

## Capítulo I

### SITUACION ACTUAL: PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

#### A. El problema del empleo en el largo plazo

El enfoque principal de este estudio es el análisis del efecto de la crisis sobre el mercado del trabajo, de la forma en que los países latinoamericanos han tratado de ajustar sus economías y de las interrelaciones que existen entre los diversos caminos para salir de la crisis y las perspectivas de largo plazo. Para ello resulta imprescindible revisar las tendencias que mostraba la situación de empleo durante las últimas tres décadas. Ello porque en gran medida, a pesar del retroceso que significa la crisis, una vez superada permanecerán algunas de las características estructurales que determinan la existencia de dicho fenómeno.

#### 1. Tendencias del empleo entre 1950 y 1980

Al revisarse las tendencias en la situación de empleo entre 1950 y 1980, surgen con claridad dos hechos. El primero es que la América Latina en su conjunto venía solucionando lenta, pero sostenidamente, su problema de subutilización de fuerza de trabajo. Este comportamiento se corrobora tanto por la baja registrada en la tasa de subutilización total que de 22.9 por ciento en 1950 llega a 19.9 por ciento en 1980, como por la disminución del porcentaje

de la población económicamente activa afectada por el problema del subempleo, que disminuye del 46 al 38 por ciento entre los años mencionados <sup>1/</sup>. No obstante, esta mejora es claramente insuficiente en cuanto al porcentaje de reducción e implica un crecimiento muy significativo en el número absoluto de personas afectadas.

El segundo hecho que emerge con claridad del análisis de las cifras es que la región se ha urbanizado a ritmo acelerado. Mientras 30 años atrás el 55 por ciento de la fuerza de trabajo latinoamericana estaba en actividades agrícolas, en 1980 sólo el 32 por ciento permanece en este tipo de actividades. Ello significa que el problema del empleo ya se ha trasladado en gran parte a las zonas urbanas y que en el futuro crecientemente se encontrará radicado en dichas áreas. Baste señalar por ejemplo que mientras en 1950 las personas afectadas por problemas de empleo en áreas urbanas representaban el 30 por ciento del total de personas afectadas, 30 años después representan más del 50 por ciento ve los afectados por problemas de subutilización. Esto no significa, como veremos más adelante, que la dinámica del sector rural no haya sido un factor importante en la determinación de los avances alcanzados durante las tres décadas pasadas; sino que el problema será principal y crecientemente urbano en el futuro (véase cuadro I-1).

## 2. Los factores explicativos aceptados

Existe asimismo, mayor claridad acerca de la importancia de algunos factores que se suponían eran determinantes en el insuficiente avance en el campo del empleo. La investigación realizada

en estos años (PREALC, 1981; Tokman, 1982; García, 1982) que adopta como metodología fundamental la comparación con países hoy día desarrollados en momentos históricos comparables por su comportamiento demográfico y niveles de ingresos similares, como los Estados Unidos entre 1870 y 1903, ha contribuido a relativizar la importancia asignada a algunos fenómenos. En primer lugar, se ha comprobado que la América Latina ha crecido como resultado de un esfuerzo de inversión durante los últimos 30 años a tasas similares a las experimentadas por la economía americana en su momento comparable. Así, el coeficiente de inversión de la América Latina en su conjunto entre 1950 y 1980 alcanzó a 21.5 por ciento, similar al registrado por Estados Unidos entre 1870 y 1903 (véase cuadro I-2); mientras que la tasa de crecimiento del producto de la región fue de 5.5 por ciento acumulativo anual en comparación al 4.8 por ciento en los Estados Unidos. Esta evidencia plantea limitaciones a la interpretación en términos de insuficiencia dinámica, al menos en cuanto a dinamismo absoluto, como explicación fundamental de la escasa absorción de empleo en los sectores modernos.

Este último hecho constituye el segundo elemento sobre el cual existe hoy día mayor claridad. Contrariamente a la imagen prevaleciente con anterioridad existe consenso que el crecimiento en los niveles de empleo de los sectores modernos urbanos ha sido alto pues ha alcanzado durante los últimos 30 años tasas del orden del 4.0 acumulativo anual, similar al crecimiento de la fuerza de trabajo no agrícola y superior a la registrada por la economía americana en el período relevante. Por otro lado, el análisis de la

estructura sectorial del empleo también ha permitido restar importancia al argumento que atribuía a la insuficiencia de absorción de empleo de los sectores secundarios y en particular, a la industria manufacturera, la responsabilidad principal por los escasos avances logrados. La comparación de la evolución del porcentaje de empleo en los sectores secundarios es similar a la registrada por los Estados Unidos y por otros países de desarrollo capitalista más reciente durante los períodos relevantes. Aún más, el empleo industrial manufacturero crece en promedio para la América Latina a 3.5 por ciento anual y el empleo manufacturero moderno, excluyendo a los trabajadores por cuenta propia, lo hace a tasas aún más aceleradas (véase nuevamente el cuadro I-2).

Por último, el énfasis que se asignaba al acelerado crecimiento de la oferta de mano de obra como factor determinante del problema del empleo debe hoy también ser relativizado. En particular, porque puede comprobarse que el desplazamiento desde zonas rurales a urbanas registrado en los últimos 30 años en América Latina, tomó períodos no mucho más largos en Estados Unidos y en otros países hoy día desarrollados. Además, porque aun cuando la fuerza de trabajo no agrícola en América Latina se expande durante dicho período al 4.0 por ciento acumulativo anual, tasa que parece sumamente elevada, la misma es sólo ligeramente superior a la registrada por Estados Unidos entre 1870 y 1903 (Tokman, 1982). En síntesis, la interpretación de los problemas de empleo basada en tendencias anómalas de la región por el lado de la oferta (excesivo crecimiento de la fuerza de trabajo) y de la demanda (insuficiencia en el

esfuerzo de acumulación y crecimiento) combinado con falencia del sector industrial en la absorción de empleo, aparecen hoy cuestionadas y obligan a la búsqueda adicional de factores que a la vez de determinantes, sean diferentes de los enfrentados en su momento por las economías hoy día desarrolladas.

3. La búsqueda de nuevos elementos interpretativos

Debe reconocerse que existe menos claridad en cuanto a identificar los factores alternativos que explicarían el comportamiento de la situación de empleo que en cuestionar las interpretaciones comúnmente aceptadas hasta hace unos años. No obstante, se ha avanzado en la comprensión de dichos factores al analizarse los procesos que se han registrado en los mercados de trabajo rurales y urbanos y en sus interrelaciones.

En el ámbito rural, se observa una disminución en la cobertura del subempleo que afecta a los campesinos ocupados en los sectores rurales tradicionales. Sin embargo, dicha disminución es a ritmo lento y hacia 1980, todavía constituyen alrededor del 19 por ciento de la fuerza de trabajo de la región. Asimismo, la agricultura moderna, como consecuencia de la forma que adopta el proceso de modernización, no contribuyó a la retención de fuerza de trabajo en zonas rurales. Por el contrario, su participación en la fuerza de trabajo también disminuye en proporciones significativas. Es decir, la persistencia de la economía campesina junto con las características que presentó el proceso de modernización agrícola, han traído aparejada una reducción lenta del subempleo en los mercados de trabajo rural (véanse cuadros I-1 y I-2).

No obstante lo anterior, ello no ha significado para el conjunto de la región una masiva migración que no tuviera precedentes históricos. Por el contrario, como se señalara anteriormente, el crecimiento de la fuerza de trabajo no agrícola sólo supera ligeramente al que debió enfrentar la economía de los Estados Unidos en su momento histórico comparable. Por ello es necesario también analizar en profundidad los cambios ocurridos en los mercados de trabajo urbanos.

En ellos se destaca la presencia y permanencia de un alto porcentaje de la fuerza de trabajo ocupada en actividades de baja productividad, lo que se ha denominado sector informal urbano. La comparación histórica permite también esclarecer que la magnitud de dicho sector en 1950, de alrededor del 30 por ciento de la fuerza de trabajo urbana, fue también similar a la registrada por la economía de los Estados Unidos hacia 1900. Ello sugiere que la existencia y magnitud del sector se asocia a los procesos migratorios acelerados. La comparación histórica permite también esclarecer dos diferencias fundamentales. La primera es que mientras que en la América Latina se registra una casi constancia de la participación del sector informal en la fuerza de trabajo no agrícola y por ende, creciente en la fuerza de trabajo total debido al proceso migratorio, en los Estados Unidos durante períodos comparables se registra una disminución acelerada. La segunda diferencia que aparece de la comparación histórica es que mientras en los Estados Unidos dicha absorción de empleo de baja productividad se concentró en el sector servicios, en la América Latina aparece distribuida entre

todos los sectores, registrando, en particular la industria manufacturera, una proporción significativa de empleo informal (Tokman, 1982).

El segundo factor que emerge de las comparaciones internacionales es que las diferencias de productividad, entre sectores y dentro de los sectores, prevalecientes en América Latina son mayores que las que debieron enfrentar los países hoy día desarrollados. En particular, la productividad agrícola latinoamericana es relativamente baja, tanto si se la considera con relación a los otros sectores productivos como si se la compara con otros países desarrollados. Asimismo, aun cuando se registra una disminución en las diferencias de productividad, los ritmos a los cuales disminuyen son más lentos que los que registrara Estados Unidos en su oportunidad. Aún más, las diferencias entre la agricultura y los sectores secundarios son mayores y no disminuyen en el tiempo (véase cuadro I-2).

La información sobre diferencias intrasectoriales de productividad es difícil de obtener. Sin embargo la información parcial permite mostrar que las mismas también superan a las experimentadas en los países hoy día desarrollados. En primer lugar, las diferencias de productividad al interior de los servicios exceden los diferenciales registrados en Estados Unidos y en segundo lugar, las diferencias de productividad por hombre en el sector industrial por tamaño de establecimiento para los países con que se cuenta con información son claramente superiores a las observadas en otras regiones del mundo.

