

Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales

COMITE EDITORIAL: Juan Carlos Torre (Director), Carlos Acuña, Luis Beccaria, Roberto Bouzas, Mario Damill, Juan Carlos Korol, Edith Obschatko, Juan Carlos Portantiero, Getulio E. Steinbach (Secretario de Redacción)

ISSN 0046-001X

Vol. 43 Julio-setiembre de 2003 Nº 170

GRETCHEN HELMKE: La lógica de la defección estratégica: relaciones entre la Corte Suprema y el Poder Ejecutivo en la Argentina en los periodos de la dictadura y la democracia

MARIO DAMILL, ROBERTO FRENKEL Y LUCIANA JUVENAL: Las cuentas públicas y la crisis de la convertibilidad en la Argentina

NICOLAS GADANO: Rompiendo las reglas: Argentina y la Ley de Responsabilidad Fiscal

MARIA CRISTINA CACOPARDO Y ALICIA M. MAGUID: Migrantes limítrofes y desigualdad de género en el mercado laboral del Área Metropolitana de Buenos Aires

FEDERICO NEIBURG: Intimidad y esfera pública: Política y cultura en el espacio nacional argentino

ROBERTO GARGARELLA: El período fundacional del constitucionalismo sudamericano (1810-1860)

CRITICA DE LIBROS

LAURA COLABELLA: "Tierra" vs "territorio": Alquimia o política de homogeneización cultural en la Argentina de los siglos XIX y XX

INFORMACION DE BIBLIOTECA

Desarrollo Económico es indizada, con inclusión de resúmenes, en las siguientes publicaciones: *Current Contents* (Social Science Citation Index, Institute for Scientific Information); *Journal of Economic Literature* (American Economic Association); *Sociological Abstract* (Cambridge Scientific Abstracts); *International Bibliography of the Social Science* (British Library of Political and Economic Science and UNESCO); *Clase* (UNAM, México); *Hispanic American Periodicals Index* (HAPI, Universidad de California, Los Angeles). También en otras ediciones de carácter periódico y en volúmenes especiales nacionales e internacionales, así como en índices en versión electrónica.

DESARROLLO ECONOMICO - *Revista de Ciencias Sociales* es una publicación trimestral editada por el Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES). Suscripción anual: R. Argentina \$ 60.00; Países limítrofes U\$S 68.00; Resto de América U\$S 74.00; Europa U\$S 76.00; Asia, África y Oceanía, U\$S 80.00. Ejemplar simple: U\$S 15.00 (recargos según destino y por envíos vía aérea). Más información en desarrollo@ides.org.ar o disponible en el Web site: www.ides.org.ar. Pedidos, correspondencia, etcétera a:



Instituto de Desarrollo Económico y Social
Aráoz 2838 • C1425DGT Buenos Aires • Argentina
Teléfono: 4804-4949 • Fax: (54 11) 4804-5856
Correo electrónico: desarrollo@ides.org.ar

Leandro Serino

Mariana L. González

Dinámica económica y empleo: Reflexiones acerca de sucesos inevitables

La imposibilidad de lograr un crecimiento sostenido del producto y del empleo, tal como prometían los propulsores de las reformas implementadas a inicios de los años 1990, quedó de manifiesto en forma más que explícita a partir de fines de 2001, momento en que estallaron las manifestaciones más violentas de la crisis existente. Es en este marco que retomamos la discusión acerca de las bondades y la viabilidad del modelo económico aplicado sistemáticamente desde inicios de la década.

En particular, en esta presentación se analiza y discute el impacto que tuvo el modelo económico en términos de su capacidad para generar empleo. Se trata de comprender el efecto que la acción conjunta de las reformas estructurales y la política de estabilización tuvo sobre la dinámica económica y el empleo, tanto en el nivel general como en el particular de los distintos sectores productores de bienes transables y no transables.

El trabajo se subdivide en cinco secciones. En la primera de ellas se estudian las perspectivas de crecimiento que tenía la Argentina en el marco del régimen de convertibilidad tras las reformas estructurales.

Este trabajo fue realizado en el marco del proyecto "Heterogeneidad e inequidad en los mercados de trabajo urbanos en la Argentina. Un balance de los noventa", dirigido por Javier Lindenboim, y que forma parte de la programación UBACyT 2001-2002. Se agradecen especialmente los fructíferos comentarios de Santiago Acosta, Luis Beccaria, Nicolás Bonofiglio, Javier Lindenboim, Alberto Müller y tres evaluadores anónimos. Los responsables del contenido final de esta presentación son sólo los autores.

Los autores son licenciados en Economía, becarios de Maestría de la UBA. Se desempeñan en el CEPED / Instituto de Investigaciones Económicas / UBA. Direcciones de correo electrónico: Leandro Serino, aserino@econ-uba.ar / Mariana L. González, amgonzal@econ-uba.ar

En la segunda se analiza la relación observada entre el ciclo económico y el empleo, mientras que en la tercera se examina esta misma relación concentrándose exclusivamente en el empleo asalariado como empleo generado a partir de la demanda laboral. En la cuarta sección, el análisis se profundiza a partir de una desagregación entre sectores productores de bienes transables y no transables y, finalmente, se esbozan algunas conclusiones.

Reformas y estabilización

con ancla cambiaria:

¿existe crecimiento a largo plazo?

Tras una década que dejara como saldo un achicamiento de la economía argentina, ésta pareció recuperar a inicios de los años 1990 el sendero de crecimiento. Esta situación tuvo lugar tras la implementación de dos tipos de medidas puestas en marcha en forma conjunta, pero que obedecían a objetivos diferentes: por una parte, una serie de reformas que tenían como fin, "eliminar todo tipo de intervención del Estado en la asignación de los recursos" y establecer con ello un nuevo modelo de crecimiento (Morley, 2000), y por la otra, la instauración de un plan de estabilización basado en la fijación del tipo de cambio nominal con el fin de frenar los mecanismos inflacionarios. De acuerdo con la literatura que daba sustento teórico a las reformas, éstas (fundamentalmente apertura comercial y desregulación financiera) serían redituables en tanto la mayor competencia generaría incrementos en la eficiencia y, por ende, en el ingreso; al tiempo que la estabilización resultaría fundamental para eliminar los desequilibrios y la incertidumbre que impedían el crecimiento económico.

