de producto. Paralelamente, el dinamismo del comercio y los servicios se frenó, si bien cabe mencionar que la generación de puestos privados en el sector servicios continuó expandiéndose a una tasa del orden del 3.8% anual. Así, el efecto neto de la caída de la ocupación industrial y la captación más lenta del sector no transable explicaron la estabilidad del empleo urbano en 1994 y 1997.

Cuadro 4: Variaciones del producto y empleo sectoriales
(en tasas promedio anuales)

Sector	Variación del PIB				Variación del empleo				Estructura del empleo			
	86-91	91-94	94-97	91-97	86-91	91-94	94-97	91-97	1986	1991	1994	1997
Total	2,6	5,7	2,8	4,3	2,9	1,5	0,1	0,8	100	100	100	100
Industria Manufacturera	1,3	-1,3	2,3	0,5	4,4	-2,5	-4,2	-3,3	21	22	19	17
Construcción	4,9	12,2	-3,3	4,1	14,8	4,2	-2,9	0,6	5	7	7	7
Comercio	2,7	13,4	1,2	7,1	1,8	4,0	1,5	2,7	18	18	19	20
Transporte y comunicación	5,7	13,2	5,5	9,3	-2,4	4,1	-0,1	2,0	7	6	6	6
Servicios financieros y a las empresas	3,6	1,1	3,4	2,3	4,0	7,4	3,2	5,3	5	5	6	6
Servicios sociales y personales	2,0	1,2	1,5	1,3	2,0	1,0	1,3	1,1	39	37	37	38
Sub-total	2,7	3,8	2,4	3,1	3,1	1,6	0,0	0,8	94	94	94	94
Otros	2,4	17,8	5,0	11,2	0,0	0,4	2,2	1,3	6	6	6	6

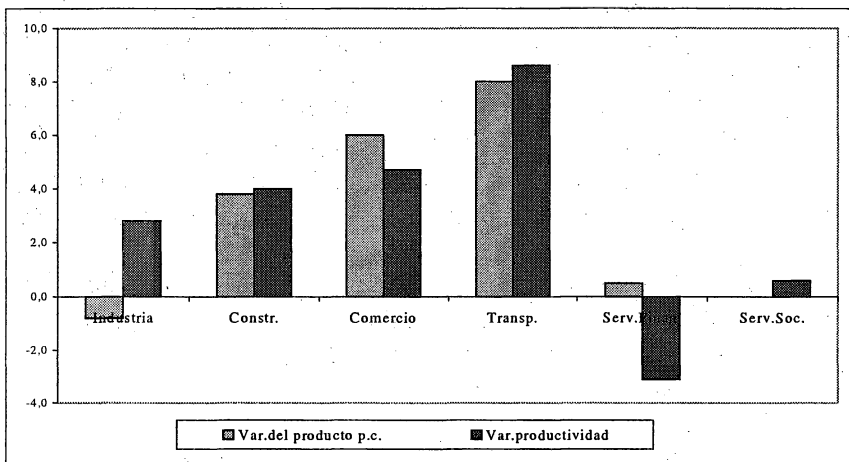
Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central del Uruguay (BCU) y ECH del INE.

Además de estos cambios en la participación en el empleo de los diferentes sectores de actividad, el país asistió a variaciones del peso de la actividad pública y privada en la ocupación. El sector público jugó un rol importante de absorción de mano de obra a comienzos de los años ochenta pero ya a partir de 1986, su comportamiento cambió. En un contexto de cambios en la política de contratación y la implementación de incentivos a la salida de funcionarios, la participación del empleo público cayó particularmente entre las personas de 25 a 45 años, lo que fue contrarrestado por el sector privado. En los noventa, el Estado mantuvo e incluso profundizó la política tendiente a reducir el personal por lo que el peso de la condición de asalariado público continuó cayendo en la población de edades medias, lo cual no fue compensado por el trabajo dependiente en el sector privado. Como contrapartida de estos comportamientos, se asistió a un crecimiento del trabajo por cuenta propia de las personas de mediana edad, un aumento de la condición de desocupado y un adelanto de la edad de retiro. Así, la participación del sector público en el empleo disminuyó de 20% a 18% en la capital y de 20% a 19% en el resto del país urbano.

La productividad

Los efectos de los cambios en el empleo de cada sector sobre la tasa de empleo de la economía se analizaron utilizando la metodología de Taylor (1998), la cual descompone las modificaciones de la ocupación sectorial en dos variaciones: del producto per cápita y de la productividad media aparente del trabajo (gráfico 2).

Gráfico 2: Variaciones anuales del producto per cápita y de la productividad de la mano de obra. 1990-1997 (en porcentajes)



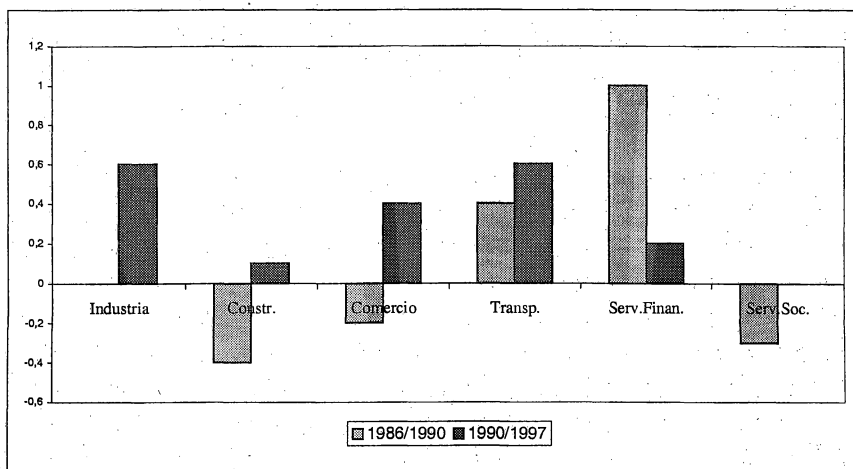
En el caso de la industria, sector que más contribuyó con la caída de la tasa de empleo, se pudo observar que durante los noventa su aporte negativo se explicó tanto por una caída del producto per cápita como por un aumento de la productividad. Hasta 1994 predominó el efecto por caída del producto, pero luego el factor principal fue el aumento de productividad de la mano de obra.

Por su parte, el aporte positivo a la tasa de empleo que presentaron el Comercio, restaurantes y hoteles y los Servicios financieros y a empresas pudo explicarse por diferentes efectos. El primer sector lo hizo en base al aumento simultáneo del producto y la productividad, que se dio fundamentalmente a partir del fuerte impulso que la demanda interna experimentó al principio de la década. Tanto el rezago en las contrataciones de nuevo personal como el aumento de la participación de grandes unidades, son parte de la explicación del aumento de productividad verificado en el sector Comercio, restaurantes y hoteles. Mientras tanto, el sector de

Servicios financieros y a empresas contribuyó positivamente al aumento de la tasa de empleo mediante un fuerte descenso de su productividad. Entre los factores explicativos a tal comportamiento se encuentra el proceso de tercerización que realiza la manufactura y la incorporación de nuevas empresas vinculadas a la prestación de servicios financieros no bancarios que presentan una menor productividad que las instituciones financieras tradicionales. Por último, cabe mencionar que la incidencia negativa del sector Servicios sociales y personales sobre la tasa de empleo en los noventa fue provocada más bien por el descenso de la participación del empleo público en la economía que por la evolución en su sector privado.

En cuanto a la contribución sectorial a la variación de la productividad media del trabajo entre 1990 y 1997, todas las actividades contribuyeron positivamente a su incremento. Aquellas con una productividad superior a la promedio explicaron el 75% del cambio (gráfico 3). Así, en el caso de la industria, la contribución positiva se debió exclusivamente al incremento de su productividad. En cambio, el sector Transporte y comunicaciones, no sólo tuvo un importante aumento de su productividad sino que su impacto fue amplificado por el alto crecimiento de su producción. Por último, la contribución positiva de los Servicios financieros y a empresas se debió únicamente al crecimiento de su producto, ya que su productividad media disminuyó en los años considerados.

Gráfico 3: Contribución anual a la valuación de la productividad de la mano de obra para los períodos. 1986/1990 y 1990/1997 (en porcentajes)



Entre los sectores con productividad menor a la media, cabe mencionar que el sector Comercio, restaurantes y hoteles contribuyó con alrededor del 20% del crecimiento global de la productividad.

El encarecimiento relativo de la mano de obra respecto del capital parece haber sido el factor principal que explicó la sustitución entre los dos factores. Tanto la apertura comercial, mediante la disminución de los aranceles a los bienes de capital, como la apreciación cambiaria, encareciendo el costo de la mano de obra, explican gran parte del cambio en la relación de precios. La evolución de los precios de estos dos factores entre 1990 y 1996, muestra que la mano de obra aumentó cerca de un 70% mientras el costo del capital disminuyó alrededor de un 25%. Particularmente necesaria resultó la sustitución para el sector industrial que se vio expuesto a la competencia de productos importados, en donde el aumento de la productividad y la reducción de costos debían complementarse para poder seguir compitiendo en el mercado interno.

IV. Los ingresos por trabajo, los retornos educativos y la estructura salarial

En esta sección se presenta la evolución y los cambios en la estructura de las remuneraciones, principalmente las salariales, desde mitad de los ochenta a fines de los noventa. En cuanto a las remuneraciones del trabajo, se distinguió entre los ingresos de cuatro categorías de ocupación: los provenientes del trabajo dependiente en el sector privado y en el público, y los derivados del trabajo por cuenta propia con y sin local. A su vez, el análisis de los cambios en la estructura de las remuneraciones se refirió exclusivamente a las modificaciones de los salarios privados relativos entre niveles de calificación, género, regiones geográficas, tamaño del establecimiento y sectores de actividad. La opción por excluir del estudio a los trabajadores públicos se debió a que los cambios en su pirámide reflejan, al menos parcialmente, aspectos de decisión institucional menos ligados a situaciones de mercado.