Las mayores diferencias de productividad que se registran, junto a la mayor productividad por hombre ocupado en la industria manufacturera, son el reflejo de las diferencias de tecnología prevaleciente y disponible para la América Latina en los últimos 30 años en comparación con la existente a fines de siglo para los Estados Unidos. No sólo el avance tecnológico ha implicado cambios significativos en la proporción de factores, sino también que el proceso de incorporación y difusión de tecnología ha estado condicionado por una estructura de capital más concentrada que la prevaleciente en los Estados Unidos hacia fines de siglo. Ello ha determinado que el acceso al capital y a través del mismo a la tecnología, se concentre en determinados segmentos de la economía. Asimismo, las imperfecciones prevalecientes en los mercados de capital no permiten corregir las diferencias generadas en la estructura de propiedad. El resultado es que la generación de excedentes es apropiada y dirigida por grupos reducidos de la población, evitando una difusión amplia de los avances tecnológicos hacia el resto de los sectores productivos.

Por otro lado, las mayores diferencias de productividad implican a su vez mayores requerimientos de capital para la generación de puestos de trabajo. De hecho, el traslado de personas ocupadas en sectores de baja productividad (sea en el sector tradicional rural, o en el sector informal urbano) hacia los sectores modernos implica necesidades de inversión mayores que las que debieron enfrentar los Estados Unidos en el momento histórico comparable. Por ello, a pesar de que los niveles de inversión fueron similares, los

mayores costos asociados a la creación de empleo implican que en definitiva la misma sea insuficiente.

La resolución del problema del empleo requiere entonces de niveles de inversión aún mayores. Esta necesidad puede facilitarse porque la tecnología moderna presenta la posibilidad de generar mayores niveles de excedentes. No obstante, el esfuerzo a realizar es de tal envergadura que será necesario adoptar políticas deliberadas para tal fin las que deben incluir reformas en la estructura de propiedad y en el funcionamiento de los mercados de capital. Por último, cabe también explorar la posibilidad de aumentar la creación de empleo mediante la desconcentración de la inversión, dirigiéndola hacia sectores que requieran menos capital por hombre ocupado. Esta solución si bien podría contribuir a disminuir los problemas de empleo en el mediano plazo, puede afectar el dinamismo de las economías de la región en el largo plazo. Es evidente que las decisiones en este campo dependerán de la situación prevaleciente en cada país y de la urgencia que exista por enfrentar el problema del empleo.

#### 4. Diversidad y similitud entre países

Las tendencias señaladas anteriormente se refieren a la América Latina en su conjunto. Es difícil aplicar los mismos argumentos a todos y cada uno de los países que componen la región. Son conocidas sus diferencias estructurales, la distinta magnitud en que el problema del empleo los afecta y las formas diferenciadas que adopta en cada uno de ellos. No obstante, y en un intento de calificar los argumentos aplicables a la región en su conjunto para ciertos grupos

de países, el PREALC ha avanzado en efectuar algunas tipologías que adoleciendo ambigüedades inevitables al encontrarse países que presentan situaciones límites entre diferentes grupos, permite avanzar en esta dirección.

Para ello, se han distinguido tres grupos de países (véanse cuadro I-1 y I-2). Un primer grupo que ha logrado mejoras en la situación de empleo a ritmo superior al promedio de la región. Es decir, la reducción en el coeficiente de subutilización y en la cobertura del subempleo ha sido mayor que la del promedio <sup>2/</sup>. Un segundo grupo que ha registrado una evolución más desfavorable que el promedio sea porque la disminución en el grado de subutilización ha sido más lenta, o incluso porque <sup>en</sup> algunos de ellos se ha registrado un deterioro de la situación <sup>3/</sup>. Finalmente, se encuentra un tercer grupo de países, que en 1950 ya registraban bajos niveles de subutilización y fundamentalmente concentrada en zonas urbanas <sup>4/</sup>.

Al analizar la situación del empleo y las variables que la determinan en cada uno de estos grupos, se pueden establecer algunas diferencias fundamentales (para un análisis más detallado, véase García, 1982).

El grupo que presenta un comportamiento más favorable que el promedio, presenta las siguientes características. En primer lugar, el subempleo rural representado por aquellos ocupados en la economía campesina, desciende a tasas más aceleradas que en el segundo grupo. Ello indica que en los países que integran este grupo el proceso de modernización o de destrucción de la economía campesina ha avanzado más rápido que en los demás, aliviando por esta vía el

problema del empleo prevaleciente en las zonas rurales. Como contrapartida, el ritmo de migración hacia las zonas urbanas es también más acelerado que el promedio y los migrantes son principalmente campesinos.

Ello significa que la fuerza de trabajo no agrícola crece en promedio para el grupo a 4.8 por ciento, en comparación con el 4.0 por ciento registrado por la región en su conjunto. A pesar del mayor desafío que implica el crecimiento de la oferta de trabajo, es en estos países donde se registra también un crecimiento del empleo en las actividades modernas urbanas del 5.0 por ciento, superior al promedio, fluctuando las tasas entre países entre 3.8 y 5.5 por ciento. Lo anterior es consecuencia de que los países de este grupo registran también un esfuerzo de inversión superior al promedio. Al igual que los demás países de la región registran amplias diferencias de productividad y brechas que no se cierran de manera similar a lo ocurrido en otras experiencias históricas.

En resumen, el primer grupo presenta tres factores diferenciales. El primero es que estos países debieron enfrentar una presión de oferta de fuerza de trabajo urbana más rápida que el promedio. El segundo, es que gran parte de dicha presión adicional responde a los movimientos migratorios originados en las economías campesinas, lo que implica también que estos países lograron reducir los niveles de subutilización en zonas rurales. El tercero es que la migración obedece también a factores de atracción de las zonas urbanas, ya que son estos mismos países los que realizaron un esfuerzo mayor de inversión. A pesar de ello, la

subutilización en zonas urbanas no desciende a tasas aceleradas. Ello se debe a que tanto la mayor presión de oferta de fuerza de trabajo como el costo impuesto por las mayores diferencias de productividad, implicarían requerimientos de inversión que exceden los niveles registrados.

El segundo grupo presenta progresos inferiores al promedio y se caracteriza por los siguientes factores. En primer lugar, porque la proporción de personas ocupadas en el sector tradicional rural no disminuye tan aceleradamente como en el primer grupo; mientras que la agricultura moderna expulsa a tasas más rápidas que en el grupo anterior. Como contrapartida, la migración rural urbana es menor y no proviene mayoritariamente de la economía campesina, resultando en un crecimiento de la oferta de trabajo no agrícola inferior a la del grupo anterior e incluso inferior al promedio de la región. Las diferencias de productividad se comportan de manera similar al promedio, pero el esfuerzo de inversión registrado en este grupo de países es claramente inferior al realizado en el primero.

En suma, a pesar de que la economía urbana debe enfrentar una presión de oferta de trabajo menor que el grupo anterior, el menor esfuerzo de acumulación implica que la proporción del sector informal urbano crece más rápido. Ello se combina con la lenta disminución de la subutilización de empleo en zonas rurales, dada la mayor resistencia de la economía campesina a reducirse. Es obvio que este hecho se relaciona también con las características prevalecientes en los países incluidos en este grupo donde las comunidades campesinas generalmente dedicadas a la agricultura en

en altura, constituyen una proporción muy significativa de la fuerza de trabajo.

Por último, el tercer grupo está constituido por aquellos países que ya en 1950 presentaban un alto grado de urbanización y menores niveles de subutilización. En ellos la evolución de los últimos 30 años es fluctuante y dependiente de las decisiones de política económica que se adopten. Para estos países los factores estructurales pierden importancia relativa, siendo las decisiones de política económica más susceptibles de afectar la evolución. Entre 1950 y 1970 los países de este grupo continúan urbanizándose y transfiriendo fuerza de trabajo de los sectores modernos agrícolas a los urbanos. En la última década los tres países introducen marcados cambios en sus políticas económicas al aplicar distintas versiones del enfoque monetario. El resultado en términos del mercado es la pérdida de capacidad de absorción de los sectores modernos urbanos y la expansión de empleo informal, con el consiguiente aumento de la subutilización.

En definitiva, el análisis por grupos de países permite ratificar y calificar las tendencias que se observan para la región en su conjunto. Ratifica la importancia del avance del proceso de modernización agrícola y/o de la destrucción de la economía campesina como factor explicativo en lograr mayores o menores avances en la disminución de la subutilización. Destaca también la importancia de mantener altos ritmos de inversión para lograr una acelerada tasa de expansión de empleos productivos en actividades modernas urbanas. Coincide en destacar que los diferenciales de

productividad existentes, imponen requerimientos adicionales de inversión para lograr tal fin. Por último, señala que las presiones generadas por el crecimiento de la fuerza de trabajo no agrícola, han sido variables. Sin embargo, aquellos que debieron enfrentar mayores presiones de oferta son los mismos que hicieron mayores esfuerzos de inversión y los que en definitiva, avanzaron más rápidamente en la solución del problema de empleo. En suma, la diversidad de situaciones permite diferenciar el peso relativo de cada causa determinante, pero al mismo tiempo corrobora que todas ellas están presentes y altamente interrelacionados.

Por último, la situación que alcanzaron los países examinados hacia 1980, indicaba que algunos de ellos se estaban incorporando al tercer grupo. Basta observar los niveles de subutilización y la estructura del problema del empleo en países como Costa Rica y Venezuela, para concluir que en el futuro se verán afectados crecientemente por las decisiones de política económica. Sin embargo, esta evolución se interrumpe a partir de 1980 y la crisis que debe enfrentar la región implica retornar a situaciones históricas ya superadas. Por ello, en lo que sigue, el análisis se centrará en examinar de qué manera la crisis afectó al problema del empleo y cómo los distintos factores históricamente determinantes vuelven a ser significativos.

B. El problema de empleo en la actualidad

Las tendencias de largo plazo señaladas en la sección anterior se ven afectadas a partir de 1979 por la crisis que afecta la economía mundial y por las políticas de ajuste que debieron aplicar los países de la región para adecuarse a la nueva situación. Ello afectó tanto la intensidad del problema del empleo como principalmente la naturaleza del mismo, condicionando las posibilidades de recuperación de los próximos años.

No se pretende reproducir los análisis ya efectuados (PREALC, 1983) sobre la crisis y sus efectos, sino sólo profundizar en el análisis de las implicaciones sobre el mercado de trabajo. Previamente, y de manera introductoria se recapitularán los principales hechos económicos que llevaron a la crisis actual y los mecanismos por los cuales se transmitió a los países de la región. Posteriormente se analizarán los principales efectos sobre los mercados de trabajo de los países latinoamericanos y por último, se diferenciarán los comportamientos registrados en algunos grupos de países que tipifican las diferencias de estructuras, de efectos y de políticas seguidas.