Estos resultados eran esperables principalmente para el largo plazo. En el corto, sin embargo, las reformas estructurales pueden conllevar una primera etapa contractiva debido a que debe transcurrir cierto tiempo antes de que los agentes económicos respondan al nuevo esquema microeconómico de incentivos y los recursos productivos se reasignen de modo eficiente (Paunovic, 2000).

Sin embargo, la evolución macroeconómica argentina no parece haber experimentado ni la fase negativa de corto plazo ni la subsiguiente tendencia al crecimiento sostenido. Resulta pertinente, entonces, pensar en los factores que habrían contrarrestado el comportamiento previsto. A continuación, argumentaremos que el régimen cambiario y los movimientos de capitales desempeñaron en ello un papel de inusitada importancia.

La evolución del tipo de cambio puede contrarrestar los efectos positivos esperados en el largo plazo de las reformas estructurales. En teoría, aunque también de acuerdo con la evidencia empírica, los procesos de estabilización basados en el establecimiento de un régimen cambiario con un

ancla nominal conllevan un período de inflación inercial, que tiende a apreciar el tipo de cambio real. Por ello, lo aconsejable en este sentido es ingresar con un tipo de cambio devaluado.¹ En la Argentina se dio exactamente lo opuesto, y esta situación se vio además agravada por el hecho de que el ingreso de capitales externos tendió a propiciar una apreciación adicional en el valor real de la moneda (véase Gráfico 1).

Aun cuando los potenciales beneficios asociados con las reformas estructurales no se pusiesen en discusión, éstos pueden ser contrarrestados en el largo plazo si el tipo de cambio genera una estructura de incentivos desfavorable para la diversificación de la estructura económica y, aún más, de las exportaciones. En la Argentina ocurrió lo contrario. En una economía que debía orientarse hacia la producción de bienes exportables para ser sostenible, la apreciación del tipo de cambio fue uno de los factores que determinó que el crecimiento en los sectores productores de bienes comercializables internacionalmente haya resultado siempre inferior al de los sectores que no enfrentan la competencia externa.²

De todos modos, es cierto que, al menos considerando los años extremos, la década de 1990 mostró como resultado un crecimiento económico importante, que fue fundamentalmente resultado de la dinámica de ciertos subperíodos de auge. ¿Resulta esto compatible con la descripción de la situación expuesta? Su comprensión requiere de algunas precisiones adicionales.

La detención del régimen de alta inflación tuvo como fundamento el anclaje del tipo de cambio nominal y la apertura comercial. De este modo, se logró detener la espiral inflacionaria y generar un nuevo contexto de credibilidad y recuperación de los ingresos reales, que tuvo un efecto dinamizador sobre la demanda interna. Además, como la Ley de Convertibilidad implicó la transformación del Banco Central en una suerte de Caja de Conversión, la nueva afluencia de capitales, producto del descenso de la tasa de interés internacional, aunque también de las nuevas oportunidades de inversión generadas por las reformas, tuvo un efecto positivo muy importante sobre la dinámica económica a través de la expansión de la base monetaria y el crédito. Es importante, entonces, resaltar que el crecimiento no se dio a partir de la orientación hacia las exportaciones, es decir, impulsado por la oferta, sino fundamentalmente a través de la reactivación de la absorción interna, la cual pasó de ser el 94,5% del producto en 1990 –habiéndose mantenido por debajo del producto desde 1982– a ser el 103% en 1994.

Empíricamente, se observa que los efectos de la recuperación eco-

¹ Si bien partir con un tipo de cambio sobrevaluado (en un contexto de apertura de la economía) puede ser beneficioso como política antiinflacionaria, a largo plazo se verificará un efecto negativo sobre el crecimiento, si esa situación se mantiene.

² La apreciación del tipo de cambio real fue el resultado de la combinación del establecimiento de una paridad nominal sobrevaluada, con respecto a los valores promedio del período 1983-1988, y la inflación inercial de los primeros años del Plan de Convertibilidad.

nómica son manifiestos en los valores de la evolución del PBI en los primeros años tras la instauración de la convertibilidad. Sin embargo, por su incidencia a más largo plazo es interesante analizar el impacto en la evolución del producto considerando sólo el período posterior: 1993-2000. Se observa así que la dinámica nunca vuelve a adquirir una fuerza como la de inicios del período, donde es evidente un impacto de tipo *shock* sobre la economía (véase Cuadro 1).

Para que el crecimiento fuera sostenible a largo plazo, habría sido necesario configurar una estructura productiva que eliminase la dependencia de los flujos de capitales externos y permitiese generar superávits comerciales, para hacer frente a los pagos de intereses y remisión de dividendos al exterior sin necesidad de un mayor nivel relativo de endeudamiento. El tipo de factores que en la Argentina operaron en el sentido de disminuir el tipo de cambio real configuraron un esquema de incentivos que tuvo el efecto opuesto: las modificaciones en la estructura productiva no resultaron funcionales a la generación de un volumen creciente y suficiente de exportaciones netas,³ se profundizó la dependencia respecto de los capitales externos, y la falta de flexibilidad provocó la necesidad de realizar fuertes ajustes recesivos durante las coyunturas negativas que se producían cuando se revertía el flujo de estos capitales

En conclusión, la conjunción de apertura comercial y liberalización de los flujos de capital sumado al régimen de convertibilidad con un tipo de cambio sobrevaluado, no podía sino generar los resultados que se verificaron en la Argentina en materia de estructura productiva y dinámica del crecimiento, con sus consecuencias negativas sobre el mercado de trabajo. No obstante haberse aplicado las reformas que se decían necesarias para cerrar las brechas que limitaron el crecimiento durante los años ochenta, luego de transcurrida más de una década la economía vuelve a enfrentar problemas similares a los de aquel período, poniéndose en cuestión entonces la pertinencia de los instrumentos de política implementados, así como los diagnósticos en los cuales se basaban.