Los ingresos del trabajo

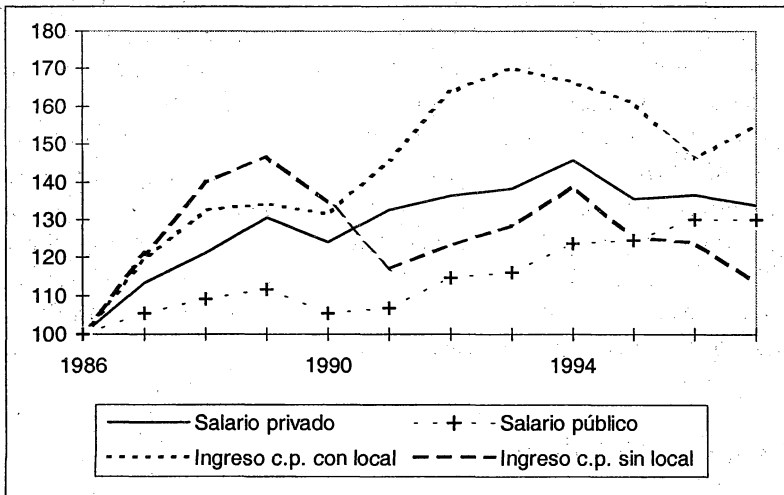
En el período de estudio, la mitad de los ingresos del trabajo provinieron de remuneraciones pagadas por el sector privado, mientras que el sector público respondió por aproximadamente un cuarto de ellos. Ello se

refleja en la importante contribución de los salarios privados a la explicación de la variación de los ingresos del trabajo, tal como se verá más adelante.

La evolución de las participaciones de las distintas fuentes de ingreso se dio en un contexto de tendencia creciente del salario real privado por asalariado y por hora hasta 1994 (un incremento del 6% anual entre 1986 y 1990 y del 4% entre 1990 y 1994). A partir de entonces, el salario real disminuyó un 3% anual promedio entre 1994 y 1997.⁷ A su vez, la relación entre salarios públicos y privados experimentó un decrecimiento hasta 1994, dado por el menor ritmo de crecimiento del salario público (3% anual). A partir de 1995 la tendencia se revierte en base al aumento real que tuvieron las remuneraciones de los empleados públicos (gráfico 4).

La evolución de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia fue diferente según declararan trabajar con o sin local físico. Los ingresos de los últimos presentaron oscilaciones que no permitieron visualizar una tendencia en el período. En cambio, su evolución para los primeros fue similar a los salarios privados, con un incremento superior entre 1986 y 1994 (7% anual) y una disminución levemente inferior a partir de entonces (2% anual).

Gráfico 4: Evolución del ingreso por ocupado por categoría de la ocupación



7. Estas tasas fueron calculadas a partir de la ECH. La información del índice de salarios reales privados, si bien presentó una evolución similar, arrojó tasas de variación diferentes.

Los retornos a la educación

El nivel educativo de la población, tradicionalmente superior en Montevideo que en el resto del país urbano, mostró una tendencia creciente durante todo el siglo producto de que cada generación realizó una inversión en educación mayor que las anteriores. En el período de estudio, este comportamiento se reflejó en una disminución del porcentaje de personas con menos años de 9 años de educación (mínimo obligatorio actual) en la PEA de 57% en 1991 a 49% en 1997. Mientras, el número de trabajadores con 9 a 12 años de educación creció continuamente y de forma más acentuada que los de nivel terciario pasando de representar el 30% de la PEA en 1991 al 35% en 1997.

Una de las interrogantes que surge ante este contexto, al cual se suma un aumento de la tasa de escolaridad en los niveles terciarios de las generaciones que aún no han ingresado al mercado de trabajo, refiere a en qué medida la demanda ha venido acompañando este cambio en la oferta. En particular, los planteos tradicionales aducen que, en el marco de un proceso de liberalización comercial, los países en desarrollo asisten a un crecimiento relativo de la oferta no calificada debido a ventajas comparativas. En Uruguay, al comenzar el proceso de integración en el Mercosur, este argumento fue adaptado en el sentido que la existencia de un elevado capital educativo en relación a Brasil conduciría a un aumento relativo de la demanda de mano de obra calificada. Entre los planteos menos tradicionales, también se ha esgrimido en Uruguay que la profundización de la difusión de las nuevas tecnologías –apoyada además por el contexto de alta movilidad de capitales– apuntaría en la misma dirección.

A continuación se presentan tres indicadores sugerentes a la hora de analizar los cambios en la demanda. Uno de ellos refiere al desempleo, otro a la inserción en términos de calidad de empleo y el tercero a la rentabilidad de la educación. Su análisis sugiere que en la década ha crecido la demanda relativa de mano de obra calificada, si bien los problemas de empleo del período 1995-97 oscurecen la interpretación de los resultados.

Durante la década de los noventa, el desempleo fue menor cuanto mayor el nivel educativo. Así, la población con nivel educativo terciario arrojó menores tasas de desempleo que los otros dos sub-grupos. Además, el desempleo de dicho grupo no se vio particularmente afectado en los años 1995-97 (cuadro 5). Mientras tanto, el grupo más afectado en dicho lapso fue el de 9 a 12 años de educación, para el cual la tasa de desempleo trepó de casi 9% a 12%. Por último, si bien en dicho trienio

también se vio afectada la población con menos de 9 años de educación, el crecimiento de su desempleo comenzó antes de la recesión de 1995.

Cuadro 5: Actividad y desempleo según años de escolaridad

Años	1991	1994	1997
PEA	100,0	100,0	100,0
0 a 8 años	56,7	54,1	49,5
9 a 12	29,7	31,8	35,2
13 y más	13,6	14,1	15,3
Tasa de desempleo			
0 a 8 años	9,3	10,4	12,2
9 a 12	8,8	8,9	12,0
13 y más	6,8	5,5	7,0

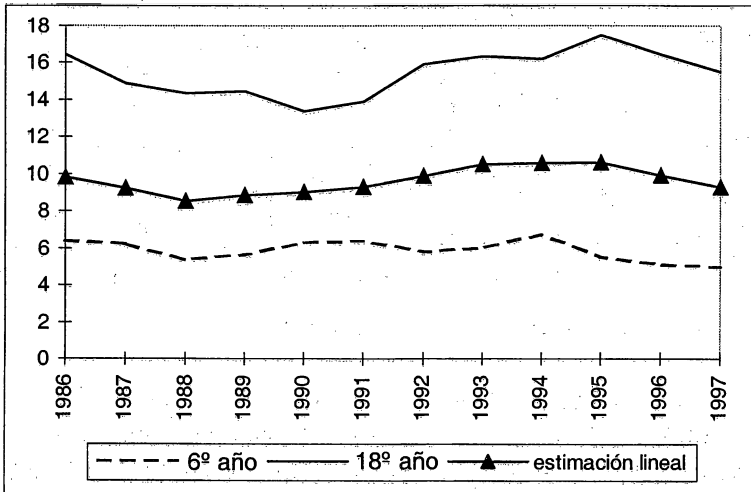
Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

La evolución de la participación de diferentes categorías de trabajadores en la ocupación de los distintos grupos educativos indica que cambios en la demanda afectaron negativamente a los trabajadores con menos de nueve años de educación. En efecto, su inserción en microempresas y por cuenta propia presentó una tendencia creciente continua durante los años noventa, pasando de representar el 25% en 1991-92 al 29% en 1997. Esta tendencia no se percibió en los otros dos grupos educativos, si bien para los trabajadores con 9 a 12 años de educación su participación creció de 23% en 1991 a 25% en 1997. Por otra parte, a partir de 1995, el subempleo y/o la precariedad creció para los trabajadores con menos de 12 años de educación: de 20 a 23% para los de menos de 9 y de 18% a 20% para los de 9 a 12.

Por último, existen diversas estimaciones de la tasa de retorno a la educación que señalan un crecimiento en los años noventa. Ello se recoge en tres estimaciones con diferentes especificaciones que fueron realizadas utilizando los cortes transversales de la ECH para los distintos años de las décadas de los ochenta y los noventa (Miles y Rossi, 1998; Torello y Casacuberta, 1996; Bucheli y Furtado, 1999). En términos generales, las tasas de retorno estimadas en ecuaciones tipo Mincer con una especificación lineal de la educación arrojaron una tendencia decreciente en los años ochenta. Posteriormente, en la década de los noventa, la tasa de retorno presentó una forma de U invertida con un pico en 1995. Mientras, en una especificación cuadrática, el parámetro del cuadrado de la

educación –positivo durante todo el período– creció durante los años noventa y en particular a partir de 1995.

Gráfico 5: Tasa de retorno de la educación (%)



Notas:

6º año: corresponde al retorno del sexto año de educación, estimado con una función de salarios cuadrática en los años de escolaridad.

18º año: ídem al anterior para el año lectivo 18.

Estimación lineal: corresponde al retorno estimado con una función lineal en años de escolaridad.

Por otra parte, el análisis de la relación entre educación e ingresos se pudo afinar desagregando el ingreso per cápita en tres grupos según el nivel de instrucción de los jefes de hogar: bajo, menos de 9 años; medio, entre 9 y 15 años; y alto, más de 15 años. En este caso se consideraron todos los ingresos y no sólo los del trabajo en el sector privado. No obstante, la evolución del ingreso per cápita por nivel educativo que se observa en el cuadro 6 es similar a la de los retornos a la educación.