1. El origen de la crisis internacional

El origen de la crisis no puede restringirse al análisis de lo acontecido a partir de 1979, sino que obliga a remontarse al menos a su antecedente más cercano que es la recesión mundial

de 1974-75 a raíz de la primera alza de los precios del petróleo. Dicho bienio registra una drástica reducción en el crecimiento del producto mundial y un estancamiento en el comercio internacional que había mostrado en la década que finaliza en 1973 un dinamismo casi sin precedentes en este siglo. La situación afecta de manera más significativa a los países desarrollados con economías de mercado los que registran una caída en su producto y en sus importaciones durante el bienio 1974-75, mientras que las exportaciones sólo alcanzan tasas negativas en el último año.

Por su parte, los países latinoamericanos sortean la crisis con menores sacrificios, desacelerando levemente su crecimiento recién en 1975 y reduciendo sus exportaciones aunque sin contraer (excepto en 1975) su nivel de importaciones. Varios son los factores que permitieron aminorar el efecto de la recesión, pero que de hecho también determinaron rigideces que tornan más difícil el manejo y la superación de la actual crisis. El primer factor, es la abundante liquidez internacional, producto en parte de la necesidad de reciclar los excedentes de los países productores de petróleo. Ello permitió a los países de la región acudir al crédito, evitando de esta manera contracciones muy acentuadas en sus importaciones. Debe notarse que por las características que asumió el reciclaje de los petrodólares, la estructura del endeudamiento se alteró debido a la mayor importancia de las operaciones entre fuentes y destinatarios privados, las que por lo general se asocian a plazos más cortos y están sujetas a tasas de interés

variable. El segundo factor, fue que el nivel de endeudamiento externo de los países latinoamericanos y en particular, los indicadores de solvencia permitieron este aumento del crédito externo especialmente ante proyecciones del comercio mundial muy favorables sesgadas por el alto dinamismo registrado en la década anterior. Por último, los procesos inflacionarios en los países recipientes tampoco requerían de ajustes internos recesivos impostergables.

En 1979 ocurre una nueva alza de precios del petróleo que encuentra tanto a las economías de los países desarrollados como a las latinoamericanas en una situación que no permite la repetición de la experiencia de 1974-75. En primer lugar, los niveles de inflación de los países centrales continuaron acelerándose, lo que se combina con cambios en las administraciones de Estados Unidos e Inglaterra, las que otorgan mayor prioridad a las políticas de estabilización a pesar del negativo impacto que las mismas tienen sobre la tasa de desocupación. Además, ante las rigideces que se enfrentan para reducir los déficits fiscales en Estados Unidos, la política monetaria y en particular, el alza de la tasa de interés pasa a constituir el instrumento clave. Dadas las interrelaciones existentes entre las economías centrales, los demás países miembros de OECD no demoran en seguir el mismo camino.        A su vez, los países latinoamericanos se encuentran también en una situación de alto endeudamiento, de aceleración inflacionaria y de costos financieros crecientes. Todo ello se agudiza, aun más, cuando los flujos netos del financiamiento externo actuando

procíclicamente, se contraen de niveles de 30 000 millones de dólares anuales a la mitad en 1982 y a cerca de 4 000 millones en 1983 (CEPAL, 1983).

En suma confluyen tres situaciones. La primera es el traslado hacia adelante y la forma en que las economías desarrolladas y las latinoamericanas enfrentan la recesión de comienzos de los 70. La segunda es la combinación de instrumentos de ajuste aplicados por los países centrales a partir de 1979; en particular, por los Estados Unidos. La tercera es que las economías latinoamericanas se encontraban sobreendeudadas. Todo ello da origen a una recesión que por su intensidad y duración asume características de crisis. Como conclusión, la co-responsabilidad de las partes intervinientes parece deducirse con claridad de la estilizada versión de la evolución descrita.

## 2. Los mecanismos de transmisión

La recesión de los países centrales se transmite por la vía del comercio y por la del financiamiento. En ambos casos operan cambios en los precios relativos, sea por variaciones en los términos de intercambio (relación entre precios de exportaciones y de importaciones), o por variaciones en la tasa de interés real aplicables al endeudamiento externo (relación entre tasa de interés nominal y precios de exportaciones). Se producen, asimismo, cambios en el quantum relacionado con ambos aspectos los que pueden reforzar o amortiguar el efecto de la crisis. En el comercio, la expansión del quantum exportado puede compensar el deterioro de los términos de intercambio; mientras que el aumento del financiamiento externo neto permite diferir el efecto del alza de la tasa de interés.

El examen de la evolución de las mencionadas variables a partir de 1979 para América Latina en su conjunto, permite concluir que todas ellas se comportan de manera adversa, reforzándose mutuamente para producir los negativos efectos registrados. Los términos de intercambio se deterioran a partir de 1980 en 18.6 por ciento para la región en su conjunto y en 24 por ciento a partir de 1979 para los países no exportadores de petróleo. El estancamiento de los mercados de los países desarrollados recién se registra en 1982, año en que el quantum exportado por la región se estanca y el de los países no exportadores de petróleo se contrae. Este alto dinamismo en las exportaciones permite compensar, al menos en parte, la caída de los términos de intercambio actuando de manera anticíclica. Diferente fue el comportamiento de los flujos financieros, los que como se señaló, al evolucionar procíclicamente, tendieron a agravar los efectos de la caída de los términos del intercambio y alza de la tasa de interés.

El alza en la tasa de interés internacional es el factor de mayor importancia durante este período, ya que entre 1978 y 1983 se registra un aumento acumulado en la tasa LIBOR de 85.4 por ciento<sup>5/</sup>. Si se considera que los precios de exportación de los países exportadores de petróleo de América Latina sólo crecieron en 2.9 por ciento durante el mismo período, el alza real que debieron enfrentar los mismos fue de alrededor del 80 por ciento en 1983. Ello sin incluir el aumento de los costos de renegociación por sobre la tasa LIBOR, los que según estimaciones efectuadas por CEPAL, osciló entre nueve y 26 por ciento (CEPAL, 1983).

Si se compara el efecto del alza de la tasa de interés sobre el producto potencial con el determinado por la pérdida de términos de intercambio, se puede observar que el primero alcanzó a diez veces el efecto del segundo en los países latinoamericanos no exportadores de petróleo<sup>6/</sup>. (Véase cuadro I-3.) Lo anterior se puede observar de manera más simple al comparar el costo para la región en 1983 de un alza en la tasa de interés de un punto de por ciento en relación a una caída de sus términos de intercambio en porcentaje similar. La primera implica 2 350 millones de dólares<sup>7/</sup>, mientras que la segunda significa 714 millones de dólares, o sea en una relación de costo superior a tres veces ante variaciones porcentuales unitarias en ambas variables<sup>8/</sup>. En términos secuenciales es en 1981 donde se combina la tasa de interés más alta del período, con la caída mayor de los términos de intercambio, situación que se agrava al año siguiente por la reacción procíclica ya mencionada tanto de la cantidad exportada, como de los flujos financieros provenientes del exterior.

Deben por último señalarse dos aspectos adicionales que diferencian los efectos financieros de los comerciales. En primer lugar, a diferencia de los <sup>años</sup> 30, en que la deuda estaba en gran parte constituida en bonos en poder del público, en la actualidad la misma se concentra en un reducido número de bancos privados, los que a su vez toman la iniciativa en la determinación de las variaciones de las tasas de interés dado su poder oligopólico en el mercado financiero. En segundo lugar, se bien una baja en la tasa de interés aliviaría la situación, dado que parte importante del mayor costo se ha incorporado ya a la deuda principal, el efecto será asimétrico.

3. La crisis y el mercado de trabajo

La crisis afecta el mercado de trabajo urbano de cuatro formas principales. Primero, aumentando el desempleo abierto debido a la baja en el nivel de actividad económica. Segundo, incrementando los niveles de subempleo visible, producto de la reducción en la duración de la jornada de trabajo. Tercero, mediante aumento en los niveles de subempleo invisible tanto por expansión de la ocupación en actividades de baja productividad como posiblemente, por reducción en la productividad media y por ende, <sup>en los</sup> ingresos medios, asociados a tales actividades. Por último, se registra también una reducción en los salarios reales. En esta sección se analizan los mencionados efectos para la región en su conjunto y sus principales implicaciones en cuanto a la naturaleza del problema del empleo y los ingresos.

a) Desocupación abierta

La desocupación abierta registra un alza de niveles pre-crisis cercanos al siete por ciento a tasas superiores al diez por ciento en 1983<sup>9/</sup>. Este comportamiento se asocia con el deterioro en el ritmo de actividad económica y no obedece, como se verá más adelante, a ajustes ante aumentos en el costo de mano de obra. El examen de la información disponible permite observar además los siguientes cambios. En primer lugar, el aumento en la desocupación abierta quiebra un registro histórico de tasas fluctuantes pero en torno a niveles relativamente reducidos. Ello sugiere que las fluctuaciones cíclicas anteriores de menor intensidad y duración que la actual

fueron absorbidas mediante ajustes menos visibles. En segundo lugar, a pesar de las diferencias en intensidad y años de inicio, el aumento en las tasas es generalizado para casi todos los países para los que se contó con información (véase cuadro I-4).

En tercer lugar, los cambios en la desocupación abierta van acompañados también por cambios en las tasas de participación. Así, en tres de cuatro países analizados en profundidad (PREALC, 1984), se registra simultáneamente un descenso en la tasa de participación. Ello sugiere la presencia del efecto "trabajador desalentado", que implica que una cierta proporción de la fuerza de trabajo abandona la búsqueda activa ante las escasas oportunidades disponibles. De hecho, dicho fenómeno se ve confirmado por la reducción de participación de jóvenes y mujeres, grupos que suelen encontrar con mayor facilidad alternativas fuera del mercado de trabajo. Es evidente que la presencia de este efecto introduce una subestimación en la tasa de desocupación relevante, ya que de reactivarse el mercado de trabajo, es de esperar una recuperación en los niveles de participación. Sólo para ilustrar la magnitud de este efecto en Perú y Venezuela, por ejemplo, si se hubiera mantenido en 1982 la tasa de participación vigente en 1979, las tasas de desocupación alcanzarían a 8.5, en lugar de 7.0 y 7.8 por ciento registrado, respectivamente.