Las restricciones a la generación de empleo

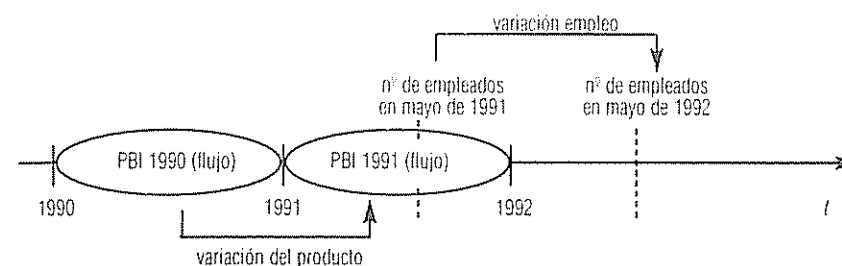
Interesa adicionalmente comprender cuáles fueron los efectos que esta conjunción de reformas estructurales y plan de estabilización tuvo en materia de empleo. Al respecto, puede observarse en el Cuadro 1 que si, por las razones aludidas más arriba, se dejan de lado los primeros años y se considera el período 1993-2000, la creación de puestos de trabajo sólo resulta significativamente positiva en los años 1997 y 1998. En general, aun en años de crecimiento económico, la expansión de

58

³ Con exportaciones netas nos referimos a la diferencia entre exportaciones e importaciones

la ocupación fue sensiblemente menor que la evolución del producto,⁴ de modo tal que entre 1990 y 2000 el producto creció a una tasa anual promedio de 4,3% mientras que el empleo aumentó en promedio sólo un 1,6% por año

Puede plantearse el realizar una comparación *vis à vis* de las evoluciones del producto y del empleo, a fin de observar cuál es la importancia del efecto que el crecimiento económico tiene sobre las variaciones en el empleo.⁵ Como la demanda de empleo es una demanda derivada, a fin de tener en cuenta el desfase que es esperable que exista entre la evolución del PBI y la creación o destrucción de puestos de trabajo, se vinculan las variaciones del producto y el empleo considerando períodos de tiempo distintos. Para que el análisis muestre a los cambios del empleo como la respuesta a la dinámica económica, su variación, por ejemplo entre mayo de 1991 y mayo de 1992, es comparada con la tasa de cambio del producto en un período previo, en este caso, la diferencia entre el ejercicio de 1990 y el de 1991.⁶



59

Ello puede observarse en el Cuadro 2; como se mencionó, la capacidad de absorber empleo gracias al crecimiento económico se mostró escasa: sólo, como promedio, el 23% sobre este crecimiento. Esto se debió fundamentalmente a lo ocurrido en la primera mitad de la década, cuando el empleo prácticamente no se modificó en respuesta al importante incremento en el producto. Esta situación, en conjunción con una oferta laboral creciente, hizo que la tasa de desempleo alcanzara niveles históricamente altos y en ellos se mantuviera.

En el mismo sentido, Frenkel, Damill y Mauricio (2002) demuestran, a través de una serie de regresiones y considerando sólo el empleo a tiempo completo, que la elasticidad empleo-producto resultó menor en los años 1990 respecto de lo que había ocurrido en la década anterior y, a su vez, que ello se debió a un ajuste del empleo al nuevo entorno macroeconómico que habría culminado hacia 1996.

⁴ La excepción la constituye el año 1998

⁵ Este análisis se basa en la información sobre empleo que provee la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, con lo cual —estrictamente hablando— nos estamos refiriendo a la relación con el empleo urbano. Las cifras refieren a lo ocurrido en el ámbito de los 25 aglomerados urbanos considerados, que representan el 69% de la población urbana (los 28 que releva la EPH menos Concordia, Mar del Plata y Río Cuarto, ya que éstos fueron incorporados a la Encuesta recién en 1995). No se trata de proyecciones nacionales

⁶ El período de desfase tomado —un período— se considera como un promedio, aun cuando se reconoce que el tiempo de ajuste puede variar de acuerdo con las características del sector productivo considerado

Detrás de la insuficiente creación de empleo: el rol de la demanda

En pos de analizar la capacidad del patrón de crecimiento económico para generar empleo, resulta conveniente profundizar el análisis anterior a partir del empleo asalariado, y observar su relación con la dinámica económica.

Siguiendo a Weller (2000), el empleo total puede subdividirse entre aquel generado a partir de la expansión económica, es decir, impulsado por la demanda, y el empleo cuya lógica responde principalmente a las necesidades de la oferta laboral (incluyendo los llamados "empleos refugio"). La operacionalización de esta distinción implica identificar al primero con el empleo asalariado y al segundo con el resto de las categorías ocupacionales. Por ello y con el fin de aislar al empleo básicamente generado por el crecimiento económico, o derivado de las necesidades de las firmas, nos concentraremos en el empleo asalariado. Esto no significa que parte del empleo no asalariado no sea impulsado por la demanda, sino que a los fines del análisis se aísla el caso de los asalariados, porque se entiende que este tipo de empleo es en su totalidad inducido por la demanda, y por lo tanto, su evolución respecto del producto puede mostrar la capacidad de crear empleo que tiene el nuevo modelo de crecimiento

En primer lugar, los datos muestran que a lo largo de la década el crecimiento del empleo asalariado es el que explica casi todo el aumento del empleo,⁷ mientras que los empleos no asalariados, que aumentaron en menos de un 1% en diez años, sólo contribuyeron marginalmente al crecimiento total de los puestos de trabajo.⁸

Por otra parte, mientras que en la década la razón promedio entre crecimiento del empleo y el producto, fue de 0,23 (como ya se mencionó, con dinámicas diferenciadas en la primera y segunda parte de la década), la razón entre empleo asalariado y producto alcanzó el valor de 0,38. Esto significa que, en términos netos y considerando todo el período de análisis, por cada punto porcentual de crecimiento del producto, el empleo habría crecido aproximadamente el 0,38%, valor que está en torno al promedio según la experiencia internacional (Monza, 2001)

Si el análisis se realiza diferenciando la primera mitad de la década y la segunda, se observa, como en el caso del empleo total, que en el primer período la razón entre empleo asalariado y producto es particularmente débil, aunque no tanto como la referida al empleo total, lo

cual se explica porque en estos años se verificó una destrucción neta de puestos de trabajo no asalariados (véase Cuadro 2). En el segundo período, la razón es de 0,6, equivalente al valor promedio de los años 1990 para los países latinoamericanos (Weller, 2001)