Cuadro 6: Variación del ingreso per cápita del hogar según nivel de educación del jefe y contribuciones a la variación total. En porcentajes

Nivel	Tasa de variación de ingreso			Contribución absoluta		
	1986/90	1990/94	1994/97	1986/90	1990/94	1994/97
Total	7,0	5,5	-2,2	7,0	5,5	-2,2
Nivel bajo	6,5	4,1	-3,0	2,7	1,7	-2,0
Cantidad				-1,0	-0,4	-0,5
Precio				3,7	2,2	-1,5
Nivel medio	6,3	5,7	-2,7	3,2	2,6	-0,2
Cantidad				1,2	0,7	0,8
Precio				1,9	2,0	-1,0
Nivel alto	4,5	7,9	-1,3	1,0	1,1	0,0
Cantidad				0,5	0,2	0,2
Precio				0,5	1,0	-0,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ECH.

En efecto, de las tasas de variación del ingreso per cápita se desprende que la evolución del retorno se tradujo en los años ochenta en una tasa de crecimiento menor para el grupo de personas en hogares con un jefe de alto nivel educativo (4,5% versus 6,5% para los otros dos grupos). En cambio, entre 1990 y 1994, el ingreso per cápita del grupo alto creció por encima del resto: 8% versus 6% del grupo medio y 4% del grupo bajo.

A partir de 1994, el ingreso per cápita cayó en los tres grupos, en forma más acusada en el subconjunto de personas en hogares con jefe de bajo nivel educativo. La distinción entre los efectos precio y cantidad señaló que los miembros de hogares con jefes con mayor educación absorbieron parte de la caída del ingreso per cápita vía empleo. Así, el efecto precio, o sea la contribución de la variación del ingreso per cápita por perceptor, fue negativa para los tres grupos; en cambio, el efecto cantidad, o sea la participación de perceptores de ingresos en el total de miembros del hogar, fue negativa para el grupo "nivel bajo", casi nula para el grupo "medio" y positiva para el "alto". Ello se condice con la evolución que presentaron las tasas de desempleo en los últimos años: los grupos de menor nivel educativo aumentaron más la probabilidad de estar desocupados que la de aquellos con más años de educación.

La estructura de los salarios privados

Para analizar la evolución de los diferenciales de salarios entre sectores, se recurrió a dos estimaciones. Por un lado, se intentó distinguir entre transables y no transables (estimación 1 de la tabla 1), representados los primeros por la industria y los segundos por el resto de los sectores. Por otro lado, se trabajó con seis sectores, esto es, desagregando los no transables en Construcción, Comercio, restaurantes y hoteles, Transporte y comunicaciones, Servicios financieros y a empresas, Servicios sociales y personales y Otros, recogidos en variables binarias (estimación 2 de la tabla 1).

De acuerdo a la estimación 1, en la segunda mitad de los años ochenta los trabajadores del sector industrial percibían remuneraciones superiores al resto de los sectores en su conjunto. La evolución de los parámetros sugirió la existencia de una tendencia decreciente de esta brecha, al punto que en 1997 fue inferior al no transable (gráfico 6).⁸

Por tanto, a la pérdida de participación del empleo en la industria –reseñada en la sección anterior– se agregó el descenso del salario relativo industrial. Debe tenerse en cuenta que este descenso no puede explicarse en base a la evolución relativa de la productividad sectorial, dado que la industria fue el sector que más aportó al crecimiento de la productividad global. Más bien fue el cambio en su valor que parece explicar en parte dichas variaciones debido al encarecimiento de los bienes no transables respecto a los transables.

En otra línea de argumentos, la caída relativa del salario industrial es compatible con la mayor exposición a la competencia que tuvieron que enfrentar las empresas industriales ante la disminución y eliminación de los mecanismos de protección comercial. En este sentido, la capacidad de los sindicatos para captar la renta originada en el poder de mercado que mantenían las empresas industriales antes de la liberalización comercial disminuyó fuertemente. A su vez, este escenario seguramente habría debilitado los incentivos a la sindicalización, con lo cual decreció la participación de trabajadores sindicalizados en la industria.

También debe tomarse en cuenta que la pérdida de empleos en la industria, particularmente a partir de 1995, operó en el proceso de negociación salarial vía cláusulas de reajuste que acompañaron parcialmente la evolución del tipo de cambio y abandonaron la pauta que indexaba

8. Entre 1986 y 1992 el parámetro de la variable binaria que identificaba al sector industrial disminuyó, si bien no presentó diferencias significativas entre los años. Entre 1993 a 1996, los parámetros no fueron estadísticamente diferentes de 0 al 90%. En el año 1997, el coeficiente fue negativo con un grado de significación de 95%.

salarios según inflación. La negociación salarial, por su parte, se traslada desde el ámbito sectorial hacia el acuerdo a nivel de empresa.

Cuadro 7: Estimación de ecuación salarial

Las ecuaciones de salarios fueron estimadas a partir de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) para una serie de doce años consecutivos, de 1986 a 1997. La población utilizada se compuso de los asalariados de 18 o más años de edad cuya ocupación principal se desempeña en el sector privado.

La ecuación, estimada por mínimos cuadrados ordinarios, fue:

$$\log w = \alpha + \beta_1 E + \beta_2 E^2 + \delta_1 EX + \delta_2 EX^2 + \sum_j \theta_j SEC_j + \phi TAM + \delta REG + \lambda SEX + \varepsilon$$

La letra w representa el salario por hora trabajada. El salario mensual real fue calculado como las remuneraciones percibidas el mes anterior a la entrevista en la ocupación principal, en dinero o especie (incluye, además del salario propiamente dicho, las horas extras, los beneficios sociales y las propinas) deflactadas por el índice de precios al consumo. El salario por hora fue calculado dividiendo por cuatro veces las horas informadas por la ECH, que refieren a la semana anterior a la entrevista.

El indicador de los años de educación (E) fue construido utilizando conjuntamente la información sobre el último nivel de enseñanza alcanzado y el último año aprobado en dicho nivel. Para calcular dicho indicador, al último año aprobado reportado se le sumó el número de años acumulados en los niveles previos previstos en el sistema de enseñanza. La experiencia (EX) se calculó como la edad menos los años de educación menos seis.

Con respecto a los sectores de actividad (SEC), se construyeron variables binarias que tomaron valor uno cuando el trabajador se desempeñaba en el sector. Se consideró dos tipos de vectores. En uno de ellos, se distinguió la pertenencia a la industria manufacturera del resto ($SECIND$). En el otro, se desagregó: la industria manufacturera, la construcción ($SECCON$), el comercio ($SECCOM$), el transporte y comunicaciones ($SECTAN$), los establecimientos financieros y de servicios a empresas ($SECBAN$), los servicios ($SEC SER$) y un rubro otros, que comprendió al sector agropecuario, minero y forestal, la electricidad gas y agua, y otros sectores no identificados ($SECOT$).

La variable TAM corresponde al tamaño del establecimiento. Tomó valor uno para las personas ocupadas en establecimientos con 5 o más trabajadores. Las variables REG y SEX son también binarias. La primera tomó valor uno para los residentes en Montevideo; la segunda, tomó valor uno para las mujeres.

Cuadro 7: Estimación de ecuación salarial (continuación)

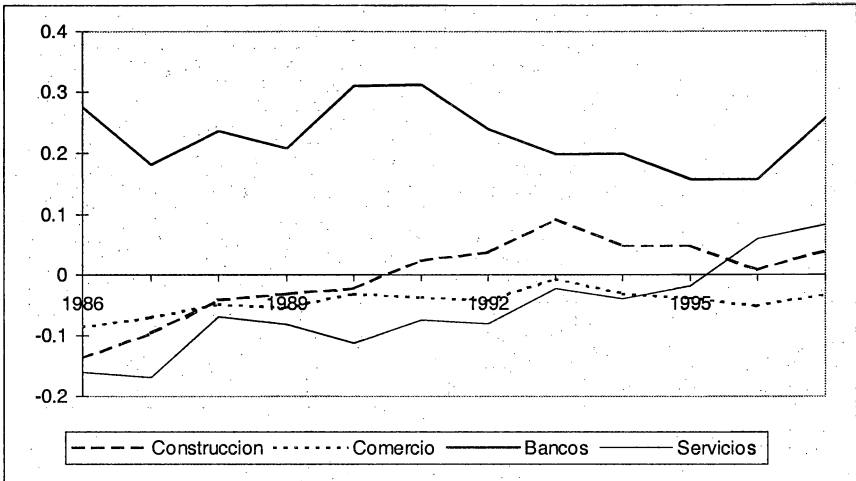
Estimación 1

Variable	1986		1990		1994		1997	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t
E	0,0331	4,988	0,0412	6,265	0,0351	5,228	0,0081	1,186
E ²	0,0038	11,029	0,0028	8,426	0,0038	11,420	0,0046	13,665
EX	0,0443	28,284	0,0379	26,936	0,0434	33,562	0,0435	34,497
EX ²	-0,0006	-21,911	-0,0005	-19,658	-0,0006	-23,961	-0,0006	-24,136
TAM	0,2441	14,975	0,2576	16,606	0,2218	14,655	0,3257	25,415
SECIND	0,0834	6,259	0,0350	2,879	0,0208	1,658	-0,0272	-2,035
REG	0,3303	26,563	0,2807	24,507	0,3511	31,200	0,3275	29,337
SEX	-0,4180	-33,502	-0,3825	-33,812	-0,3112	-28,247	-0,1469	-13,042
Constante	3,4110	85,324	3,6891	94,797	3,6529	93,990	3,6500	95,513
R ² ajustado	0,3652		0,3437		0,3826		0,3871	

Estimación 2:

Variable	1986		1990		1994		1997	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t
E	0,0218	3,282	0,0332	5,044	0,0278	4,128	0,0058	0,847
E ²	0,0042	12,130	0,0030	9,035	0,0039	11,955	0,0044	13,138
EX	0,0442	28,510	0,0383	27,507	0,0439	34,033	0,0430	34,142
EX ²	-0,0006	-22,195	-0,0005	-20,229	-0,0006	-24,387	-0,0006	-24,232
TAM	0,2621	15,983	0,2766	17,832	0,2134	14,098	0,3405	26,149
SECCON	-0,1377	-4,831	-0,0236	-1,032	0,0472	2,099	0,0379	1,475
SECCOM	-0,0873	-4,948	-0,0328	-1,999	-0,0327	-2,001	-0,0336	-2,033
SECTRAN	-0,0007	-0,028	0,0015	0,062	-0,0153	-0,660	-0,0138	-0,593
SECBAN	0,2750	9,542	0,3108	11,771	0,1996	8,237	0,2575	11,087
SECSER	-0,1606	-9,846	-0,1135	-7,691	-0,0410	-2,654	0,0821	5,062
SECOT	0,0555	0,570	0,1103	1,237	-0,3005	-10,588	-0,1859	-7,001
REG	0,3239	26,270	0,2733	23,977	0,3344	29,740	0,3082	27,469
SEX	-0,3821	-28,036	-0,3470	-28,120	-0,3094	-25,240	-0,1824	-15,013
Constante	3,5338	86,045	3,7465	93,284	3,7316	91,547	3,6747	90,969
R ² ajustado	0,3794		0,3588		0,3941		0,3991	

Gráfico 6: Valor estimado de los parámetros correspondientes a las variables binarias representativas de los sectores



Nota: Construcción, Comercio, Bancos y Servicios: corresponde a una estimación en que cada sector se identificó con una variable binaria. Además, la estimación incluyó el Transporte y Comunicaciones (la evolución de este coeficiente se situó próxima al eje de las abscisas) y un conjunto no identificado ("Otros").

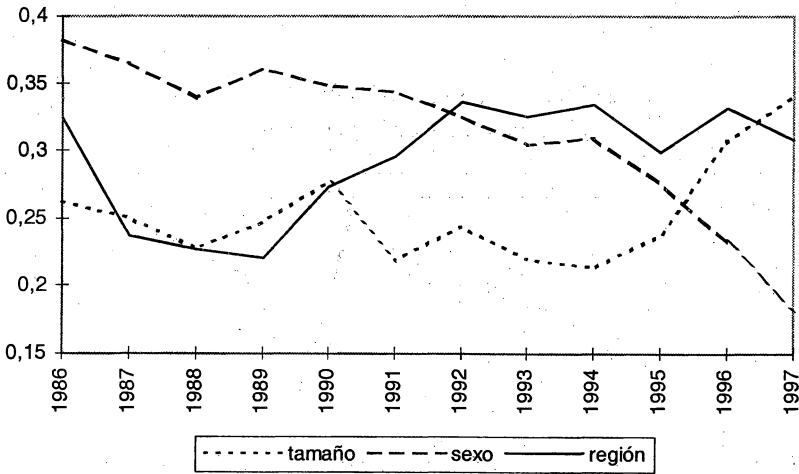
Con respecto al tamaño del establecimiento (gráfico 7), definido por una variable binaria que distinguió los establecimientos con 5 ocupados o más, su efecto fue significativo y de signo positivo durante todo el período. El diferencial asociado al tamaño se mantuvo relativamente estable en el tiempo, aunque su impacto crece a partir de 1994. Por otro lado, las remuneraciones de Montevideo estuvieron en todo el período por encima de las del Interior urbano. Se pueden, no obstante, diferenciar los años ochenta de los noventa, por poseer los primeros una brecha menor.

En cuanto a las remuneraciones por sexo, se constató una clara tendencia a la disminución de las diferenciales salariales entre hombres y mujeres en todo el período.

Por otro lado, analizando el impacto de la evolución de los ingresos per cápita según sexo del jefe de hogar, se observó que el mismo experimentó fuertes cambios en el período de análisis. En Uruguay, el ingreso per cápita en los hogares con jefatura masculina fue 6% superior en el año 1986; esta diferencia presentó una tendencia decreciente hasta que en 1993 la relación se invirtió. Así, en 1997, el ingreso per cápita en los hogares de jefatura femenina fue levemente superior (1%). Dado el bajo

porcentaje de jefes de hogar femenino, su contribución a la variación del ingreso per cápita es menor, aunque la misma se incrementó a lo largo del período en un contexto de una tendencia creciente de la participación de estos hogares.

Gráfico 7: Valor de los parámetros estimados correspondientes a las variables binarias que identifican el sexo del trabajador, la región geográfica y el tamaño del establecimiento



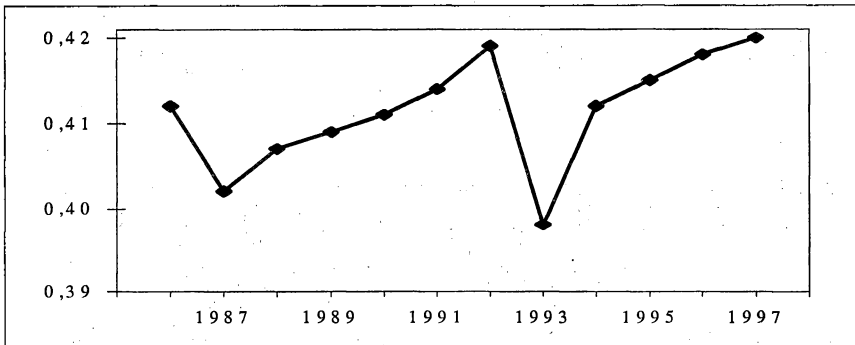
Notas: tamaño: toma valor 1 para los establecimientos con 5 o más ocupados; sexo: toma valor 1 para los hombres; región: toma valor 1 para Montevideo.

V. La distribución del ingreso y la evolución de la pobreza en los noventa

La distribución del ingreso en Uruguay durante los noventa se mantiene bastante estable en términos del índice de Gini. En efecto, este indicador oscila en torno al 0,41, sin sobrepasar los intervalos de confianza para el mismo durante todo el período, considerando al ingreso per cápita como unidad de medida y a los hogares como unidad de análisis. Se admite no obstante que esta estabilidad aparente es el resultado de fuerzas contrapuestas que logran mantener un equilibrio estable. La tendencia

concentradora de todo proceso de apertura comercial y reducción del Estado, así como la caída de la industria manufacturera en beneficio de otros sectores que demandan mano de obra más calificada son todas fuerzas concentradoras. Por otro lado, se han citado al incremento de la actividad de los sectores de menores ingresos, la expansión importante del sistema educativo en esos mismos sectores, así como el todavía importante papel del sector público en la estructura salarial del país urbano como fuerzas desconcentradoras a nivel de distribución del ingreso tomando a los hogares como unidad. El gráfico 8 muestra la evolución observada de la concentración. Se observa un movimiento atípico en 1993 que se atribuye a factores muestrales.

Gráfico 8: Valores del índice de Gini
e intervalos de confianza al 95%



Fuente: Bucheli y Furtado (1999).

De acuerdo al trabajo de Bucheli y Furtado (1999), las mismas conclusiones se mantiene utilizando los índices de Atkinson y el de Entropía grado 0; sin embargo, con el Entropía grado 1, los resultados no muestran una diferenciación significativa entre las dos décadas. Por otro lado, si se toma como unidad de medida el ingreso por adulto equivalente en lugar del ingreso per cápita (Vigorito, 1998), la distribución del ingreso permanece estable desde los ochenta, para todos los indicadores.

En relación a la evolución de la pobreza, es interesante notar la mejora apreciable que la misma tuvo a partir del reestablecimiento democrático en 1985. El crecimiento en el producto se tradujo en una disminución en la pobreza hasta 1994 en forma casi lineal. A partir de la recesión de 1995, no obstante, se advierte un leve ascenso y cierta estabilidad a partir de 1997, cuando se alcanza un 16% de hogares bajo la línea de pobreza.

Cuadro 8: Evolución de la pobreza de los hogares. País urbano

1990	20.5%	1994	12.8%
1991	17.9%	1995	14.7%
1992	15.2%	1996	15.7%
1993	13.6%	1997	16.0%

Fuente: Informe de Desarrollo Humano en Uruguay, PNUD.

VI. Microsimulaciones contrafácticas

Los datos

Las simulaciones realizadas utilizan la Encuesta Continua de Hogares (ECH) para las áreas urbanas del país.⁹ El cuadro 8 muestra las características de las muestras utilizadas:

Cuadro 9: Características de las muestras utilizadas para 1991 y 1997. Encuesta Continua de Hogares (INE)

	1991	1997
Hogares		
- Montevideo	9.700	9.812
- Interior urbano	9.374	10.191
- Uruguay urbano	19.074	20.003
Personas		
- Montevideo	31.212	30.730
- Interior urbano	31.298	33.298
- Uruguay urbano	62.510	64.028

9. La ECH se realiza en forma continua desde 1968 y no por ondas. Si bien se desea evaluar el impacto de la profundización de la apertura comercial en el bienestar de los hogares durante la década de los 90, se optó por elegir dos años totales de observaciones: 1991 y 1997. Esto posibilita que los cuestionarios y variables investigadas sean homogéneos, especialmente en relación a la captación de ingresos y otras variables claves. Antes de 1991 regía otro cuestionario y desde 1998 se encuentra en vigencia un diseño muestral que marca sensibles diferencias que podrían introducir sesgos importantes en la comparación.

La adaptación metodológica en el caso de Uruguay

La metodología utilizada es la contenida en el capítulo 2 del libro, es decir, se opta por simular una situación para 1997. En el caso de Uruguay, se optó por imponer las condiciones prevalecientes en 1991 como alternativas a las que efectivamente ocurrieron en 1997, con el fin de observar cuáles hubieran sido los impactos sobre la distribución de los ingresos de los hogares y los niveles de pobreza, de no haber existido la profundización de la apertura luego del Tratado de Asunción de 1991.