Por último, el aumento de la desocupación abierta va acompañado de cambios importantes en los perfiles de los desocupados. Los estudios anteriores señalaban que los grupos más afectados por la desocupación eran los jóvenes y las mujeres no jefes de hogar, los que constituyen la fuerza de trabajo.

secundaria; mientras que los jefes de hogar registraban por lo general, bajas tasas de cesantía pues "no se podían dar el lujo" de estar desempleados, debiendo ocuparse en cualquier tipo de actividad que le proporcione algún ingreso por bajo que este fuera. La intensidad de la crisis parece alterar significativamente esta situación afectando en mayor medida a aquellos que constituyen la fuerza de trabajo primaria<sup>10/</sup>. Este fenómeno puede observarse analizando los cambios ocurridos en las características personales de los desocupados, en las ocupaciones y en la duración de la desocupación. Aumentan proporcionalmente más los cesantes que los nuevos entrantes al mercado de trabajo, los jefes de hogar, los hombres, las personas en edades de mayor actividad (24 a 44 años) y los con menor educación. Por otro lado, se registra una mayor participación en la cesantía de aquellos que desempeñan tareas manuales como operarios y artesanos vinculados a la producción de bienes. Por último, la duración de la desocupación aumenta reflejando una disminución en las oportunidades de encontrar trabajo e induciendo el efecto "retiro" de la mano de obra secundaria al que se hacía referencia más arriba.

b) Subempleo visible

La segunda forma que adopta el efecto de la crisis sobre el mercado de trabajo es mediante la reducción de la duración de la jornada de trabajo. La caída en la demanda por productos genera caídas en la demanda por trabajo, las que ante la incertidumbre en cuanto a su duración y al costo asociado a la rotación de personal particularmente el más calificado, determina que en primera instancia se disminuya el número de horas trabajadas. Este efecto se denomina subempleo visible pues desde el punto de vista del trabajador existe disponibilidad y voluntad de aumentar su jornada.

Las estadísticas disponibles para varios países de la región muestran que dicho efecto ha sido importante. En Buenos Aires el número de personas que laboran menos de 35 horas y que desearían trabajar más aumenta del cuatro al ocho por ciento. En Santiago sube del diez al 18 por ciento, en San José más que se duplica del tres al siete por ciento. El aumento del subempleo visible en Buenos Aires/<sup>así como en Lima</sup> por ejemplo, significaría una desocupación abierta adicional superior a un punto de por ciento. En este caso al igual que en el que se produce por efecto de la caída en la tasa de participación, debería ajustarse la tasa de desocupación registrada pues ante reactivaciones en la demanda es probable que se restituyan los niveles de pre-crisis sin que el número de desocupados se vea afectado. En particular, esta situación es más probable en el caso de subempleo visible pues se trata en gran parte de trabajadores que continúan desarrollando sus actividades normales.

En definitiva, el ajuste en el mercado de trabajo organizado parece registrarse en tres fases. En la primera, se reducen las horas trabajadas; posteriormente, cuando la recesión se prolonga y no se puede comprimir más esta variable, se despiden operarios. Por último, a los que se mantienen contratados se les reducen los salarios. Este es el tercer efecto que veremos a continuación.

c) Salarios

El tercer efecto de la crisis y en particular, de las políticas de ajuste seguidas, es la reducción de salarios reales. El mismo resulta del tipo de política seguida que centra su acción en el manejo de los salarios con propósitos diversos y como se argumenta in extenso en otro trabajo (PREALC, 1983), generalmente teórica y prácticamente desacertados. En primer lugar, porque se le asigna a los salarios un papel de variable de ajuste en el mercado de trabajo, respondiendo a un diagnóstico equivocado acerca de los determinantes del aumento de la desocupación. En segundo lugar, porque se trata de reganar competitividad internacional e inducir el traslado de recursos hacia sectores transables; y por último, porque se persigue controlar la inflación mediante el rezago salarial. Estos dos últimos objetivos sobresimplifican la realidad al no considerar otros factores que determinan tanto la competitividad como la dinámica de los precios y al no ubicarse en el contexto recesivo internacional que impone la coyuntura mundial.  Junto a estos objetivos de política se unen situaciones reales que implican pérdida en el poder de negociación de los trabajadores sea por mayor competencia de los desempleados y subempleados, sea por restricciones directas sobre la acción sindical,

sea porque en situaciones de inflaciones crecientes muy pocos sistemas institucionalizados de reajustabilidad salarial logran evitar la pérdida en su poder adquisitivo.

La información disponible para entre 13 y 17 países referentes a salarios mínimos urbanos, salarios industriales y salarios en la construcción (véase cuadro I-5), permite extraer dos conclusiones aplicables a la mayoría de los países considerados. La primera es que los salarios reales se contraen durante la crisis, cualquiera sea su definición. La segunda es que contrariamente a lo que venía ocurriendo en la fase de expansión, las diferencias salariales intersectoriales tienden a disminuir (Tokman, 1983).

En sólo tres países (Argentina, Colombia y Guatemala) los niveles de salarios prevalecientes en 1983 no son inferiores a los vigentes antes de la crisis. En el resto de los países se registran contracciones variables en intensidad y duración pues la caída de salarios coincide temporalmente con la aplicación de políticas de ajuste recesivas. No obstante lo anterior, en la mayoría de los países los salarios comienzan a descender a partir de 1980. Debe señalarse además, que las tendencias se registran tanto en los salarios mínimos, como en los industriales y en los de la construcción y que dos de los tres países que constituyen la excepción no alcanzan todavía en 1983 el nivel prevaleciente en 1970.  $\sqrt{\quad}$  Esta última situación es también aplicable a la generalidad de los países de la región, ya que el deterioro salarial vino a acentuar una tendencia secular negativa. Baste señalar que el 60

por ciento de los países para los que se dispuso información sobre salarios industriales y de la construcción y el 82 por ciento para los que se contó con salarios mínimos, registran en 1983 niveles reales inferiores a los de 13 años antes. Si bien la crisis contribuyó a agravar la situación prevaleciente, en 1979 se registraba una situación similar<sup>11/</sup>, aun después de una década que se caracterizó por un crecimiento acelerado.

Se registra asimismo un quiebre en la tendencia generalizada a la reducción de las diferencias de salarios intersectoriales. Con la excepción de Chile<sup>12/</sup>, en los demás países se mantienen (incluyendo variaciones poco significativas en ambas direcciones,  $\pm 0.2$ ) o incluso tienden a disminuir (véase cuadro I-6). Esto sugiere una interrupción en el doble proceso observado hasta 1979 en que los salarios mínimos fueron perdiendo importancia en relación a los salarios industriales y en que se registraba un aumento de la dispersión intersectorial, la que a su vez parecía estar acompañada (según evidencia parcial) de aumentos en la dispersión intrasectorial (Tokman, 1983).

Si bien los cambios observados en los diferenciales no son muy significativos excepto por el quiebre de la tendencia conviene explorar los posibles factores causales de dicha evolución. La primera explicación parece relacionarse con los cambios en la estructura de producción y por ende, en la demanda de trabajo. En efecto, los sectores más afectados por la crisis son los productores de bienes no agrícolas. Entre 1981 y 1983 la industria manufacturera latinoamericana se contrae en 9.2 por ciento durante el mismo período. Dicha tendencia

se da en casi todos los países de la región<sup>13/</sup>. La segunda explicación parece relacionarse con la pérdida de capacidad de negociación de los sectores más sindicalizados; y la tercera, no totalmente independiente de la anterior, con el proceso de ajuste de la estructura de empleo y de salarios ante contracciones más largas e intensas que las usuales. Aun cuando los salarios medios de los ocupados pueden tender a subir por efecto del aumento en la tasa de cesantía, la reducción de la jornada de trabajo y el traslado de la reducción de los márgenes de ganancia a los estratos más altos de asalariados (gerentes, profesionales, técnicos y supervisores)<sup>14/</sup> puede tender a compensar dicho movimiento y determinar en definitiva tanto una baja en los salarios medios, como una disminución en la dispersión salarial intrasectorial<sup>15/</sup>.

d) Empleo a baja productividad

El cuarto efecto sobre el mercado de trabajo es el aumento de la ocupación en actividades de baja productividad e ingresos, es decir, en el sector informal urbano. Aquellos que pierden su ocupación en los sectores más organizados y los nuevos entrantes que se encuentran ante una demanda muy reducida tienen la alternativa de evitar la desocupación abierta mediante su incorporación a este sector. De hecho, este constituye un ajuste por la vía del aumento del subempleo invisible ya que aun si la mayor incorporación de personas genera alguna expansión de mercado, ello implicará ingresos medios constantes; pero por lo general dada la situación macroeconómica recesiva,

es probable que el aumento de la ocupación informal vaya acompañado por reducciones en el ingreso medio. En el primer caso, habrá aumento de subempleo por expansión de la cobertura y en el segundo, la misma se refuerza por aumento en la intensidad.

La información parcial disponible para seis países señala que en cinco de ellos entre 1979 y 1982 se produjo una expansión de la participación del sector informal no doméstico en el empleo urbano<sup>16/</sup> (véase cuadro I-9). La expansión porcentual no parece muy significativa en un primer examen. Sin embargo, deben considerarse los siguientes factores que aumentan su relevancia. En primer lugar, el año 1982 no capta el efecto mayor de la crisis en algunos países, el que se manifiesta con mayor intensidad en 1983. En segundo lugar, en la mayoría de los países incluidos se registraba una tendencia, lenta pero sostenida, a la reducción de la participación del empleo informal. Se destaca por ejemplo el caso de Venezuela que entre 1970 y 1980 disminuyó la participación informal en siete puntos de por ciento, con lo que de haber continuado la tendencia histórica, el coeficiente de 1983 hubiera sido de 11.4 y no de 14.4 por ciento como se registró. En tercer lugar, aumentos porcentuales pequeños pueden significar un alto número de personas dado su nivel de participación en el empleo urbano, superando en valores absolutos expansiones más notorias en el desempleo abierto. Por último, la información destaca que en algunos países como Perú y Colombia, aun en términos porcentuales,

la expansión del empleo informal fue superior al aumento registrado en la desocupación abierta. Sobre el comportamiento diferenciado por país y sus posibles causas volveremos en la próxima sección.