Asimismo, es notorio el rezago del ajuste del empleo asalariado respecto de la evolución del ciclo económico a finales de la década. Mientras que durante la crisis del *tequila*, empleo y producto ajustan al mismo tiempo, la contracción iniciada en el segundo semestre de 1998 provoca pérdidas netas de puestos de trabajo recién a partir del año 2000.⁹

A partir de las observaciones anteriores, puede afirmarse que el gran incremento del desempleo ocurrido durante la década puede descomponerse principalmente en: a) el escaso dinamismo del empleo total y del empleo asalariado en los primeros años de la década, en momentos en que el PBI crecía a ritmos inusitados; b) las enormes dificultades que se presentan a los trabajadores no asalariados, con una destrucción neta de puestos de trabajo en la primera mitad de la década y un aumento marcadamente escaso en la segunda mitad; c) el comportamiento de la oferta laboral, ya que, presumiblemente en respuesta a esta situación deteriorada del mercado de trabajo, se incrementó la proporción de participantes en la fuerza laboral más allá de la tendencia histórica de la tasa de actividad (Lindenboim, 2000; Salvia, 2000)

Cabe entonces preguntarse acerca de las causas de estos resultados observables en el mercado de trabajo. La explicación de estos cambios en la capacidad del producto para crear empleo remite a las transformaciones operadas en la economía argentina

En la primera parte de la década, la recuperación inicial del producto fue acompañada por una utilización de la capacidad productiva antes ociosa.¹⁰ Este hecho, que tendría consecuencias positivas sobre el empleo, especialmente en lo referido al empleo asalariado, resultó más que contrarrestado por el proceso de adaptación a las nuevas reglas de juego, caracterizado, en muchos casos, por la elevación de la productividad del trabajo dentro de las firmas, aunque también por la desaparición de empresas.

La apertura y las particularidades del régimen cambiario implicaron una fuerte presión para las empresas respecto de la necesidad de lograr incrementos de productividad, para poder sobrevivir a la competencia de los productos importados. La sobrevaluación del tipo de cambio, además, redundó en una modificación de precios relativos entre capital y trabajo, a favor del primero. Ambos factores facilitaron y obli-

60

61

⁷ El 98,7% de los nuevos puestos de trabajo son asalariados

⁸ Los empleos no asalariados, según la clasificación de la EPH, son los de patrones o empleadores, trabajadores por cuenta propia y trabajadores sin remuneración fija. Dado el peso relativo que en el conjunto tienen los trabajadores por cuenta propia (alrededor del 80%), la evolución del conjunto obedece principalmente a lo que ocurre con este grupo

⁹ Esto se verifica aun cuando, como ya se explicó, los datos de empleo son considerados tomando un rezago de algunos meses

¹⁰ Según datos de la Encuesta de Coyuntura de FIEL, en 1990 la utilización de la capacidad instalada en la Industria manufacturera fue, en promedio, del 59,6%, y este valor fue aumentando hasta llegar al 75,4% en 1994, nivel similar al vigente antes de la crisis del fin de los años 1990

garon a la sustitución de mano de obra por capital y a la introducción de cambios en la organización de las tareas productivas. Estos comportamientos, así como el menor uso de insumos nacionales y la simplificación de los procesos productivos, son los factores que permiten explicar una parte importante de los aumentos de productividad en la primera parte de la década,¹¹ que redundaron, sin embargo, en un menor dinamismo del empleo asalariado (Lindenboim y Salvia, 2001; Bisang y Gómez, 2000; Camargo, 1999; Altimir y Beccaria, 1999).

Por otra parte, el proceso mismo de apertura –con un tipo de cambio sobrevaluado– habría implicado una fuerte competencia para los trabajadores por cuenta propia y las pequeñas empresas, muchos de los cuales no pudieron sobrevivir a este proceso, lo cual se ve reflejado en la pérdida neta de puestos de trabajo no asalariados que se verifica en el primer quinquenio. Pero también el hecho de que esta destrucción sea marcada durante la crisis del *tequila*, así como desde la recesión que comienza en 1998, permite inducir que la situación de los trabajadores no asalariados está estrechamente vinculada a la situación general en términos de ingreso. Es decir que el empleo no asalariado se vio fuertemente perjudicado debido a razones estructurales, vinculadas a la apertura comercial y a la concentración económica, y, adicionalmente, su situación se deterioró aún más durante las fases negativas del ciclo económico

En la segunda mitad de la década, con un contexto internacional nuevamente favorable al país, que implicó un nuevo inlujo de capitales externos a través de préstamos, inversión extranjera y colocación de deuda pública, el producto de la economía Argentina volvió a expandirse. Este nuevo período de crecimiento se extendió hasta el año 1998 inclusive, aunque no en su totalidad: a partir de la segunda mitad de ese año las variaciones en el producto se volvieron negativas, tendencia que se mantuvo hasta llegar en 2002 a una caída del 10,9%

Como se mencionó previamente, el brusco cambio en el comportamiento de la absorción que se observa en esta segunda etapa es evidente, en especial en los años 1997 y 1998, en los cuales es mucho mayor la sensibilidad del empleo a las condiciones del ciclo económico. La mayor absorción de este segundo período estaría asociada con la finalización del *shock* de cambio tecnológico y del proceso de reconversión de algunas empresas y cierre de otras, así como con la mayor flexibilidad de la fuerza de trabajo, provocada por los cambios en la legislación laboral pero también en gran medida por la precarización de hecho que se dio en las relaciones laborales.

Esta mayor flexibilidad implicó al mismo tiempo una generalización de las relaciones laborales de

tipo precario y una disminución en las remuneraciones a los trabajadores. Así como en la primera mitad de la década los aumentos de productividad no fueron apropiados por los trabajadores –ya que las remuneraciones crecieron a un ritmo mucho menor que aquella–, en la segunda, la expansión del empleo tuvo lugar a expensas de la difusión de condiciones de trabajo marcadamente más deterioradas y de una caída en los ingresos laborales. En efecto, entre 1990 y 1994 –el período de mayor crecimiento económico– mientras el producto por trabajador se incrementó en 29,4%, los salarios lo hicieron en 23,5%, y además gran parte de este aumento se perdió a partir de entonces, llegando a ser el salario promedio en 2001 sólo un 13% superior al de 1990.