Los lineamientos analíticos que se describen en el capítulo correspondiente, parten de varias simplificaciones que es importante tener en cuenta. En primer lugar, los cambios en las medidas de bienestar se atribuyen al proceso de apertura comercial dada en el país, aunque es seguro que otros factores también pudieron alterarlos. Se ha supuesto que los ingresos no provenientes del mercado de trabajo no se modifican como consecuencia de este proceso, por lo que la alteración contrafáctica se hará únicamente a los ingresos del trabajo. Por otra parte, se supone también cierta estacionariedad en los comportamientos demográficos, lo que en el caso de Uruguay no es dramático, ya que la formación de hogares y el dinamismo poblacional no han cambiado en el período estudiado. Ciertas variables, como la tasa de participación femenina, ya habían experimentado cambios antes de los noventa por lo que es dable esperar que no alteren las conclusiones.

A los efectos de la aplicación de la metodología común a todos los estudios de países contenidos en el presente libro (ver capítulo 2), se optó por clasificar la población en edad de trabajar –14 años y más en el caso de Uruguay– en seis grupos “demográficos” o tipos de trabajadores, según sexo y nivel educativo. Así, se definieron tres estratos de educación: primaria (hasta 6 años de educación), secundaria (hasta 12 años) y terciaria (13 y más años). Por otra parte, se identificaron segmentos del mercado de trabajo para las simulaciones a los efectos de analizar, con mayor claridad y propiedad, los efectos atribuibles al proceso de apertura comercial y sus consecuencias en el mercado laboral y la distribución del ingreso. Para ello, se tomaron en cuenta tres aspectos: la categoría de la ocupación, el tamaño del establecimiento en donde se desempeña el trabajador y la rama de actividad. En lo referido a la categoría, se identificaron cuatro grupos: asalariados del sector público, del sector privado, trabajadores por cuenta propia y otros informales y, finalmente, patrones o dueños de empresas.

En lo que se refiere al tamaño de los establecimientos, el análisis es pertinente únicamente para los asalariados privados, por lo que se

desagregaron los trabajadores de empresas de menos de 10 ocupados de los asalariados de empresas de 10 y más. Esta diferenciación se hizo con el fin de poder identificar ciertas variables relativas al grado de informalidad de la inserción laboral, aunque lógicamente se combinó con categoría y rama. No se incluyó en estos segmentos la dimensión del tipo de ocupación con el fin de poder contar con casos suficientes en las celdas de la simulación como se verá más adelante. Finalmente, en cuanto a la rama de actividad, se especificaron cuatro grupos: industria manufacturera, comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables (servicios como electricidad, gas, agua, a empresas, comunales, etc. transporte y construcción). La elección de estos grupos se hizo para resaltar el carácter transable o no del sector para identificar los cambios importantes que se dieron en el período considerado en la estructura del empleo.

Por lo tanto, estas dimensiones permitieron especificar finalmente 20 segmentos del mercado de trabajo que surgen de la combinación de las dimensiones reseñadas.¹⁰ La apertura elegida fue posible dado que se utilizaron las muestras completas anuales para ambos años elegidos, lo que aseguraba suficiente información para las simulaciones.¹¹ Es de señalar, finalmente, que en el caso de Uruguay, se realizó una calibración de los datos ajustando el ingreso por trabajo de cada ocupado con relación al ingreso medio del grupo demográfico y económico al que pertenecía con el fin de evitar introducir cambios espurios en la distribución del ingreso y en los niveles de pobreza según se desarrolla en el capítulo 2 del presente libro. También se realizó un "ranking" de sectores en función del ingreso promedio de cada grupo demográfico: a los inactivos le siguen los desocupados y luego los ocupados de los sectores de ingresos peores hasta los mejores. Esto asegura una simulación más razonable a los efectos de la imputación de los ingresos a desocupados que pasan a ser ocupados o a inactivos que pasan a ser activos (ya sea ocupados como desocupados).

10. Las categorías resultantes fueron: asalariados públicos de: sector industrial, comercio, y servicios financieros y comunicaciones y de otros no transables; asalariados privados de empresas de menos de 10 ocupados, sector industrial, del sector comercio y de servicios financieros y comunicaciones y de otros no transables; asalariados privados de empresas de más de 10 ocupados, sector industrial, sector comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables, trabajadores por cuenta propia y otros informales, sector industrial, sector comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables; patrones del sector industrial, comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables.

11. Por otra parte, las muestras mensuales son independientes y autoponderadas, por lo que se no se presentaron problemas de representatividad ni estimación.

A los efectos de realizar las microsimulaciones, se trabajó con cuatro fases por separado, analizándose la última desagregada en cinco fases adicionales para enriquecer el análisis. En todas las etapas se consideraron como variables contrafácticas, las prevalcientes en 1991, antes que el proceso de apertura comercial se hubiese intensificado como se ilustró anteriormente. Las fases fueron: (a) alteración de la tasa de participación; (b) alteración de la tasa de desempleo; (c) efectos de los cambios en la estructura del empleo y (d) cambios en la estructura y niveles salariales. Esta última fase, a su vez, se estudió en dos aspectos: su componente de estructura salarial (con tres sub-fases identificadas como: efecto demográfico, efecto educación y efecto sectorial) y sus niveles salariales. Las simulaciones se replicaron 35 veces con el fin de contar con intervalos de confianza de los promedios estimados.

Como indicadores de análisis se eligieron: el índice de Gini para estudiar la concentración del ingreso y las tres medidas de pobreza P0, P1 y P2, propuestas por Foster, Greer y Thorbecke (1984), a los efectos de evaluar el porcentaje de hogares y personas bajo la línea de pobreza (P0), la llamada "brecha" (P1) y la severidad de la misma (P2).

En la simulación se utilizaron tres conceptos de ingresos a los efectos de estudiar el impacto de la liberalización en las dimensiones citadas: el ingreso real per cápita de los hogares como variable de medida, los ingresos salariales por ocupación de las personas y los ingresos por trabajo per cápita del hogar.¹² En lo referido a la línea de pobreza, se utilizó la línea per cápita actualizada estimada por el INE/CEPAL/BID (1996) en base a la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (1994-95). La misma cobra especial sentido en el caso del estudio del ingreso per cápita del hogar, puesto que ésta fue la variable estudiada al estimar dicha línea. En el caso del estudio de las otras variables del ingreso, la línea puede verse como un "umbral" discriminante de situaciones pero no se puede hablar estrictamente de "pobreza".

Luego de las microsimulaciones de cada fase por separado, se realizaron otras tendientes a captar los efectos acumulativos secuenciales de las diferentes fases en la distribución del ingreso y en los porcentajes de pobreza. Para ello se consideraron las tres primeras fases (participación,

12. Los ingresos de los hogares comprenden los salariales y los no salariales, incluyéndose el valor imputado de la renta de la vivienda. En el ingreso del hogar no se incluyó el del servicio doméstico con habitación en el hogar, ya que constituye otro hogar, evitando computarse también como miembro. No se utilizaron escalas de equivalencia. En los ingresos por trabajo per cápita se computó el ingreso por trabajo del hogar y se dividió por el número de miembros del hogar. En el caso del ingreso salarial personal se trabajó con los ocupados con ingresos y se incluyó todo el ingreso percibido por ocupación.

desempleo y estructura del empleo) y luego el cambio en la estructura salarial por efecto demográfico, efecto educación y efectos sectorial, para finalmente estudiar el cambio en los niveles salariales.

Resultados

Los resultados de las microsimulaciones contrafácticas se presentan en los cuadros 10 a 12, donde, para cada concepto de ingreso estudiado se exponen los resultados, para cada fase por separado, primero, y en forma acumulativa, después, en la distribución del ingreso y en los porcentajes de pobreza (medidos a través de los indicadores FGT).

Como ya se señala anteriormente, las simulaciones partieron de considerar, como variables contrafácticas, las que se daban en 1991, antes de la profundización de la apertura comercial. Por tanto, de la comparación entre lo que se dio verdaderamente en 1997, con el proceso en marcha, y lo que se hubiera dado si el proceso no se hubiese profundizado, se pueden inferir los efectos del proceso en el bienestar de los hogares y personas del país urbano.

La distribución de los ingresos per cápita del hogar que analiza el cuadro 10 muestra que las variaciones simuladas de los coeficientes de Gini no son dramáticas, aunque se advierten algunos elementos interesantes. Se puede advertir, que de no haber existido profundización de la apertura comercial, se hubiera obtenido una leve desconcentración del ingreso ya que se habría evitado efectos provenientes de la alteración de la tasa de desempleo, la estructura del empleo y dos aspectos relacionados con la estructura salarial: las brechas salariales entre grupos calificados y no calificados dentro de los sectores y las propias diferencias entre sectores. Este efecto y los relacionados a la estructura del empleo y el desempleo son los que aparecen como más concentradores del ingreso por la profundización de la apertura comercial. Esto se debe a que las diferencias salariales dentro de los sectores se han agudizado con la apertura de la economía y a que los retornos a la educación han crecido. Mientras, los cambios en los niveles salariales y en la participación prácticamente no tienen efectos en la distribución.

Al ver las fases acumuladas en forma secuencial, es interesante advertir que los diferentes efectos acumulados tienden todos a mostrar una mayor equidad de haber existido las condiciones de 1991 en 1997. La secuencia que incorpora el efecto acumulativo de todas las fases hasta la correspondiente a la estructura salarial en su efecto calificación o educación es la que muestra un efecto más desconcentrador, lo que pone de

manifiesto la importancia de los diferenciales salariales en función de la calificación que se dio en el proceso de liberalización comercial.