Aun más difícil que lo anterior resulta analizar la evolución del ingreso medio de los ocupados en el sector informal. Sólo con propósitos ilustrativos baste señalar que en Venezuela el ingreso medio de los ocupados en el sector informal no doméstico se redujo entre 1979 y 1982 en 4.6 por ciento, mientras que el número de personas allí ocupadas se expandió en 15 por ciento.

e) Cambios en la naturaleza del problema del empleo

Los efectos anteriormente analizados producen al menos tres consecuencias sobre la naturaleza del problema de empleo e ingresos que conviene destacar. Primero, afectan la intensidad y estructura de la subutilización. Segundo, afectan los niveles de pobreza y en particular, la distribución del ingreso; y, por último, afectan su grado de relevancia política.

La suma de los efectos señalados implican un aumento en la intensidad de subutilización de fuerza de trabajo en la región, que interrumpe un largo período de sostenida mejoría aunque a ritmos insuficientes. Aumenta la desocupación, la que implica la forma más extrema de subutilización y aumenta el subempleo visible e invisible que con diferente intensidad implica también la expansión de recursos humanos ociosos. Se altera además la estructura del problema de subutilización,

pues la crisis afecta más a los sectores urbanos y dentro de ellos a los más organizados. Emerge la cesantía como un problema prioritario y de representar un quinto del problema de subutilización total, se estima que ahora alcanzará a un tercio del mismo, mientras que el subempleo visible y el trabajador desalentado condicionan las posibilidades de recuperación futura.

El ajuste del mercado de trabajo afecta también los niveles de pobreza y la distribución del ingreso. Los costos del ajuste recaen más que proporcionalmente sobre los grupos menos protegidos lo que implica un aumento en el número de familias que se encuentran debajo de los niveles de pobreza. La forma del ajuste produce también un movimiento regresivo en términos distributivos sea porque se expande la desocupación abierta, que por lo general implica ingresos nulos, sea porque disminuyen los ingresos de los subocupados que pertenecen a los estratos inferiores de la distribución, sea porque se deteriora la distribución funcional del ingreso al disminuir el ingreso y la ocupación de los asalariados.

Es evidente que la magnitud de los cambios depende de la combinación de las distintas formas que el ajuste adopte en cada país, así como de la estrategia que intente cada familia para defenderse de la crisis. La información escasa y parcial así lo indica (Altimir, 1984; Riveros, 1984). Pero la misma también es clara en ratificar la dirección esperada. La información disponible para Costa Rica, Chile y Venezuela, permite confirmar que el número de familias (y su porcentaje relativo)

bajo la línea de pobreza aumenta del 12 al 16 por ciento entre 1981 y 1982 en Chile; del 17 al 29 por ciento en Costa Rica y del dos al tres por ciento en Caracas entre 1979 y 1982. Asimismo, el porcentaje de hogares que percibe el 40 por ciento de los ingresos inferiores también aumenta, excepto en Caracas.

Al analizarse la incidencia de la pérdida de empleo y aumento del desempleo de jefes y no jefes de hogares por estrato de ingreso se observan comportamientos diferenciados. Así, en Chile el aumento de la desocupación abierta afecta principalmente a jefes y no jefes de hogares pertenecientes al primer quintil. En Costa Rica se registra una situación parecida pero el deterioro en la situación ocupacional de los jefes de hogares pobres trata de ser compensado mediante aumentos en la participación de los miembros secundarios. Si bien no todos los nuevos entrantes son exitosos (se expanden en 12.4 por ciento), un alto porcentaje (9.3 por ciento) obtiene empleo y compensa en parte la caída del ingreso del hogar. Por último, en Caracas se registra un tercer tipo de situación, ya que la pérdida de empleo afecta tanto a hogares de ingresos bajos como medios y los miembros secundarios (estudiantes y dueñas de casa) al contrario que en Costa Rica, se retiran del mercado de trabajo (Altimir, 1984).

Por último, el problema del empleo se torna más visible, afecta a grupos más prioritarios y a sectores más organizados. Por ende, se constituye crecientemente en un problema político. El aumento de la desocupación y del subempleo por horas le da visibilidad al fenómeno. El cambio en el perfil de los desocupados hacia jefes de hogar, en edades de máxima actividad, con

menores niveles de educación y los cuales constituyen el ingreso principal del núcleo familiar, aumenta el impacto social negativo asociado al problema del empleo. La caída de los salarios reales y los menores niveles de ocupación afecta también a los sectores sindicalizados que en diferentes grados pueden manifestar su reclamo reivindicatorio. El aumento de la ocupación informal, que de hecho constituye una forma de seguro obligatorio de desempleo pagado por las familias de menores recursos, también contribuye a introducir tensiones sociales. Dicha solidaridad informal debe mantenerse por más tiempo dado que la crisis se prolonga y se encuentra con restricciones de alimentación y habitación de las propias familias que ofrecen dicha solidaridad. Ello origina movimientos espontáneos (o en algunos casos, dirigidos) de reivindicación por la vía del asalto a supermercados u ocupaciones ilegales de terrenos.

El cuadro social se deteriora y las presiones aumentan. Pero se agrega además el efecto de la recesión prolongada sobre los grupos empresariales, que altamente endeudados y con sólo limitadas posibilidades de reactivación se convierten en actores y propugnadores del cambio. Es obvio que los sistemas políticos imperantes en cada país imponen formas de acción diferentes, pero el consenso en torno a la necesidad del cambio aumenta y el problema se transforma de económico, en esencialmente político.

4. Diversidad y homogeneidad en el ajuste

En la sección anterior analizamos los efectos de la crisis sobre la región en su conjunto, anotando las diferencias entre países. Parece obvio sin embargo, que la América Latina es el agregado de un conjunto de países que aun con rasgos comunes, presentan marcadas diferencias entre sí. Por ello, resulta de interés examinar el comportamiento ante la crisis de algunos países que representan estereotipos de grupos de países que en definitiva, son los que constituyen la región. Para ello adoptaremos una tipología desarrollada en un trabajo anterior (PREALC, 1984) con propósito similar pero <sup>dada su fecha de elaboración</sup> que/sólo pudo analizar el impacto de la crisis hasta 1981, lo que visto ex post resulta claramente insuficiente.

Dicha tipología distingue entre países exportadores de petróleo (Ecuador, México y Venezuela, por ejemplo) y el resto. Los demás países se subdividen según sus características estructurales, principalmente grado y tipo de inserción en la economía mundial y tamaño. Un primer grupo está constituido por las economías pequeñas y abiertas (ejemplificadas por Costa Rica y Honduras) y un segundo grupo por la mayoría de los países de América del Sur, que dada su dimensión y relativa autonomía poseen mayores grados de libertad para ensayar políticas compensatorias. En este segundo grupo se consideró útil distinguir aquellos países altamente dependientes de la importación de petróleo (como el Brasil), del resto. Dentro de estos últimos, dadas las diferencias en las políticas de

ajuste y en general económicas, seguidas previo a la crisis se separaron los países del Cono Sur (Argentina y Chile) de otros que siguieron políticas más ortodoxas de acuerdo a la tradición latinoamericana, aunque claramente heterodoxas para los modelos monetaristas seguidos en el Cono Sur.

En el cuadro I-8 se presenta la evolución anual de las principales variables consideradas a partir de 1979 hasta 1983. En el análisis nos limitaremos a destacar los aspectos más relevantes sean comunes o diferentes que presentan los distintos países considerados, más que a describir caso por caso la forma y efecto del ajuste. Dado que la restricción interna es la dominante a nivel regional, se examinará cómo la misma afecta a cada país, distinguiendo la restricción comercial de la financiera. En algunos países se incorporan los desequilibrios internos existentes que condicionan el tipo de ajuste seguido, aunque este tema será analizado con mayor detalle en el capítulo III. Posteriormente se analiza la intensidad y duración del ajuste recesivo seguido por la mayoría de los países. Por último, se analizan los efectos del ajuste sobre el bienestar y en particular, sobre el mercado de trabajo<sup>17/</sup> (véanse cuadros I-9 y I-10).

El análisis de los países incluidos permite observar que la restricción externa pasa a ser dominante en la mayoría de los países a partir de 1981, registrando un rezago de entre uno y dos años con respecto al alza del precio del petróleo y primera alza de la tasa de interés internacional. Las excepciones

están constituidas por los dos países exportadores de petróleo más grandes (México y Venezuela) y por Chile, países que recién comienzan el ajuste contractivo a partir de 1982. La intensidad y las características de la restricción externa es variable según tipo de país. En primer lugar, la caída de los términos de intercambio afecta con mayor intensidad a las economías pequeñas y abiertas (Costa Rica y Honduras), las que además de presentar un mayor grado de apertura al exterior, tienen una estructura de exportaciones menos diversificada y altamente dependiente de unos pocos productos agrícolas básicos. Para estos países la pérdida de producto potencial por deterioro de términos de intercambio supera al 7.5 por ciento. Existe un segundo grupo de países que registra pérdidas de producto potencial por este concepto entre el cinco y el siete por ciento constituido por Ecuador, Chile y Colombia. Los dos primeros combinan un deterioro de términos de intercambio del seis por ciento anual con un grado de apertura superior al 20 por ciento; mientras que Colombia registra un deterioro de términos de intercambio desde 1979 a 1983. Por último se encuentra un heterogéneo grupo de países menos afectados por la restricción comercial compuesto por Venezuela y México, que sólo registran caídas de precios a partir de 1982 después de las alzas registradas a partir de 1979; por Argentina, que dada su estructura de comercio más diversificada y la evolución de los precios de los productos cárneos y agrícolas templados, sólo experimenta leves deterioros entre 1981 y 1982; y finalmente por Brasil que logra compensar el alza de sus precios de importaciones

de petróleo, con reducción de consumo y sustitución por otros combustibles y que posee una estructura de comercio más diversificada y con un grado de apertura menor del diez por ciento<sup>18/</sup>.

La restricción externa financiera, originada por el alza de la tasa de interés<sup>19/</sup>, afecta también de manera diferenciada a los países. En primer lugar, los países exportadores de petróleo no experimentan alzas en las tasas de interés en términos reales, pues aun durante el período de reducción de los precios del petróleo post 81, dicha reducción es menor que la registrada en la tasa de interés<sup>20/</sup>. A dicho grupo de países se usen otros dos (Colombia y Honduras) que recurrieron en menor medida al endeudamiento externo, disminuyendo por esta vía el efecto del alza de la tasa de interés. En estos dos países la pérdida de producto potencial atribuible a este factor no superó al diez por ciento. Un segundo caso está constituido por Argentina que registra una pérdida potencial del 21 por ciento, como consecuencia de su alto endeudamiento (80 por ciento del producto) pero compensado en parte por un deterioro <sup>sus</sup> muy leve en el precio de/exportaciones. Por último, se encuentra el grupo más afectado que combina altos niveles de endeudamiento con deterioros pronunciados en sus precios de exportaciones, constituido por Costa Rica, Chile y Brasil. La pérdida potencial de producto en los mismos fue de 53, 41 y 38 por ciento, respectivamente.