Finalmente, una vez asentada la tendencia recesiva de la economía argentina, esta situación se vio agravada por la expulsión neta de fuerza de trabajo a partir de 1999/2000. En concreto, la lógica del modelo permitió que el ajuste en el mercado de trabajo, hacia los tiempos finales de la convertibilidad, se realizara tanto por la vía de los precios (salarios) como de la cantidad.¹²

La creciente desocupación jugó en todo momento un papel disciplinador, que indujo a la aceptación de la flexibilización de las relaciones laborales y el deterioro de condiciones de trabajo, al tiempo que contuvo las remuneraciones de los trabajadores en momentos de aumentos de productividad y, sobre todo, facilitó la posterior caída salarial. De este modo, se verificó un esquema en el cual la posición relativa de los trabajadores se vio crecientemente debilitada

Las dificultades de la economía a partir de su estructura productiva

En numerosas oportunidades, durante la vigencia del plan de convertibilidad, apareció cuestionada la posibilidad de sostener el crecimiento económico en Argentina. Como se mencionó previamente, una parte del crecimiento, verificado sobre todo a inicios de la década, tuvo origen en la estabilización. Sin embargo, tal como puede verse en el Gráfico 2, la dinámica económica dependió fundamentalmente de los flujos de capitales externos

Por ello, debe tenerse en cuenta que, si bien puede ocurrir que una economía incremente su deuda durante un período prolongado, en algún momento la relación debe revertirse, y las formas para que una economía pueda generar el excedente de divisas necesario para el repago de su deuda son la expansión de su producción de exportaciones o la recepción de dividendos del exterior. La segunda alternativa no es posible si se tiene en cuenta que el Balance de Pagos en la Argentina presenta continuamente un signo negativo en la partida Rentas, tanto por el pago de intereses como de utilidades y dividendos netos.

¹¹ Para un análisis detallado de los cambios en la productividad durante este período véase Frenkel y M. G. Rozada (2000)

¹² Como es sabido, la devaluación posterior implicó una caída de los salarios marcadamente más acelerada

El contar sólo con la primera alternativa implica que, para que el crecimiento económico sea viable, el sector productor de bienes transables debería expandirse a una tasa significativa, de modo de generar superávit comercial vía un fuerte incremento de las exportaciones, dada la dependencia que las importaciones muestran en función del ciclo económico (Damián, 2000). Los datos para la Argentina no indican que esto haya sucedido. Ni el tipo de reformas estructurales, ni el régimen cambiario, ni el destino de los flujos de capital recibidos desde el exterior lograron constituir un escenario de largo plazo sostenible, al menos en lo referente a eliminar los estrangulamientos externos que afectaron a la economía en la década de 1990 y que siguen aún operando. Aun cuando las exportaciones crecieron considerablemente, también lo hicieron las importaciones, profundizándose la dependencia de insumos y bienes de capital de origen extranjero. A su vez, la concentración de las inversiones en el sector productor de bienes no transables restringió aún más las posibilidades de transformar la estructura productiva de modo de evitar la dependencia de la dinámica económica respecto de los flujos de capitales externos.

La discriminación del producto y el empleo total y asalariado, según corresponda a sectores productores de bienes transables y de no transables¹³ permitirá apreciar la evolución diferencial de estos sectores. La dinámica del sector transable muestra que éste siempre crece menos que el sector no transable en los años de crecimiento, y disminuye más fuertemente que este último en los años de recesión. Esto implica que la desventaja que este sector tenía ante una apertura con precios distorsionados se vio reflejada en un menor dinamismo y, en consecuencia, una pérdida de importancia relativa. De todos modos, y a pesar de los constantes altibajos de la economía argentina en la década pasada, el producto del sector se expande a un ritmo cercano al 3% anual, que a su vez es mucho más significativo en el primer quinquenio. El sector productor de bienes no comercializables, por su parte, crece a un ritmo promedio de 4,5% anual (véase Cuadro 3)

En términos de empleo, el sector transable resultó ser expulsor de mano de obra en términos absolutos. La destrucción neta de puestos de trabajo es más intensa dentro de la categoría de los asalariados, y se verifica con mayor fuerza en el primer lustro (la

pérdida en estos años casi duplica a la del segundo) (véase Cuadro 3). Estas observaciones resultan coherentes con las explicaciones ya mencionadas, donde se destacó que la mayor competencia externa produjo el quiebre de pequeñas y medianas empresas –y por lo tanto una mayor

¹³ Se define como bienes no transables a aquellos que principalmente por no ser transportables no pueden ser comercializados internacionalmente (típicamente el caso de la mayor parte de los servicios). Por oposición, quedan definidos los bienes transables como aquellos que sí son posible objeto de comercio internacional (Mc Kinnon, 1963). En términos operativos el sector transable está conformado por el sector primario y la industria manufacturera mientras que en el sector no transable se agrupan los restantes sectores económicos básicamente servicios

concentración del capital–, así como también incentivó el incremento de la productividad del trabajo a partir de cambios tecnológicos y organizativos. Dado que esta expulsión de trabajadores se da en un sector que, aun cuando pierde terreno relativo, muestra un crecimiento importante durante la década es posible deducir que este sector estaría contribuyendo a la creación de un desempleo de tipo estructural, si estos trabajadores expulsados no logran reinsertarse en otros sectores productivos.

Este comportamiento por parte del sector productor de bienes comercializables no resulta novedoso ni exclusivo de nuestro país, ya que esta tendencia a expulsar mano de obra en términos relativos es generalizada, dado que la expansión del sector requiere que se verifiquen fuertes aumentos en la productividad del trabajo. Sin embargo, la particularidad de la Argentina es que, por un lado, debido a las reformas este proceso de aumento de la productividad se produjo en forma abrupta, viéndose sobredimensionado como consecuencia del bajo nivel del tipo de cambio y que, por otro, la reestructuración y reconfiguración del sector que se dan como consecuencia de la apertura llevan a un crecimiento relativo mayor de aquellas ramas intensivas en recursos naturales (con alta dotación de capital) y a un decrecimiento relativo en las que son más intensivas en mano de obra

Lo dicho anteriormente implica que toda la creación neta de puestos de trabajo ocurrida durante la década se debió exclusivamente a la expansión del sector productor de bienes no transables, y fue, prácticamente en el 95%, de tipo asalariado.