Cuando se enfoca la distribución de los ingresos por trabajo per cápita del hogar y la distribución de los ingresos por ocupación personales (cuadros 11 y 12) se intenta aislar los efectos debidos estrictamente a factores vinculados al mercado laboral, dejando de lado los componentes que no se relacionan con él —como los ingresos por jubilaciones, pensiones, rentas u otro tipo de ingreso del hogar. En ambos casos se advierte una tendencia a un deterioro real en la distribución del ingreso. ¿Qué hubiera pasado en 1997 de haber existido las condiciones previas a la liberalización comercial? En el caso de la distribución del ingreso por trabajo per cápita del hogar, tanto los efectos participación y desempleo, como los cambios en la estructura del empleo y salarial hubieran conducido a una mayor equidad. Mientras, la simulación relacionada al nivel salarial arroja un índice de Gini mayor. Ello significa que el cambio de los niveles salariales ocurridos entre 1991 y 1997 contribuyó a desconcentrar el ingreso por trabajo per cápita de los hogares.

Si se observa el cuadro 12, en donde se estudia la distribución de los ingresos salariales, se advierte que existieron presiones concentradoras atribuibles a los efectos desempleo, estructura del empleo y principalmente a los cambios de la estructura salarial que recogen el efecto calificación dentro de los sectores. En relación a las fases acumuladas, la desconcentración que hubiera existido en 1997 si hubieran prevalecido las condiciones anteriores es notoria: todos los efectos acumulados tienden a disminuir el grado de desigualdad, especialmente al acumular la fase de diferenciación de calificación en la estructura salarial. Únicamente el efecto del nivel salarial es de signo contrario, pero no logra contrarrestar los anteriores.

En cuanto a la pobreza medida en función del ingreso per cápita del hogar, se advierte que no existe el efecto participación, mientras que el desempleo y los cambios en la estructura del empleo ocurridos tienden a aumentar el porcentaje de hogares urbanos por debajo de la línea. A su vez, el efecto del cambio en la estructura salarial debido al factor demográfico dejaría prácticamente incambiado el porcentaje, pero de no haber existido un cambio en las brechas salariales entre grupos calificados y no calificados dentro de los sectores, hubiera disminuido el porcentaje de pobreza en casi un punto porcentual. Por su parte, el efecto real ocurrido de los cambios en los niveles salariales fue, a la vez que desconcentrador, causa de disminución del porcentaje de pobreza en más de un punto, por lo que en las simulaciones el resultado se traduce en un movimiento contrario. En resumen, de no haber existido cambios en el nivel salarial, la pobreza

hubiera sido mayor, mientras que los efectos de los cambios en la estructura salarial fueron de un signo contrario. En la acumulación de las fases se advierte una brusca caída en la pobreza hipotética con la sola acumulación de las primeras etapas. El descenso se da especialmente en lo relativo a diferenciales salariales por calificación y por el cambio operado en la estructura sectorial. Ello significa que los cambios ocurridos en los ingresos relativos por educación y sector hicieron aumentar la pobreza.

Al considerarse el ingreso por trabajo per cápita, los porcentajes de pobreza simulados son menores por los efectos desempleo y estructura del empleo, así como por la estructura salarial (efectos educación y sectorial). Mientras, el efecto participación y, especialmente, el efecto nivel salarial, arrojan índices de pobreza mayores. En la acumulación de las simulaciones se advierte que el efecto participación hace aumentar levemente la pobreza simulada o hipotética, lo que es claramente contrarrestado por los efectos desempleo, estructura del empleo y estructura salarial. El efecto de niveles de salarios neutraliza la tendencia hacia una disminución de la pobreza, la que efectivamente aumenta levemente pero no a niveles como los observados realmente en 1997. Así, los resultados encontrados son similares a los obtenidos cuando se analiza el ingreso per cápita total del hogar.

En cuanto a la distribución de los ingresos salariales el comportamiento es diferente en lo relacionado con la pobreza. Los efectos participación y desempleo hacen descender los niveles mostrando en las simulaciones porcentajes simulados mayores a los realmente observados. Ello es consistente puesto que el aumento del desempleo operado en el período hace que en las simulaciones se hayan incorporado ocupados con ingresos bajos y por ello aumentado los porcentajes de personas bajo los umbrales de pobreza. Por otra parte, durante el período analizado el verdadero salario relativo cayó pero creció en términos absolutos, por lo que es dable esperar que si se impone la situación preexistente en 1991 se obtenga un mayor porcentaje de pobreza. Paralelamente, el aumento de las brechas salariales entre calificados y no calificados pudo haber traído como consecuencia una caída en términos absolutos de los ingresos de los menos calificados, con similar efecto. En la acumulación total de las fases se advierte que la pobreza hubiera aumentado levemente con relación a lo imperante realmente en 1997 (cuadro 12).

En segundo lugar, los cambios en la estructura del empleo también aparecen como relevantes. En el período estudiado baja el peso en el empleo de la industria manufacturera en beneficio del comercio y los servicios (estos últimos muchas veces recogiendo desplazados por la industria a causa de la tercerización de actividades de baja productividad). Asimismo se observa un aumento de sectores cuentapropistas e informales

y asalariados privados en establecimientos de menos de 10 ocupados, estos últimos especialmente importante en los sectores de los no transables (cuadro 14). Por otra parte, los ingresos reales por ocupación en el sector público, durante la recesión de 1995, se mantuvieron, a diferencia de lo ocurrido en el sector privado asalariado y cuentapropista. Esto lleva a que, como en el período se dio un descenso del empleo público en el total, en la simulación se hiciera pasar trabajadores de privados a públicos, asegurando el mantenimiento de los ingresos salariales en términos reales y por tanto desconcentrando el ingreso y mejorando los niveles de pobreza hipotéticos.

Así, la estructura contrafáctica del empleo se caracterizó por una mayor participación del sector público, de los asalariados de empresas con menos de 10 ocupados y de patronos y un menor peso de los cuentapropista y otros informales. Como corolario, dada la estructura de ingresos por trabajo reales de 1997 (cuadro 14), se tendió a dar mayor peso a sectores de mayores ingresos. Esto se vio reforzado por la asignación de un mayor peso a la industria manufacturera en detrimento del comercio, ya que estos últimos presentaron en términos generales menores ingresos. Como resultado de todos estos movimientos, la simulación del efecto de alteración de la estructura del empleo da un efecto desconcentrador y de disminución de la pobreza. Es de señalar la importancia que en este efecto tuvo la disminución del empleo en el sector público que forma parte de una política que acompaña la apertura pero que tiene una lógica propia, tendiente a la mejora de la competitividad a nivel global.

En tercer lugar, en relación a la alteración de la estructura de los ingresos por ocupación, durante el período considerado los ingresos reales crecieron excepto para los asalariados privados de empresas de 10 y más ocupados en el comercio y servicios financieros y comunicaciones, para los trabajadores por cuenta propia y otros informales del comercio y para los patronos de la industria manufacturera (cuadro 14). Por lo tanto, la estructura contrafáctica presenta menores ingresos que la de 1997, con la consiguiente consecuencia en los porcentajes de pobreza de los hogares. Los asalariados públicos "contrafácticos" fueron los más perjudicados, dado que se les asignó ingresos especialmente bajos. Recuérdese, según lo reseñado anteriormente, que los salarios reales públicos se recompusieron a partir de 1995, luego de una década de desventaja con respecto al sector privado. Así, en 1997 los asalariados públicos mostraban altos ingresos, por lo que su disminución, combinada con el aumento del salario de los trabajadores del comercio por cuenta propia y de asalariados de empresas de más de 10 ocupados (de bajos ingresos en 1997) explica el menor índice de Gini en la simulación.

Estos comportamientos simulados obviamente no pueden ser atribuidos enteramente a la profundización de la apertura comercial pero sí puede concluirse que, de haber primado la situación de 1991 en 1997, los efectos acumulados hubieran sido más favorables a una mayor equidad y menor porcentajes de pobreza urbana (excepto en los niveles de pobreza de las personas ocupadas). Por otra parte, en el caso de la distribución del ingreso total per cápita de los hogares, es importante considerar la evolución de los ingresos no salariales (principalmente jubilaciones y pensiones) los que, en el período considerado, crecieron en términos reales, por encima de los salarios privados.

Cuadro 10: Uruguay. Resultados de las microsimulaciones para 1997.
Impacto en la distribución del ingreso total per cápita del hogar

Variables observadas en 1997		Variables observadas en 1991			
Gini	0,41915	Gini			0,40704
P0	0,16028	P0			0,18089
P1	0,04883	P1			0,05961
P2	0,02175	P2			0,02682
SIMULACIÓN DE FASES POR SEPARADO	Gini	PO	P1	P2	
Fase 1- Participación	0,41910	0,16010	0,04913	0,02208	
Intervalo confianza	0,41843-0,41977	0,15911-0,16110	0,04877-0,04948	0,02181-0,02235	
Fase 2- Desempleo	0,41575	0,15281	0,04578	0,02019	
Intervalo confianza	0,41533-0,41617	0,1519-0,15372	0,04547-0,04609	0,0200-0,02038	
Fase 3- Estructura del Empleo	0,41537	0,15535	0,0482	0,02226	
Intervalo confianza	0,41364-0,41711	0,15337-0,15733	0,04747-0,04894	0,02153-0,02299	
Fase 4a- Estructura salarial (efecto demográfico)	0,41939	0,16072	0,04879	0,02168	
Fase 4b- Estructura salarial (efecto educación)	0,41145	0,15343	0,04613	0,02038	
Fase 4c- Estructura salarial (efecto sectorial)	0,41771	0,15917	0,04814	0,02129	
Fase 4d- Nivel salarial	0,41974	0,17192	0,05279	0,02368	
SIMULACIÓN DE FASES ACUMULATIVAS	Gini	PO	P1	P2	
Fase 1	0,41910	0,16010	0,04913	0,02208	
Intervalo confianza	0,41843-0,41977	0,15911-0,16110	0,04877-0,04948	0,02181-0,02235	
Fase 1+2	0,41400	0,14896	0,04391	0,01914	
Intervalo confianza	0,41339-0,41462	0,14798-0,14994	0,04359-0,04422	0,01895-0,01933	
Fase 1+2+3	0,40745	0,13779	0,04050	0,01790	
Intervalo confianza	0,40582-0,40908	0,13597-0,13962	0,03995-0,04105	0,01743-0,01817	
Fase 1+2+3+4a	0,40741	0,13489	0,03924	0,01719	
Intervalo confianza	0,40572-0,40909	0,13261-0,13717	0,03859-0,03989	0,01677-0,01762	
Fase 1+2+3+4a+4b	0,40049	0,12804	0,03677	0,01598	
Intervalo confianza	0,39870-0,40229	0,12588-0,13019	0,03617-0,03737	0,01556-0,01639	
Fase 1+2+3+4a+4b+4c	0,40125	0,12748	0,03635	0,01567	
Intervalo confianza	0,39969-0,40281	0,12564-0,12933	0,03553-0,03716	0,01513-0,01621	
Fase 1+2+3+4a+4b+4c+4d	0,40152	0,13824	0,03982	0,01725	
Intervalo confianza	0,39973-0,40331	0,13646-0,14002	0,03910-0,04054	0,01677-0,01773	