Al comparar el efecto de los dos tipos de restricciones <sup>anteriormente</sup> externas se confirma la conclusión alcanzada/de que la financiera predomina sobre la comercial. Esto es así para todos

los países analizados con la excepción de los exportadores de petróleo (Venezuela y México). En los demás la relación entre ambas restricciones es variable desde Honduras y Colombia que se ubican en un intervalo de una a 2.5 veces hasta el resto que varía entre seis y 11 veces<sup>21/</sup> (véase nuevamente cuadro I-9).

Dada la restricción externa analizada, los países latinoamericanos debieron ajustar sus economías a la nueva situación. El modelo de ajuste adoptó diversas formas pero en todos ellos significó contracciones en el producto interno bruto como mecanismo principal para inducir una caída en las importaciones y tratar de restablecer el equilibrio a la balanza de pagos. En la mayoría de los países el ajuste recesivo comienza a partir de 1981, en otros un año después y en algunos no llega a registrar tasas negativas de crecimiento sino sólo desaceleración del mismo.

Un primer grupo está constituido por tres de los países menos afectados por la restricción financiera externa (Colombia, Ecuador y Honduras), los que no experimentan reducciones en su nivel de producto interno bruto. Colombia continúa incluso creciendo durante el período 1979-83 al 2.9 por ciento anual, lo que implica una desaceleración en su ritmo de expansión pero que debe compararse con la contracción generalizada de los demás países de la región.  Resulta sin embargo, sorprendente que los otros dos países menos afectados por la restricción externa como son México y Venezuela, registren ajustes contractivos significativos a partir de 1982. El examen de la

evolución anual de las principales variables macroeconómicas a partir de 1979 en ambos países, indica que a pesar de las secuencias temporales diferentes, el ajuste recesivo combina tanto la necesidad de restablecer equilibrios internos como externos. En Venezuela se parte en 1979 con políticas restrictivas para reducir la inflación (producto, en parte, del auge petrolero) y a partir de 1982 coincide con la necesidad de enfrentar la caída del precio del petróleo. Por el contrario, México experimenta una acelerada expansión hasta 1981 pero va acumulando presiones internas que se reflejan principalmente por la vía de la inflación y la pérdida de competitividad internacional. En 1982 la baja del precio del petróleo y la agudización de los desequilibrios internos torna intertergable el ajuste recesivo que la economía mexicana experimenta en los dos últimos años <sup>nuevamente</sup> (véase/cuadro I-8).

Existe un segundo grupo donde el ajuste recesivo adquiere una gran intensidad, registrando contracciones en el nivel de producto interno de entre 4.4 y 7.2 por ciento anual. Este grupo está compuesto por Costa Rica, Argentina y Chile. El primer país debe enfrentar una situación de escasas alternativas, pues combina la mayor restricción externa tanto comercial como financiera, con un tamaño y grado de apertura que sólo hace posible la aplicación de políticas compensatorias/<sup>limitadas.</sup> Por el contrario, los otros dos países denotan el fracaso del tipo de política de ajuste seguida que culmina un período de cambio

profundo en el manejo económico y que descansa en el ajuste automático por la vía del mercado frente a los desequilibrios. La restricción externa que deben enfrentar es menor que la de los países pequeños y abiertos y es de carácter financiero. La misma se origina precisamente en que para implementar el modelo económico pre-crisis debió recurrirse a exagerados montos de financiamiento externo.

Situación especial la constituye el Brasil, país que a partir de 1981 comienza el ajuste recesivo, pero que hasta 1983 no ha registrado aún caídas sustanciales en su producto interno bruto en relación a los demás países. En parte, dicho comportamiento es la respuesta a las características estructurales de la economía brasileña, pero en parte responde también al fuerte endeudamiento externo que permitió postergar los ajustes requeridos.

El alto endeudamiento externo contraído por la mayoría de los países de la región, junto al alza en las tasas de interés ya señalada establece restricciones para la reactivación futura. Existen además distintos grados de desequilibrios internos que afectan a los países considerados, imponiendo requerimientos de políticas de ajuste también diferenciados según el país de que se trate. Este tema será analizado en el capítulo III en más detalle.

Baste ejemplificar aquí qué países han efectuado ajustes en sus economías restableciendo el equilibrio externo y también la estabilidad de precios internos. Los mismos contarán con mayor holgura para enfrentar la reactivación. El examen de la información permite también distinguir al menos tres grupos de países. Uno, en que el ritmo de inflación anual supera el 150 por ciento anual, constituido por Argentina y Brasil. Otro intermedio, constituido por México y Costa Rica, que durante el período de ajuste registraron tasas acumulativas anuales de entre 50 y 100 por ciento, pero con reducciones significativas en ambos casos en 1983. Finalmente, el resto de los países considerados presentó inflaciones menores del 30 por ciento anual durante el período de ajuste, aunque con gran diversidad de situaciones al interior de este grupo (véase nuevamente cuadro I-9).

Existen también diferencias en cuanto a los costos del ajuste y su distribución entre los distintos grupos de la sociedad. Para determinar dichas diferencias conviene observar la evolución del producto por habitante y de las variables determinantes en el ajuste del mercado de trabajo. La primera ilustra la pérdida de bienestar general y la forma que adopta la segunda permite identificar los

grupos más afectados. En términos de pérdidas de bienestar, debe notarse que todos los países analizados, con la excepción de Colombia, registran tasas negativas de crecimiento anual del producto por habitante durante el período de ajuste. Brasil, Ecuador y Honduras registran las contracciones más leves (entre dos y tres por ciento anual), mientras que los países exportadores de petróleo (México y Venezuela) reducen su producto por habitante entre cuatro y cinco por ciento anual a partir de 1982. Por último, Chile, Argentina y Costa Rica son los países que experimentan en ese orden las mayores reducciones de bienestar durante el período de ajuste.

La expansión de la desocupación abierta constituye la forma de ajuste del mercado de trabajo con mayor efecto regresivo ya que equivale en gran parte a que los afectados perciban ingresos nulos. Nuevamente la intensidad del cambio en la tasa de desocupación identifica a Chile y Argentina como los países donde los cambios porcentuales han sido los mayores, superando el 40 por ciento anual  $\frac{22}{100}$ , aunque en puntos de por ciento y en niveles del año final Chile es claramente el país que registra el aumento superior. México y Venezuela se sitúan en una posición intermedia con un aumento de entre 20 y 28 por ciento anual y con variaciones de tres puntos de por ciento a partir de 1982. Costa Rica, Colombia y Brasil constituyen un tercer grupo donde los aumentos de la desocupación alcanzan tasas moderadas  $\frac{23}{100}$ .

La evolución de los salarios reales de la industria manufacturera permite también identificar la participación de los asalariados en el costo del ajuste <sup>24/</sup>. Al observar la contracción de los salarios reales industriales por países durante el período de ajuste se identifica nuevamente a Argentina y Chile como los países más afectados, esta vez junto a México que registra una caída en el salario real superior al 12 por ciento a partir de 1982. Venezuela, Costa Rica y Ecuador constituyen un grupo intermedio con salarios que se contraen entre 1.4 y 3.2 por ciento anual; mientras que Brasil, Colombia y Honduras no registran reducciones en su salario real.

Al considerar los tres efectos en conjunto y ubicarlos en la perspectiva de la tipología definida al comienzo de esta sección se puede concluir que las políticas de ajuste seguidas por los países del Cono Sur (Argentina y Chile) fueron las más costosas y con peor distribución de su costo. Destaca también la falencia de las políticas seguidas por los dos grandes países exportadores de petróleo, que paradójicamente en medio de la bonanza registran resultados negativos en términos de bienestar. Colombia emerge como el caso exitoso de resultados modestos pero positivos, mientras que quedan dos incógnitas. La primera es Brasil que hasta ahora transita por la crisis sin grandes costos, pero que todavía debe enfrentar tareas impostergables en el frente externo (deuda) e interno (inflación) que condicionan su reactivación futura. La segunda es el comportamiento diferente de los dos países seleccionados por ser economías pequeñas y abiertas, Costa Rica y Honduras. Costa Rica

sufre un ajuste severo determinado por una fuerte restricción externa que implica pérdida de bienestar aunque por la evolución de los salarios y el desempleo, aparentemente compartida. Por el contrario, Honduras enfrenta la restricción externa sin sacrificar niveles de producto ni de salarios.

Lo anterior sugiere incorporar algunos criterios adicionales que permitan diferenciar entre países y destaca la necesidad de ubicar el ajuste en un contexto de más largo plazo, pues el punto de partida puede alterar las trayectorias de las variables en la crisis y generar comportamientos ilusorios. Para ello se agregaron dos factores que pueden contribuir a clarificar el análisis. El primero introduce la participación del empleo en los sectores formales urbanos y rurales en el empleo total en 1970 y 1980 como indicador de grado de modernización <sup>25/</sup>. El segundo expresa los niveles de producto por persona, desocupación abierta y salarios reales industriales antes de la crisis y al final de la misma en relación al nivel prevaleciente en 1970 (véase cuadro I-11).

El primer indicador permite explicar las diferencias observadas entre Costa Rica y Honduras. Dado que el análisis del efecto del ajuste se refiere, por el tipo de indicadores disponibles, a los estratos modernos, generalmente urbanos de la economía, las diferencias pueden atribuirse a que en el caso de Costa Rica los efectos captados tienen una alta representatividad, mientras que en Honduras ignoran el efecto sobre la mayoría de la fuerza de trabajo que se encuentra en mercados de trabajos no organizados, sean rurales o urbanos. En ellos, la desocupación ni los salarios constituyen indicadores adecuados. Situación similar puede ocurrir con el análisis

del Ecuador que al igual que en el caso de Honduras, aparecen como países que han atravesado la crisis sin grandes sacrificios. Es obvio que para sustentar esta conclusión se requiere analizar los efectos sobre el resto del mercado de trabajo, que no se ha podido efectuar en este trabajo. Por otro lado, el indicador introduce una mayor significación al análisis para el resto de los países, los que registran una porción mayoritaria de su fuerza de trabajo en los estratos más modernos.