La evolución del empleo asalariado es ilustrativa de la dinámica económica. Como ya se dijo, las reformas configuraron un esquema de incentivos favorable a la producción de bienes no comercializables. Aquí, la actividad económica se expandió junto con el empleo asalariado, con una absorción algo mayor que 0,4, y con un ritmo más acelerado en la segunda mitad del período. En cambio, en el sector productor de bienes comercializables el menor crecimiento relativo implicó además, por las razones mencionadas, una expulsión de fuerza de trabajo

Por otra parte, el funcionamiento económico afectó de modo diferencial –y por causas distintas– a los trabajadores no asalariados según su sector de inserción. Dada la baja productividad característica del sector, éste enfrentó fuertes dificultades para subsistir tras la apertura económica, tal como sugiere la caída del 20% del empleo no asalariado en el sector productor de bienes comercializables. El crecimiento, mínimo, de este tipo de ocupación en el sector no transable (5%), si se lo compara con la evolución del empleo asalariado (40%), estaría indicando que el proceso de concentración y centralización del capital, consecuencia esperable a partir de un proceso de apertura económica, tornó inviable el desarrollo de muchas de las actividades caracte-

rísticas del sector, aun cuando la confirmación de esta hipótesis pudiera requerir de ulteriores investigaciones.

Es destacable el hecho de que la destrucción inicial de empleos independientes y su escaso dinamismo posterior contribuyeron tanto a la elevación del desempleo como al deterioro de las condiciones laborales, al fomentar indirectamente la aceptación de condiciones de trabajo cada vez más degradadas.

Conclusiones

En el trabajo se argumentó que no existía posibilidad de crecimiento a largo plazo dentro del marco del plan de convertibilidad, teniendo en cuenta las reformas estructurales implementadas desde comienzos de la década de 1990

El hecho de que la dinámica económica haya estado determinada principalmente por el sector productor de bienes no transables implicó que las posibilidades de crecimiento sostenido se encontraran limitadas, porque nunca se superaron los determinantes estructurales del estrangulamiento externo. Si durante muchos años éstos no se manifestaron explícitamente fue debido al constante ingreso de capitales, que por un lado retrasaban el momento de su operación efectiva pero, por otro, agudizaban esta misma restricción externa.

Lo que buscamos argumentar en este trabajo es que era la misma configuración del régimen de acumulación la que lo volvía insostenible en el tiempo, y no sólo en función de sus consecuencias negativas en el plano laboral y social, sino primeramente por sus propias contradicciones económicas

Por supuesto, ello no implica dejar de reconocer que podrían haberse adoptado caminos alternativos a través de cambios más o menos importantes en las políticas económicas. Lo que decimos es que, tal como estaba configurado, el modelo económico no podía resultar viable y terminaría por generar su propia crisis. Por ello, el análisis buscó fundamentalmente resaltar los factores que socavaban la viabilidad del modelo de crecimiento, sin entrar en la descripción minuciosa de las variables macroeconómicas.

Además, del mismo modo en que las características particulares de la dinámica económica de los años 1990 engendraban su propia crisis, la lógica del modelo excluía toda posibilidad de incorporar a un gran sector de la sociedad a partir del trabajo. En consecuencia, no es sorprendente que los resultados de las transformaciones de la economía argentina en términos de empleo hayan resultado altamente deficitarios. Aun en momentos de alto crecimiento, la capacidad del sistema productivo para crear empleo fue más que insuficiente. Las razones subyacentes en este comportamiento pueden encontrarse en el esquema de precios relativos desfavorable al trabajo, originado en la evolución del tipo de cambio, y la apertura económica. La incidencia de los

aumentos forzados de productividad fue particularmente importante durante el primer quinquenio y en el sector productor de bienes comercializables, como era de esperar

La baja respuesta del empleo al estímulo del crecimiento económico y la imposibilidad del cuentapropismo para actuar como refugio dieron lugar a un contexto de desequilibrio del mercado de trabajo —con un desempleo altísimo—; este desequilibrio llevó a los trabajadores a la aceptación de condiciones laborales cada vez más degradadas y al empeoramiento de las condiciones de vida de la sociedad argentina, que han descendido aún más a partir de la explosión de este modelo a fines de 2001.

Apéndice estadístico

Cuadro 1

Tasas de variación anual del producto, el empleo total y el empleo asalariado 1990-2000

Período	PBI ¹⁾	Empleo ²⁾	Empleo asalariado ²⁾
1990/91	10.5%	4.5%	5.1%
1991/92	9.6%	2.1%	3.4%
1992/93	5.7%	2.4%	-0.5%
1993/94	8.0%	-0.1%	0.8%
1994/95	-4.0%	-4.1%	-0.2%
1995/96	5.5%	-0.5%	-1.4%
1996/97	8.1%	5.2%	6.6%
1997/98	3.9%	7.0%	6.6%
1998/99	-3.4%	0.0%	1.9%
1999/2000	-0.5%	-0.8%	-0.5%
Promedio 1990-1995	6.0%	1.0%	1.7%
Promedio 1995-2000	2.7%	2.2%	2.6%
Promedio 1990-2000	4.3%	1.6%	2.2%

Fuentes

¹⁾ 1991-1995: sobre la base de estimaciones a precios constantes de 1986; 1996-2000: basado en estimaciones a precios constantes de 1993. Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, MEyOSP

²⁾ Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC, 25 aglomerados, ondas de mayo