Cuadro 11: Uruguay. Resultados de las microsimulaciones para 1997. Impacto en la distribución del ingreso por trabajo per cápita del hogar

Variables observadas en 1997		Variables observadas en 1991		
Gini	0,49088	Gini		0,44656
P0	0,31325	P0		0,35671
P1	0,1339	P1		0,14609
P2	0,07742	P2		0,08170
SIMULACIÓN DE FASES POR SEPARADO	Gini	PO	P1	P2
Fase 1- Participación	0,48847	0,31836	0,13598	0,07875
intervalo confianza	0,48727-0,48967	0,31660-0,32012	0,13515-0,13681	0,07808-0,07942
Fase 2- Desempleo	0,48642	0,30779	0,13011	0,07477
intervalo confianza	0,48597-0,48686	0,30657-0,30901	0,12955-0,13068	0,07433-0,07520
Fase 3- Estructura del Empleo	0,48337	0,29960	0,12755	0,07378
intervalo confianza	0,48065-0,48610	0,29706-0,30214	0,12659-0,12851	0,07291-0,07465
Fase 4a- Estructura salarial (efecto demográfico)	0,49185	0,31365	0,13458	0,07806
Fase 4b- Estructura salarial (efecto educación)	0,47810	0,30405	0,12823	0,07372
Fase 4c- Estructura salarial (efecto sectorial)	0,48845	0,31195	0,13219	0,07579
Fase 4d- Nivel salarial	0,49145	0,3319	-0,14462	0,08423
SIMULACIÓN DE FASES ACUMULATIVAS	Gini	PO	P1	P2
Fase 1	0,48847	0,31836	0,13598	0,07875
intervalo confianza	0,48727-0,48967	0,31660-0,32012	0,13515-0,13681	0,07808-0,07942
Fase 1+2	0,48279	0,30594	0,12796	0,07305
intervalo confianza	0,48186-0,48372	0,30447-0,30742	0,12711-0,12880	0,07237-0,07373
Fase 1+2+3	0,47409	0,28980	0,11969	0,06789
intervalo confianza	0,47154-0,47664	0,28732-0,29229	0,11848-0,12090	0,06685-0,6893
Fase 1+2+3+4a	0,47467	0,28811	0,11883	0,06745
intervalo confianza	0,47200-0,47734	0,28443-0,29179	0,11755-0,12011	0,06660-0,06830
Fase 1+2+3+4a+4b	0,46371	0,27917	0,11323	0,06377
intervalo confianza	0,46061-0,46681	0,27638-0,28196	0,11195-0,11451	0,06287-0,06468
Fase 1+2+3+4a+4b+4c	0,46585	0,27712	0,11247	0,06310
intervalo confianza	0,46313-0,46857	0,27492-0,27931	0,11127-0,11367	0,06211-0,06410
Fase 1+2+3+4a+4b+4c+4d	0,46582	0,29888	0,12271	0,06928
intervalo confianza	0,46295-0,46869	0,29607-0,30168	0,12142-0,12400	0,06828-0,07027

**Cuadro 12: Uruguay. Resultados de las micros simulaciones para 1997.
Impacto en la distribución del ingreso salarial de las personas**

Variables observadas en 1997		Variables observadas en 1991		
Gini	0,46494	Gini		0,44304
P0	0,18595	P0		0,17466
P1	0,07429	P1		0,07346
P2	0,04234	P2		0,042871
SIMULACIÓN DE FASES POR SEPARADO	Gini	PO	P1	P2
Fase 1- Participación intervalo confianza	0,46433 0,46368-0,46497	0,19368 0,19113-0,19623	0,08003 0,07930-0,08077	0,0466 0,04611-0,04710
Fase 2- Desempleo intervalo confianza	0,46429 0,46401-0,46456	0,19342 0,19127-0,19558	0,07969 0,07882-0,08055	0,04636 0,04578-0,04693
Fase 3- Estructura del Empleo intervalo confianza	0,46298 0,46249-0,46347	0,17542 0,17516-0,17569	0,07092 0,07077-0,07108	0,04073 0,04060-0,04085
Fase 4a- Estructura salarial (efecto demográfico)	0,46851	0,19671	0,08271	0,04866
Fase 4b- Estructura salarial (efecto educación)	0,45568	0,18496	0,07584	0,04521
Fase 4c- Estructura salarial (efecto sectorial)	0,46160	0,18332	0,07628	0,04436
Fase 4d- Nivel salarial	0,46466	0,20337	0,08614	0,05278
SIMULACIÓN DE FASES ACUMULATIVAS	Gini	PO	P1	P2
Fase 1 intervalo confianza	0,46433 0,46368-0,46497	0,19368 0,19113-0,19623	0,08003 0,07930-0,08077	0,0466 0,04611-0,04710
Fase 1+2 intervalo confianza	0,46332 0,46293-0,46371	0,19192 0,18922-0,19463	0,07932 0,07833-0,08031	0,04603 0,04532-0,04675
Fase 1+2+3 intervalo confianza	0,46039 0,45859-0,46218	0,17972 0,17719-0,18224	0,07448 0,07359-0,07537	0,04359 0,04297-0,04421
Fase 1+2+3+4a intervalo confianza	0,46715 0,46586-0,46844	0,18736 0,18487-0,18985	0,07888 0,07798-0,07978	0,04655 0,04595-0,04715
Fase 1+2+3+4a+4b Intervalo confianza	0,46022 0,4588-0,46164	0,17936 0,17685-0,18187	0,07584 0,07477-0,07691	0,04448 0,04374-0,04522
Fase 1+2+3+4a+4b+4c Intervalo confianza	0,46209 0,46051-0,46367	0,17421 0,17194-0,17647	0,07301 0,07204-0,07397	0,04258 0,04192-0,04325
Fase 1+2+3+4a+4b+4c+4d Intervalo confianza	0,46162 0,45998-0,46326	0,19056 0,18811-0,19301	0,07914 0,07806-0,08022	0,0462 0,04546-0,04694

Cuadro 13: Características de los diferentes tipos de trabajadores. 1991-1997. (Género y nivel educativo)

Tipo de trabajador	Estructura		Tasas de participación			Tasas de desempleo		
	1991	1997	1991	1997	Variación(%)	1991	1997	Variación(%)
Total	100	100	57,2	57,8	1,0	8,9	11,5	28,8
Hombre								
Primaria	17,7	14,8	68,1	62,4	-8,3	6,1	7,8	29,6
Secundaria	28,4	26,6	79,3	78,4	-1,1	8,2	10,6	28,6
Terciaria	25,2	26,6	80,6	81,6	1,2	5,7	5,3	-6,7
Mujer								
Primaria	17,4	19,6	31,6	29,9	-5,5	10,6	13,5	27,5
Secundaria	5,6	6,5	52,3	56,3	7,6	14,2	18,1	27,6
Terciaria	5,7	5,9	67,9	68,4	0,7	7,6	8,7	14,2

Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

**Cuadro 14: Estructura del empleo y evolución
de los ingresos reales por ocupación**

Segmentos del mercado de trabajo	Estructura del empleo		Ingresos reales por ocupación		
	1991	1997	1991	1997	Variación(%)
Asalariados públicos	19,8	17,4			
I.Manufacturera	0,7	0,5	5546,2	7893,7	42,3
Comercio	0,2	0,1	3953,7	4983,4	26,0
Serv.financieros y comunicaciones.	1,5	1,4	7241,6	10934,5	51,0
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	17,4	15,4	4612,7	5662,9	22,8
Asalariados privados en empresas de menos de 10 ocupados	43,4	45,2			
I.Manufacturera	15,0	12,7	5333,4	5903,1	10,7
Comercio	7,2	8,4	5106,9	5244,2	2,7
Serv.financieros y comunicaciones.	1,0	1,4	11044,4	12321,1	11,6
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	20,2	22,7	5388,3	5841,4	8,4
Asalariados privados en empresas de 10 y más ocupados	12,4	12,8			
I.Manufacturera	1,9	1,6	3123,2	3267,3	4,6
Comercio	2,6	2,8	4015,5	3287,9	-18,1
Serv.financieros y comunicaciones.	0,1	0,1	8614,5	6411,1	-25,6
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	7,8	8,3	2532,9	2580,9	1,9
Ocupados cuentapropistas y otros informales	20,3	21,0			
I.Manufacturera	4,7	4,3	2677,0	2924,1	9,2
Comercio	5,6	6,0	4283,2	4036,1	-5,8
Serv.financieros y comunicaciones.	0,2	0,1	4372,4	9664,7	121,0
Electricidad,gas,agua, Transp., construcción	9,8	10,6	3843,9	4489,1	16,8
Patrones	4,1	3,6			
I.Manufacturera	0,9	0,7	13611,6	12218,1	-10,2
Comercio	1,3	1,3	12451,5	13467,4	8,2
Serv.financieros y comunicaciones.	0,0	0,0	19549,0	22219,2	13,7
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	1,9	1,6	14407,8	14963,8	3,9

Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

Conclusiones

La profundización de la política de liberalización comercial y la puesta en práctica de la política de estabilización durante los noventa han producido importantes modificaciones en la economía uruguaya. Ambas incidieron en el cambio de la estructura de precios relativos de bienes y factores productivos en la economía, lo que generó una asignación de recursos que creó diferentes estructuras de producto y de empleo a las existentes en los ochenta.

