

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

Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Lance Taylor - Rob Vos 7

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN AMÉRICA LATINA.

EFFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN Y LA POBREZA

Lance Taylor - Rob Vos 13

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD

Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Rob Vos 77

POBREZA, DESIGUALDAD Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

Y FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA

Jere R. Behrman - Nancy Birdsall - Miguel Székely 117

COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN

DE INGRESOS. ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA

Roberto Frenkel - Martín González Rozada 151

BOLIVIA: EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO,

EMPLEO, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA

Werner Hernany - Wilson Jiménez - Rodney Pereira 201

APERTURA ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN BRASIL

Ricardo Paes de Barros - Carlos Henrique Corseuil 255

CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO:

COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

José Antonio Ocampo - Fabio Sánchez - Camilo Ernesto Tovar 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

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.

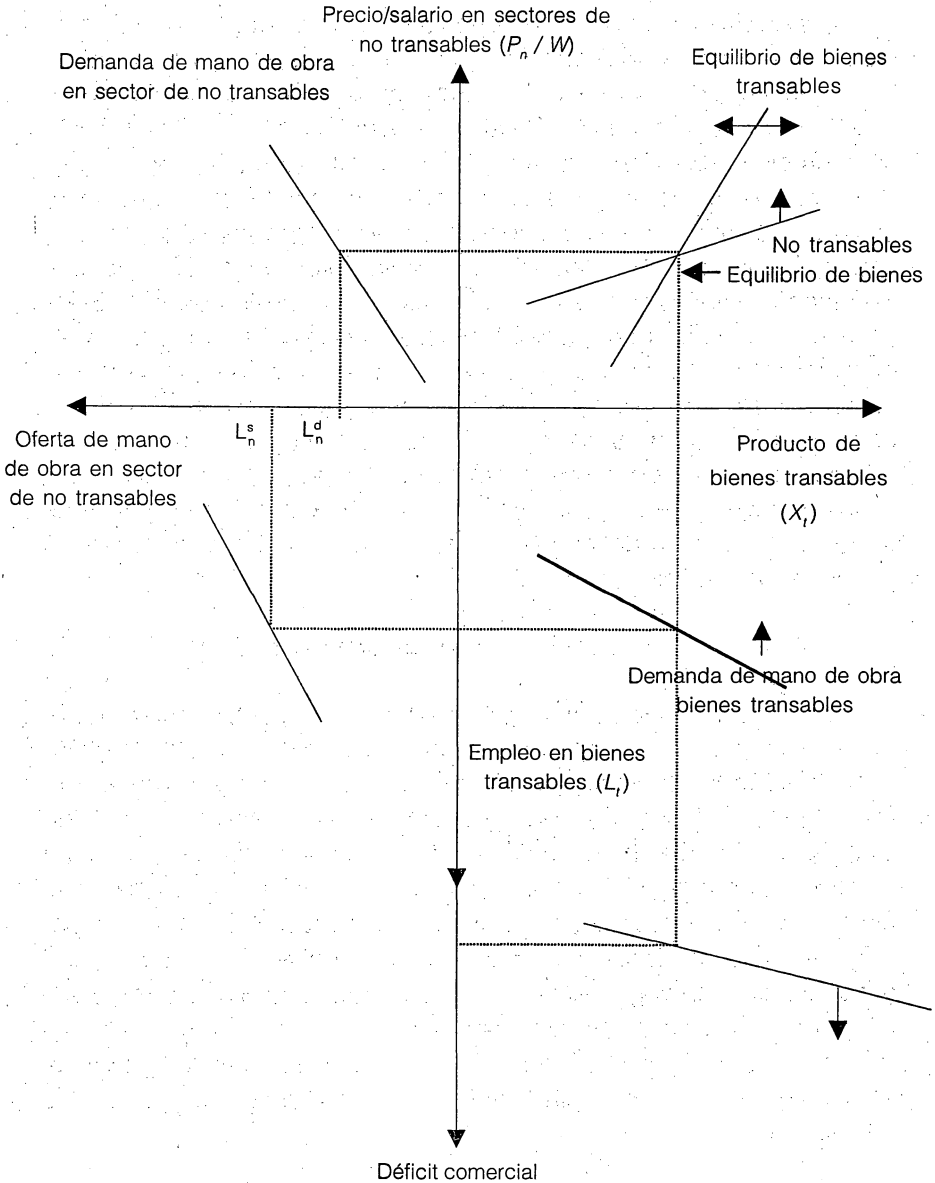
El marco es un modelo de “precio fijo/precio flexible” (“fix-price/flex-price”) a la Hicks (1965) y otros. Se supone que los bienes transados se producen bajo competencia imperfecta. El modelo más simple involucra a un monopolista discriminante que fabrica bienes que pueden ser tanto exportados como 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 consideramos 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	-	-		+	+	0	0							
		1994-97	Postliberalización II	3,2	+	-		+	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	0	
		1991-97	MERCOSUR	4,3	+	0/-	.	+/-		+	+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