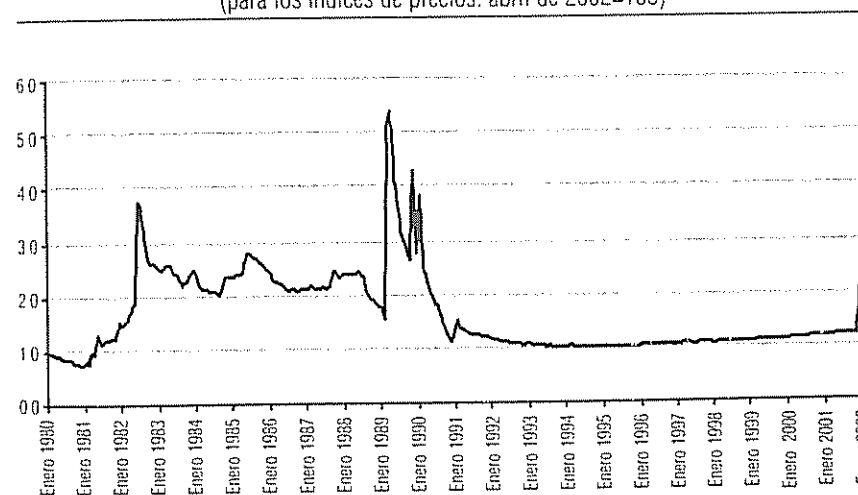
Los valores absolutos necesarios para los cálculos se obtuvieron a partir de las estimaciones de población del INDEC (Censo de 1991 y programa de análisis demográfico-INDEC). Fue necesario estimar tasas de asalarización para aglomerados faltantes en la Base en determinados años: 1990: Formosa y Santiago del Estero basado en octubre del mismo año; Ushahia/Río Grande en base a mayo de 1991; Comodoro Rivadavia en base a mayo de 1992; 1991: Comodoro Rivadavia en base a mayo de 1992; 1992: Corrientes en base a octubre de ese mismo año; 1998: Bahía Blanca en base a octubre del mismo año; 1999: Bahía Blanca en base a octubre de 2000

Nota: En el caso de la información relativa al mercado de trabajo, se utilizan las ondas de mayo de la EPH a fin de poder comparar la evolución interanual del producto con la evolución del empleo y del empleo asalariado entre mayo, suponiendo así un cierto período de rezago para la respuesta del mercado laboral al producto

Cuadro 2
Relación entre las tasas de variación del empleo y del empleo asalariado respecto de la tasa de variación del PBI (desfasada un período) 1990-2000

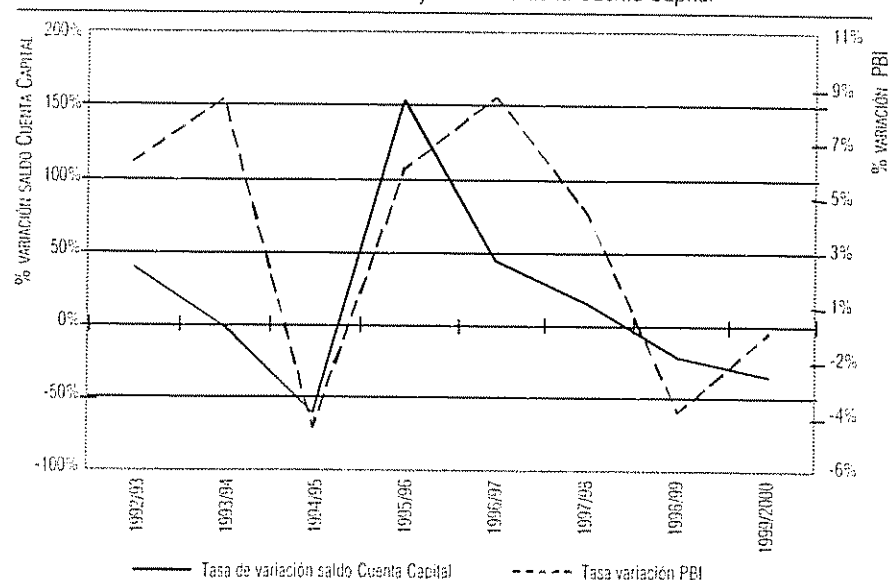
Período	Empleo / PBI-1	Asal / PBI-1
1990/91	n/c	n/c
1991/92	0.2	0.3
1992/93	0.3	-0.1
1993/94	-0.01	0.1
1994/95	-0.5	0.0
1995/96	0.1	0.4
1996/97	0.9	1.2
1997/98	0.9	0.8
1998/99	0.0	0.5
1999/2000	0.2	0.1
Promedio 1990-1995	-0.02	0.10
Promedio 1995-2000	0.44	0.60
Promedio 1990-2000	0.23	0.38

Fuentes: Véase cuadro 1

Gráfico 1
Evolución del tipo de cambio real: Enero de 1980 - abril de 2002
(para los índices de precios: abril de 2002=100)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del BCRA (TCN), US Census Bureau (IPC-USA) e INDEC (IPC-ARG)
Tipo de cambio real = TCN * IPC USA / IPC Argentina.

Gráfico 2
Tasas de variación del PBI y del saldo de la Cuenta Capital



70

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Balance de Pagos y Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, MEyOSP

Cuadro 3

Tasas de variación anual del producto, el empleo total y el empleo asalariado (25 aglomerados urbanos), según sectores de actividad transable (T) y no transable (NT) 1990-2000

	producto T ¹	producto NT ²	empleo T ³	empleo NT ³	asalariados T ³	asalariados NT ³
Promedio 1990-1995	5,4%	6,7%	-2,8%	2,1%	-2,7%	3,2%
Promedio 1995-2000	1,4%	3,8%	-1,8%	3,0%	-1,8%	3,7%
Promedio 1990-2000	3,4%	5,3%	-2,3%	2,5%	-2,2%	3,5%

Fuentes

¹ 1991-1995: sobre estimaciones a precios constantes de 1986; 1996-2000: sobre estimaciones a precios constantes de 1993. Fuente: CEPAL y Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, MEyOSP

² Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC, 25 aglomerados, ondas de mayo

Los valores absolutos se obtuvieron a partir de las estimaciones de población del INDEC (Censo de 1991 y programa de análisis demográfico-INDEC). Fue necesario estimar tasas de asalarización para aglomerados faltantes en la Base en determinados años (véase la nota del Cuadro 1)

Nota: Sector transable (T): agricultura, caza, silvicultura y pesca; explotación de minas y canteras; industrias manufactureras

Sector no transable (NT): electricidad, gas y agua; construcción; comercio al por mayor y al por menor y restaurantes y hoteles; transporte, almacenaje y comunicaciones; establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a la empresa; servicios comunales, sociales y personales

Bibliografía

ALTIMIR, OSCAR y LUIS BECCARIA (1999). "El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina". *Serie Reformas Económicas*, N° 28. Santiago de Chile, CEPAL.