El segundo indicador incluido permite también reafirmar algunas conclusiones alcanzadas y calificar otras. Se reafirma por ejemplo, el fracaso de las experiencias monetaristas del Cono Sur, tanto en el ajuste como en el largo plazo. En 1983, Argentina y Chile registran menores niveles de producto por persona y salarios reales industriales, y en el caso de Chile, un nivel de desocupación cuatro veces mayor que en 1970. Aun más, en 1979 previo al desenlace de la crisis, son éstos los dos únicos países que no superan en diez por ciento el nivel de ingreso por persona de 1970 y cuyos salarios son al menos diez por ciento inferiores a los de ese año. En Chile además el desempleo triplicaba el nivel de 1970 (véase nuevamente cuadro I-11).

Surgen asimismo con claridad las dificultades de la economía venezolana que, después de una década de auge, registra en 1979 aumentos en los niveles de ingreso por persona sólo levemente superiores al diez por ciento, mientras que en 1983 se encuentran por debajo del nivel prevaleciente 13 años atrás. A su vez, en 1983 registra una desocupación mayor que en 1970, pero todavía los salarios reales son 18

por ciento superiores a los de ese año. México, por su parte, muestra un crecimiento sostenido, sólo interrumpido por la crisis, la que se manifiesta en pérdidas en los salarios reales que implican volver a niveles previos a 1970.

Por último, el indicador permite reafirmar dos conclusiones adicionales. La primera es que el Brasil muestra el registro de mayor dinamismo y alza de salarios reales sin que la crisis todavía revierta dicha mejora excepto por la desaceleración en su crecimiento. La segunda es que Colombia sigue a Brasil en dinamismo de largo plazo, sin grandes retrocesos por la crisis, pero tampoco sin mejoras significativas en los niveles de empleo y salarios de los trabajadores.

#### Notas

- 1/ PREALC identifica como proxy a estos grupos con los ocupados en el sector rural tradicional y en el informal urbano. Si bien los mismos son los más afectados, ello no implica que todos los allí ocupados estén subutilizados, ni que no haya también subutilización en los sectores modernos.
- 2/ Este grupo está conformado por México, Panamá, Costa Rica, Venezuela, Brasil y Colombia.
- 3/ Este grupo está compuesto fundamentalmente por Ecuador, Guatemala, Perú, Bolivia y El Salvador.
- 4/ Constituyen este grupo Argentina, Chile y Uruguay.
- 5/ La evolución de la tasa "Prime" aplicada por los bancos comerciales norteamericanos a sus mejores clientes fue similar.

- 6/ El cálculo se efectúa de la manera siguiente. (i) Efecto tasa de interés: si alza tasa de interés LIBOR real deflactada por índice de precios exportación fue de 80.2% y el coeficiente de deuda sobre producto equivale al 42.3% y además el 70% de la deuda está sujeta a interés variable, el 25.3% del producto potencial es absorbido por este efecto; (ii) Efecto términos de intercambio: si la caída de los términos del intercambio fue de 24% y el coeficiente de exportaciones sobre producto de 10.4%, el 2.5% del producto potencial es absorbido por este efecto.
- 7/ En los primeros meses de 1984 la tasa de interés subió 2 puntos de % con lo que el costo supera las deudas totales individuales de todos los países de la región, excepto Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela y México.
- 8/ El cálculo de la pérdida por términos de intercambio se estimó suponiendo una caída de 1/2 punto en los precios de exportación y un alza de 1/2 punto en los precios de importación y se aplicó dicha variación a los montos exportados e importados en 1983. Alternativamente, si se aplica 1 punto de deterioro a las exportaciones, la pérdida del poder de compra de las exportaciones sería

de 879 millones de dólares y equivale a un 37% del efecto de la tasa de interés.

- 9/ La información se refiere al promedio simple de 12 países. Si se toma el promedio ponderado, la expansión es del 6 al 7.8%. Véase cuadro I-3.
- 10/ Ello no implica necesariamente que dicho grupo pasa a ser mayoritario entre los desocupados, sino que los aumentos que registra superan a los de la fuerza de trabajo secundaria. Los comentarios se basan en el estudio de 4 países en profundidad entre 1979 y 1982 (Colombia, Costa Rica, Chile y Venezuela) (PREALC, 1984), pero informaciones parciales sobre algunas de estas variables para un mayor número de países tienden a confirmar estas conclusiones.
- 11/ En 1979 se registró el 70, el 60 y el 50% de los países para los que se contó con información sobre salarios mínimos, industriales y de la construcción, respectivamente, con niveles inferiores a los prevalecientes en 1970.
- 12/ Dos factores pueden contribuir a explicar el comportamiento particular de Chile. El primer es que debido a la reforma de la legislación laboral, la política de salarios mínimos perdió relevancia. El segundo es que la crisis produjo una elevación muy significativa de la tasa de desempleo, lo que por lo general implica alterar en primera instancia la estructura del empleo en favor de los grupos de mayores salarios produciendo por ende, un aumento del promedio.

- 13/ Las excepciones son Colombia, El Salvador y Paraguay, donde la construcción se expande más (se contrae menos) que el producto total y Ecuador y Honduras, donde la industria se expande más que el producto total (CEPAL, 1984).
- 14/ Las posibilidades de compresión de los salarios más bajos se tornan crecientemente más difíciles dados los bajos niveles prevalecientes y la tendencia secular a la contracción ya señalada.
- 15/ Es ésta un área de análisis de crucial importancia donde la información y los estudios disponibles son claramente insuficientes y donde deberían dedicarse mayores esfuerzos en el futuro.
- 16/ Dadas las restricciones en la información disponible, no se incluyó el empleo en establecimientos de menos de 5 ocupados.
- 17/ Debe señalarse que los períodos de ajuste fueron variables entre países, ya que si bien los fenómenos ocurridos a nivel internacional se sitúan en 1979-1980, los rezagos existentes en adoptar políticas de ajuste son variables. Para ello se analizó el período durante el cual el producto interno bruto se contrajo.
- 18/ El análisis se refiere al período 1981-83. Ya en 1979 y en 1980 Brasil experimentó una aguda contracción en sus términos de intercambio, los que sin embargo, no redundaron en caídas del producto sino que fueron compensados en parte por la vía del mayor endeudamiento.

- 19/ Definida para los fines de este trabajo como la relación entre cambios en la tasa de interés y cambios en los precios de las exportaciones de cada país.
- 20/ La excepción es México en 1983 y Ecuador 1982 y 1983.
- 21/ Se refiere a la relación entre el efecto sobre el producto potencial del alza de la tasa de interés real y del deterioro de los términos de intercambio. En Argentina el efecto es solamente financiero.
- 22/ Tasa acumulativa anual de variación entre el año inicial y final del ajuste.
- 23/ No se contó con información para Ecuador y Honduras.
- 24/ Se tomaron los salarios industriales por ser generalmente los sectores más organizados y, por ende, con mayor capacidad de defensa de su poder adquisitivo.
- 25/ Se incluye también entre paréntesis la participación del empleo formal urbano en el empleo total, dado que los indicadores del mercado de trabajo utilizados se refieren por lo general al sector urbano.

## Cuadro I-1

## COBERTURA DEL SUBEMPLEO, 1950-80

	Grado de urbanización a/	Cobertura del subempleo b/		
		Tradicional rural	Informal urbano	Total
<u>Grupo A</u>				
1950	38.6	38.0	12.2	50.2
1980	66.8	18.4	18.6	37.0
<u>Brasil</u>				
1950	39.2	37.6	10.7	48.3
1980	68.1	18.9	16.5	35.4
<u>Colombia</u>				
1950	39.2	33.0	15.3	48.3
1980	64.9	18.7	22.3	41.0
<u>Costa Rica</u>				
1950	42.0	20.4	12.3	32.7
1980	69.5	9.8	15.3	25.1
<u>México</u>				
1950	34.5	44.0	12.9	56.9
1980	61.5	18.4	22.0	40.4
<u>Panamá</u>				
1950	46.7	47.0	11.8	58.8
1980	66.4	22.0	14.8	36.8
<u>Venezuela</u>				
1950	51.1	22.5	16.4	38.9
1980	79.4	12.6	18.5	31.1
<u>Grupo B</u>				
1950	32.0	43.0	14.9	57.9
1980	50.9	35.9	21.8	57.7
<u>Bolivia</u>				
1950	24.1	53.7	15.0	68.7
1980	41.1	50.9	23.2	74.1
<u>Ecuador</u>				
1950	33.2	39.0	11.7	50.7
1980	54.2	33.4	28.6	62.0
<u>El Salvador</u>				
1950	32.2	35.0	13.7	48.7
1980	47.5	30.1	18.9	49.0
<u>Guatemala</u>				
1950	30.6	48.7	14.0	62.7
1980	42.7	37.8	18.9	56.7
<u>Perú</u>				
1950	36.0	39.4	16.9	56.3
1980	57.5	31.8	19.8	51.6
<u>Grupo C</u>				
1950	70.6	7.6	16.6	24.2
1980	82.9	7.0	21.4	28.4
<u>Argentina</u>				
1950	72.0	7.6	15.2	22.8
1980	84.9	6.8	21.4	28.2
<u>Chile</u>				
1950	62.9	8.9	22.1	31.0
1980	77.2			