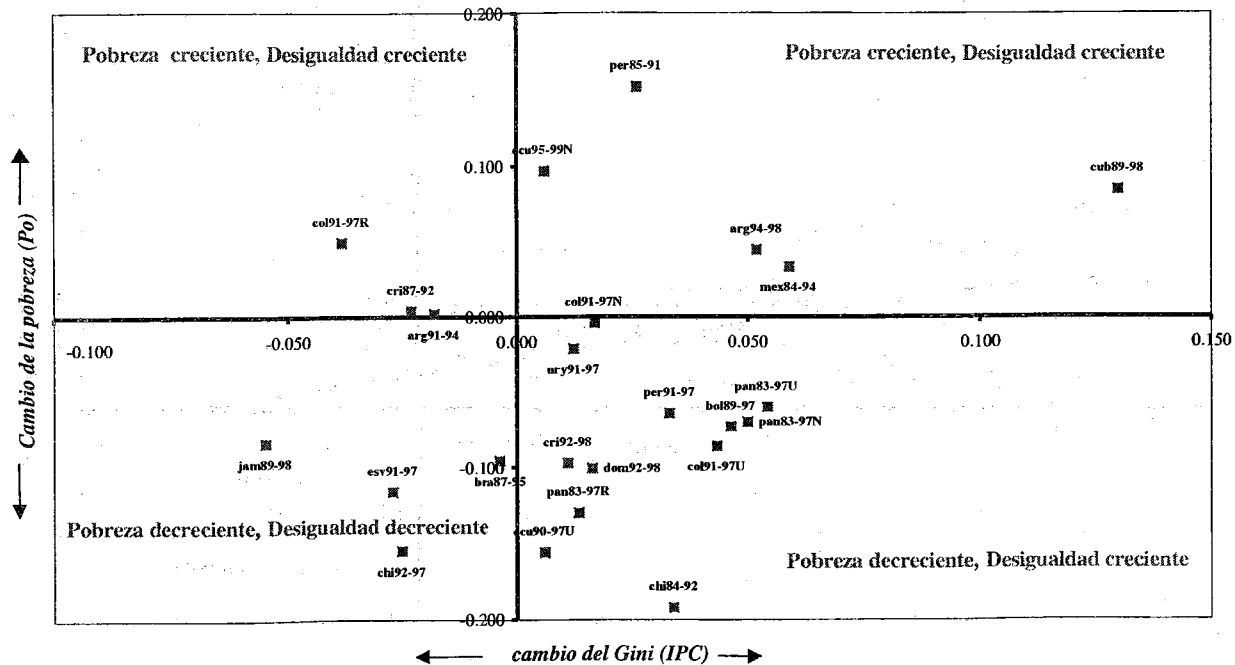
2. Debe destacarse que liberalización se inició en Chile en la década de 1970 y que la desigualdad se incrementó considerablemente hasta fin de la década de 1980.

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



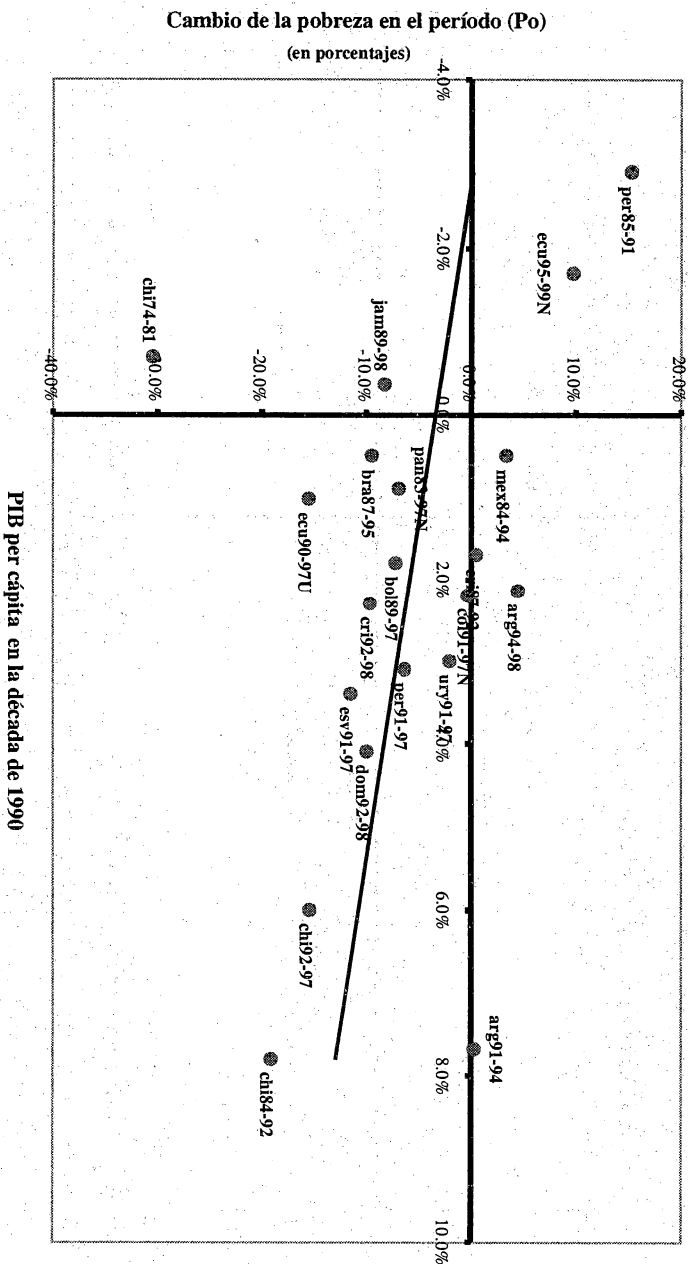


Figura 3: Crecimiento y pobreza en América Latina en la década de 1990

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)

		Periodos	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 inlfujos 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 inlfujos 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 dió 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 creciese 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; Díez 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.