BISANG, ROBERTO y GEORGINA GÓMEZ (2000). "Las inversiones en la industria argentina en la década de los noventa", en Heymann, Daniel y Bernardo Kosacoff (editores), *La Argentina de los noventa*, Tomo II, Buenos Aires, EUDEBA

CAMARGO, JOSÉ MARCIO (1999). "Apertura económica, productividad y mercado de trabajo Argentina, Brasil y México", en Tokman, Víctor y Daniel Martínez, *Productividad y empleo en la apertura económica*, Lima, OIT

DAMILL, MARIO; ROBERTO FRENKEL y ROXANA MAURIZIO (2002), *Argentina. Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*, Santiago de Chile, OIT.

DAMILL, MARIO (2000). "El Balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad", en *Boletín Informativo Techint* 303, Buenos Aires

FRENKEL, ROBERTO y MARTÍN GONZÁLEZ ROZADA (2000). "Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa". *Serie de Documentos de Economía*, N° 16, Buenos Aires, Universidad de Palermo-CEDES.

LINDENBOIM, JAVIER (con la colaboración de Leandro Serino) (2000). "Mercados de trabajo urbanos en Argentina de los 90". *Cuadernos del CEPED*, N° 4, Buenos Aires, CEPED.

LINDENBOIM, JAVIER y AGUSTÍN SALVIA (2001). "Estado de situación y diagnóstico del mercado laboral en Argentina", *Cuadernos del CEPED*, N° 7, Buenos Aires, CEPED

MORLEY, SAMUEL (2000), *La Distribución del Ingreso en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL-Fondo de Cultura Económica

MONZA, ALFREDO (2001). "Crecimiento y empleo", *Enoikos*, N° 18, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas (UBA)

PAUNOVIC, IGOR (2000), "Growth and Reforms in Latin America and the Caribbean in the 1990s", *Serie Reformas Económicas* 70, Santiago de Chile, CEPAL

SALVIA, AGUSTÍN (2000), "Condiciones de vida y estrategias económicas de los hogares bajo los cambios estructurales. GBA, 1990-1999". *Cuadernos del CEPED*, N° 4, Buenos Aires, CEPED.

WELLER, JÜRGEN (2001), *Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo: Los mercados de trabajo de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, CEPAL/Fondo de Cultura Económica.

71

Resumen

En esta presentación se analiza y discute el modelo económico implementado en la Argentina a inicios de los años 1990, en términos de las perspectivas de crecimiento que implicaba para el país, así como de su (in)capacidad para generar empleo. El análisis se centra en el efecto que la acción conjunta de las reformas estructurales y la política de estabilización tuvo sobre la dinámica económica y el empleo, tanto en el nivel general como en el particular de los distintos sectores productores de bienes transables y no transables. Se argumenta que las reformas implementadas no permitieron superar los determinantes estructurales del estrangulamiento externo de la economía, y aun cuando existieron subperíodos de crecimiento, resultaba inviable sostener una tendencia positiva a largo plazo. Por otra parte, el estudio de la respuesta que el empleo –y el empleo asalariado en particular– mostraron con respecto al ciclo económico, permite concluir que los resultados en materia laboral resultaron altamente deficitarios, y que la capacidad del sistema productivo para crear empleo fue más que insuficiente. Las razones detrás de este comportamiento pueden encontrarse en el esquema de precios relativos desfavorable al trabajo, originado en la evolución del tipo de cambio, y la apertura económica.

72

Descriptores

(empleo)
(crecimiento)
(reformas estructurales)
(productividad)
(tipo de cambio)

Abstract

This paper attempts to analyze and discuss the consequences economic performance and labour market outcomes in the long run, of the Argentine economic model implemented at the beginning of the nineties. Special emphasis is given to the ability of economic growth to create new jobs. Our study highlights the general combined incidence of stabilization policies and structural reforms over economic and employment dynamics, discriminating between tradable and non tradable sectors. We argue that structural reforms didn't allow to overcome historical external restraints, making sustainable growth a chimera. The analysis of the employment –especially wage earners employment– response to economic cycle shows that the capacity of productive system to create new jobs was extremely poor. The reasons underlying this labour market performance can be found in the adverse evolution of labour relative price, consequence of the exchange rate evolution, and commercial liberalization.

Key words

(employment)
(economic growth)
(structural reforms)
(labour productivity)
(real exchange rate)

Fernando Groisman

Devaluación educativa y segmentación en el mercado de trabajo del área metropolitana de Buenos Aires entre 1974 y 2000

Introducción

Durante los años 1990 se modificó el patrón de funcionamiento del mercado de trabajo urbano argentino, hecho que se hizo evidente, entre otros indicadores, por el inédito aumento que exhibió la subutilización de fuerza de trabajo. Los nuevos atributos –estructurales– del mercado laboral combinaron el aumento de la oferta de trabajo disponible, un elevado desempleo abierto, un débil comportamiento de la demanda de trabajo –con destrucción de puestos de trabajo en ciertos sectores y períodos– y un persistente proceso de precarización de las ocupaciones. En paralelo, la evolución salarial se mostró relativamente estable, y, en la segunda parte de la década, aumentó la desigualdad. La dispersión de salarios se expresó claramente según el nivel educativo de los trabajadores reproduciendo una tendencia que, en parte, ya se había observado en la segunda mitad de los años 1970. La ampliación de la brecha salarial se produjo a pesar de la vigencia de medidas de flexibilización laboral en un contexto de elevado excedente de trabajo y con altos niveles de desempleo que afectaron a trabajadores de todos los niveles educativos. Puede argumentarse que un nivel de demanda de trabajo insuficiente habría favorecido cambios en la composición por nivel educativo de los asalariados multiplicando los eventos de devaluación educativa. Ello de-

73

Una versión preliminar de este trabajo se presentó en el Quinto Congreso Nacional de Estudios del Trabajo realizado por ASET.

El autor desea agradecer especialmente la orientación de Luis Beccaria en ejercicios preliminares para este trabajo y las valiosas observaciones de dos árbitros anónimos.