Los cambios en la estructura sectorial del empleo, entre 1991 y 1997, consistieron en una caída de la participación de la industria manufacturera y un aumento del comercio y los servicios. A su vez, el empleo público, que presentó una tendencia decreciente en los ochenta, continuó disminuyendo en los noventa.

Luego de una estabilidad en la primera mitad de la década de los noventa, la tasa de desempleo creció empujada por la disminución observada en la creación de empleo. Este cambio en el empleo se realizó hasta mitad de los noventa en un contexto de crecimiento de los remuneraciones reales de los trabajadores y estabilidad de la tasa de desempleo, en base al impulso que tuvo la demanda interna y el dinamismo que mostraron los sectores de bienes no transables. A partir de 1995, cuando los efectos expansivos de los primeros años del plan de estabilización se debilitan, el proceso de transformación de la estructura productiva se acompaña del descenso de los ingresos salariales y del aumento de la tasa de desempleo.

Por su parte, en un contexto de intensificación del uso del capital en los procesos productivos de los distintos sectores, parece lógico que los retornos educativos de los asalariados privados crezcan, en la medida que la complementariedad entre ambos factores es clara. También se resalta en el período, el continuo descenso de la diferencial de ingresos entre hombres y mujeres asalariados.

Por último, a pesar de los fuertes cambios que se dieron en la estructura del empleo y de los ingresos, los distintos indicadores de la distribución del ingreso que se obtienen a partir de las Encuesta de Hogares, dan cuenta de una cierta estabilidad. Mientras, los porcentajes de pobreza se ven reducidos en los noventa.

De las microsimulaciones realizadas se puede concluir que existieron tendencias concentradoras del ingreso en sus diferentes definiciones provenientes del aumento del desempleo, los cambios en la estructura del empleo, el aumento de las brechas salariales entre trabajadores calificados

y no calificados dentro de cada sector y de las brechas salariales entre sectores. Si bien el crecimiento de los niveles salariales tuvo un efecto desconcentrador sobre los ingresos por trabajo, el mismo es muy leve sobre la distribución del ingreso —en sus diferentes definiciones.

En lo que refiere a distribución del ingreso per cápita del hogar, los efectos relacionados a la diferenciación salarial por calificación, la alteración de la estructura del empleo y el efecto del desempleo son los factores que tendieron a delinear una distribución más inequitativa con el proceso de apertura. Al analizar las fases acumuladas en esta definición del ingreso se observa que incorporando secuencialmente las mismas, hasta la etapa que simula las diferencias salariales por calificación, las mismas muestran una tendencia muy importante hacia la concentración del ingreso en el período, por lo que se puede afirmar la importancia de la creciente diferenciación salarial según calificación en cada sector por separado en la explicación de la creciente inequidad sobreviniente al proceso de apertura.

Al estudiarse los ingresos primarios del hogar en forma per cápita o la distribución de los ingresos salariales de los ocupados con el fin de atribuir los efectos con mayor certeza a un proceso de liberalización comercial, se pueden observar ciertos aspectos interesantes. Tomando en cuenta la primera definición, los efectos más concentradores que se dieron en el período fueron los relativos al efecto de los cambios en la estructura salarial atribuidos a la dispar calificación de la mano de obra, en primer lugar, y los cambios en la estructura del empleo y el aumento del desempleo del período. El nivel salarial, por el contrario, operó hacia el fomento de una mayor equidad. Al analizar las fases acumuladas se aprecia que los efectos son todos concentradores pero esta tendencia es lineal hasta la acumulación de la fase referida a la estructura del empleo. Luego de un movimiento tenue hacia la desconcentración por parte de la estructura de salarios por efecto demográfico, los diferenciales salariales por calificación vuelven a erigirse en una fuente de concentración, mientras que los efectos de diferenciales por sectores y de niveles salariales estabilizan la concentración con una leve tendencia desconcentradora.

Al considerar la distribución personal de ingresos por salarios también surge el efecto de diferenciales salariales por calificación como la primera fuerza per se concentradora del período, mientras que los efectos relacionados a los diferenciales salariales entre sectores y los cambios operados en la estructura del empleo también se afirman como tendencias concentradoras. De la acumulación de efectos hasta la fase de la estructura salarial por calificación se puede concluir que, a pesar de la leve fuerza desconcentradora del efecto de las diferencias salariales por

causas demográficas, los diferenciales por calificación operaron de nuevo como fuertemente concentradores del ingreso, ya que en la microsimulación se muestra exhibiendo un índice de Gini menor. La acumulación de los efectos sectoriales en la estructura salarial, así como el efecto nivel salarial operan en sentido contrario aunque con muy poca intensidad.

En cuanto a los niveles de pobreza se puede concluir que, de acuerdo a los resultados de las microsimulaciones, de no haber existido cambios en los ingresos relativos por educación dentro de los sectores hubiera disminuido el porcentaje de pobreza en casi un punto porcentual si se toma el ingreso per cápita del hogar. Por otra parte el efecto de los diferenciales de salarios por sectores y el aumento observado en las tasas de desempleo. Por su parte, es importante señalar que la acumulación de todos los efectos considerados tomando en cuenta la distribución del ingreso personal de los asalariados lleva a que los porcentajes de pobreza prevalecientes en 1997, de no haber existido apertura, hubieran sido mayores en casi un punto porcentual.

En síntesis, el ejercicio de simulación pone de manifiesto que el proceso de apertura trajo aparejados cambios importantes en la estructura sectorial del empleo y en los diferenciales salariales por calificación entre sectores, además de un aumento en las tasas de desempleo. Todos estos factores llevan a que se agudice una tendencia concentradora de los ingresos y que aumenten los porcentajes de pobreza. Si bien las políticas de niveles salariales han logrado revertir estos movimientos, es dable esperar que los cambios sectoriales y los problemas ligados al desempleo puedan continuar en la medida que se profundicen las políticas de apertura comercial. Por otra parte, también se observan simultáneamente cambios sectoriales y en la política del Estado que llevan a agudizar la diferenciación salarial entre sectores y dentro de ellos, puesto que el retroceso del mismo en su papel de empleador trae consigo tendencias menos igualitarias y más proclives a cambiar con la inserción externa.

Referencias bibliográficas

- Bucheli, M. y M. Furtado: (1999) "La evolución de la distribución del ingreso en Uruguay 1986-1997", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- INE/CEPAL/BID: (1996) "Aspectos Metodológicos sobre Medición de la línea de pobreza: el caso uruguayo", Montevideo.
- Miles, D y M. Rossi: (1998) "Men's returns to education and Experience in the Uruguayan Labour Market: a Quantile Regression Approach", Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- Morley, S.; Machado, R. y S. Pettinato: (1999) "Indexes of Structural Reform in Latin America", Serie Reformas Económicas 12, CEPAL, Santiago de Chile.
- PNUD: "Desarrollo Humano en Uruguay, 1999", Montevideo, diciembre de 1999.
- Romaniello, G. e I. Terra: (1998) "Ajuste en patrones de comercio, producción y empleo en Uruguay, 1990-1996", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- Taylor, L.: (1998) "Efectos de la liberalización de la Balanza de Pagos sobre el mercado de trabajo, la pobreza y la distribución del ingreso", Nota Metodológica, PNUD/CEPAL.
- Terra, M. y G. Romaniello: (1998) "Ajuste en patrones de comercio, producción y empleo en Uruguay, 1990-96", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- Torello, M.: (1994) "El comportamiento de la inversión sectorial en equipamiento en Uruguay", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- Torello, M. y C. Casacuberta: (1996) "Inversión pública en educación en Uruguay", *Jornadas de Economía*, Banco Central del Uruguay, Montevideo.
- Vigorito, A.: (1999) "La distribución del Ingreso en Uruguay entre 1986 y 1997", *Revista de Economía*, Banco Central del Uruguay, vol. 6, Nº 2, Montevideo.

Se terminó de imprimir en el mes de Junio de 2001,
en los talleres de, **GAMA Producción Gráficas SRL,**
Estanislao Zeballos 244 (1870), Avellaneda Pcia. de Buenos Aires.

El proceso de globalización llevó a que la mayoría de los países latinoamericanos y del Caribe adoptaran, en los últimos diez años, políticas económicas similares. La apertura económica, es decir, la liberalización comercial y de los movimientos de capital, se expandió rápidamente entre los países de la región. Se suponía que esto mejoraría la eficiencia de las economías, aumentando la producción, reduciendo la pobreza y disminuyendo las desigualdades. También la teoría tradicional del comercio internacional predecía esos resultados.

En este libro se analizan los efectos de la liberalización económica sobre la pobreza y la desigualdad en la década de los noventa, en base a la experiencia de diecisiete países de América Latina y el Caribe.

En la mayoría de los países disminuyó la pobreza. Los aumentos y disminuciones de la desigualdad se dividen casi por igual. La liberalización comercial pareciera haber contribuido a aumentar la desigualdad y, a veces, también la pobreza. La misma política económica, aplicada en distintos países, produce resultados distintos sobre la pobreza y la desigualdad. Simplemente no existen recetas generalizables de país a país.

Un grupo de los expertos más calificados del continente contribuye con un análisis novedoso, comprensivo y actualizado de uno de los problemas centrales de la política económica.