Cuadro 1-2

## DINAMICA DEL SUBEMPLEO, 1950-80

	Cobertura del subempleo a/			Crecimiento fuerza de trabajo no agrícola b/	Crecimiento empleo formal urbano b/	Crecimiento empleo manufacturero b/	Coeficiente de inversión c/	Relación productividad no agrícola/productividad agrícola	
	Tradicional rural	Informal urbano	Total					1950	1980
<u>Grupo A d/</u>	<u>-19.6</u>	<u>6.4</u>	<u>-13.2</u>	<u>4.8</u>	<u>5.0</u>	<u>4.4</u>	<u>23.8</u>	<u>5.3</u>	<u>3.7</u>
Brasil	-18.7	5.8	-12.9	5.1	5.2	4.7	24.7	7.5	7.6
Colombia	-14.3	7.0	-7.3	4.1	4.3	3.4	21.7	2.3	1.5
Costa Rica	-10.6	3.0	-7.6	5.2	5.5	4.9	20.6	2.9	2.3
México	-25.6	9.1	-16.5	4.5	4.6	4.3	19.8	7.7	5.8
Panamá	-25.0	3.0	-22.0	3.7	3.8	3.5	20.0	2.4	2.5
Venezuela	-12.6	2.1	-10.5	4.8	5.2	4.9	35.8	10.0	3.2
<u>Grupo B d/</u>	<u>-7.1</u>	<u>6.9</u>	<u>0.2</u>	<u>3.7</u>	<u>3.9</u>	<u>2.3</u>	<u>15.7</u>	<u>4.6</u>	<u>4.4</u>
Bolivia	-2.8	8.2	5.4	3.3	3.8	2.4	15.5	7.7	5.8
Ecuador	-5.6	16.9	11.3	4.2	3.1	2.7	15.7	2.8	4.0
El Salvador	-4.9	5.2	0.3	4.1	4.2	2.6	14.8	3.0	2.8
Guatemala	-10.9	4.9	-6.0	3.3	3.4	2.6	13.3	4.0	3.2
Perú	-7.6	2.9	-4.7	3.7	4.4	2.0	19.3	5.0	4.9
<u>Grupo C d/</u>	<u>-0.6</u>	<u>4.8</u>	<u>4.2</u>	<u>1.9</u>	<u>1.8</u>	<u>1.4</u>	<u>14.9</u>	<u>2.4</u>	<u>2.3</u>
Argentina	-0.8	6.2	-5.4	1.9	1.9	1.2	17.9	1.9	1.2
Chile	-1.5	-0.4	-1.1	2.5	2.6	2.3	13.7	3.9	3.7
Uruguay	3.3	4.5	7.8	1.0	0.8	0.9	13.2	1.5	1.9
<u>América Latina d/ (14 países)</u>	<u>-13.7</u>	<u>5.9</u>	<u>-7.8</u>	<u>4.0</u>	<u>4.1</u>	<u>3.5</u>	<u>21.5</u>	<u>4.8</u>	<u>4.5</u>
<u>Estados Unidos e/</u>	<u>s.d.</u>	<u>-8.4</u>	<u>s.d.</u>	<u>3.7</u>	<u>s.d.</u>	<u>3.5</u>	<u>21.4</u>	<u>3.9</u>	<u>2.2</u>

Fuente: Cinco primeras columnas: CEPAL (1981).  
 Crecimiento empleo manufacturero: García (1983)  
 Inversión y productividad: García (1982).  
 Estados Unidos: Tokman (1982).

a/ Cambios en puntos porcentuales entre 1950 y 1980.

b/ Tasas acumulativas anuales.

c/ Relación entre inversión y producto geográfico bruto.

d/ Los subtotales por grupo son promedios simples. Para América Latina son promedios ponderados.

e/ Se refiere a cambios entre 1870 y 1903.

Cuadro I- 3

## RESTRICCION EXTERNA Y PERDIDA DE PRODUCTO POTENCIAL

Países	Restricción externa financiera			Restricción externa comercial			Restricción dominante f/
	Tasa de interés real a/	Relación deuda-producto	Pérdida producto potencial b/	Variación términos de intercambio c/	Grado de apertura d/	Pérdida producto potencial e/	
Argentina	37.0	72.5	-21.5	5.2	11.7	0.6	RF
Brasil	128.9	35.4	-38.3	-38.5	9.0	-3.5	10.9
Colombia	59.3	26.9	-9.3	-24.5	14.9	-3.7	2.5
Costa Rica	87.5	97.2	-53.1	-30.5	27.1	-8.3	6.4
Chile	77.8	80.4	-41.0	-26.5	23.6	-6.3	6.5
Ecuador	26.0	61.7	-9.6	9.0	23.5	2.1	RF
Honduras	75.9	19.6	-6.8	-21.1	35.7	-7.3	0.9
México	9.1	56.4	-4.1	18.0	13.7	2.5	RF
Venezuela	-6.0	48.4	+2.9	13.2	33.2	4.4	SR
América Latina g/	<u>80.2</u>	<u>42.3</u>	<u>-33.9</u>	<u>-33.0</u>	<u>10.4</u>	<u>-3.4</u>	<u>10.0</u>

Fuente: Elaboración PREALC.

## Notas

- a/ Se tomó la tasa LIBOR acumulada para depósitos a 3 meses deflactada por el índice de precios de exportaciones de cada país con base 100=1978.
- b/ Se obtuvo multiplicando la tasa de interés real por la relación deuda-producto, ajustada por un coeficiente de deuda sujeta a tasas de interés variable que fluctúa entre países entre 46 y 80%. Ambas variables se refieren a 1983.
- c/ Relación entre precios de exportaciones e importaciones.
- d/ Relación entre exportaciones y producto interno bruto.
- e/ Se obtuvo multiplicando la pérdida de términos de intercambio por el grado de apertura. Ambas variables se refieren al período 1979-83.
- f/ Relación entre pérdida por efecto financiero externo y comercial. El signo negativo significa predominio de la restricción comercial.
- g/ Se refiere a países no exportadores de petróleo.
- RF Sólo registra restricción financiera
- SR No registra restricción externa.

## Cuadro I-4

## AMERICA LATINA: TASAS DE DESOCUPACION ABIERTA URBANA

País		1970	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Argentina	<u>a/</u>	4.9	2.8	2.0	2.3	4.5	4.7	4.0
Bolivia	<u>b/</u>	-	4.5	6.2	7.5	9.7	9.4	12.1
Brasil	<u>c/</u>	6.5	6.8	6.4	6.2	7.9	6.3	6.7
Colombia	<u>d/</u>	10.6	9.0	8.9	9.7	8.2	9.3	11.8
Costa Rica	<u>e/</u>	3.5	5.8	5.3	6.0	9.1	9.9	8.5
Chile	<u>f/</u>	4.1	13.3	13.4	11.7	9.0	20.0	19.0
México	<u>g/</u>	7.0	6.9	5.7	4.5	4.2	4.1	6.9
Panamá	<u>h/</u>	10.3	9.6	11.6	9.8	11.8	10.4	...
Paraguay	<u>i/</u>	-	4.1	5.9	4.1	2.2	5.6	8.4
Perú	<u>j/</u>	6.9	8.0	6.5	7.1	6.8	7.0	8.8
Uruguay	<u>k/</u>	7.5	10.1	8.3	7.4	6.7	11.9	15.5
Venezuela	<u>l/</u>	7.8	5.1	5.8	6.6	6.8	7.8	9.8
América Latina	<u>m/</u>	6.5	7.2	7.2	6.9	7.2	8.9	10.2

Fuente: Elaboración PREALC sobre la base de encuestas de hogares disponibles.

- a/ Gran Buenos Aires. Promedio abril-octubre.  
b/ La Paz. 1978 y 1979: segundo semestre; 1980: mayo-octubre; 1983: abril.  
c/ Areas metropolitanas de Río de Janeiro, Sao Paulo, Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador y Recife. Promedio 12 meses; 1980: promedio junio-diciembre.  
d/ Barranquilla, Bogotá, Cali y Medellín. Promedio marzo, junio, septiembre y diciembre. 1978: promedio marzo, junio y diciembre.  
e/ Nacional urbano. Promedio marzo, julio y noviembre.  
f/ Gran Santiago (INE). Promedio cuatro trimestres.  
g/ Areas metropolitanas de Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Promedio cuatro trimestres. 1983: Promedio tres trimestres.  
h/ Nacional urbano; 1980: avance censal; 1981 y 1982: región metropolitana urbana.  
i/ Asunción, Fernando de la Mora, Lambaré y áreas urbanas de Luque y San Lorenzo.  
j/ Lima Metropolitana, 1970: agosto-septiembre; 1978: julio-agosto; 1979: agosto-septiembre; 1980: abril; 1981: junio.  
k/ Montevideo. Promedio dos semestres.  
l/ Nacional urbano. Promedio dos semestres. 1983: primer semestre.  
m/ Incluye sólo los países para los que se cuenta con información de todos los años. Promedio simple.

Cuadro 1-5

## EVOLUCION DE LOS SALARIOS REALES

(Índices 1970=100)

Países	Salarios mínimos					Salarios industriales					Salarios en construcción				
	1979	1980	1981	1982	1983	1979	1980	1981	1982	1983	1979	1980	1981	1982	1983
Argentina	46.8	55.0	53.6	56.8	84.1	83.1	93.1	83.1	74.4	96.2	56.4	66.5	58.7	52.8	80.2
Brasil	99.4	101.7	100.6	101.1	89.3	147.5	155.5	165.6	177.9	156.3	113.1	113.7	115.4	120.0	101.1
Colombia	96.0	127.3	124.7	130.7	139.1	97.4	97.6	97.8	101.6	104.6	109.3	117.2	110.8	...	...
Costa Rica	151.5	153.5	138.9	131.9	152.7	131.6	131.8	119.0	98.2	112.7	133.3	133.7	117.8	93.5	96.6
Chile	75.8	76.0	75.3	73.9	59.5	92.5	103.8	115.9	112.5	99.9	101.0	102.3	108.1	105.0	78.5
Ecuador	115.2	203.7	175.0	154.2	129.2	140.2	167.9	160.9	157.2		97.7	123.0	128.9	130.5	...
El Salvador	104.2	118.8	110.4	99.0	89.5	81.9	95.3	87.6							
Guatemala	53.2	85.1	91.5	91.5	87.2	69.1	68.6	76.4	78.8	81.8	106.0	111.6	136.4	135.9	126.5
Honduras	85.5	78.3	74.7	80.7	73.5	130.9	103.7	112.5	122.1	123.5	109.2	97.6	110.4	119.0	117.8
México	117.7	110.0	110.7	99.9	80.4	121.0	115.4	119.0	117.3	88.0	114.2	118.5	111.1	102.2	...
Nicaragua	89.3	75.1	67.8	55.8	42.9	73.6	60.0	60.8	53.1	41.1	62.2	53.5	54.2	53.4	41.3
Panamá	84.2	74.1	69.0	66.3	79.3	n.d.									
Paraguay	65.6	66.2	69.0	68.7	67.3	86.6	88.0	93.7	90.9	83.8	74.6	71.8	75.9	72.5	64.2
Perú	67.3	83.2	70.8	65.2	62.9	73.8	87.8	86.1	86.9	68.5	78.0	87.4	86.4	93.6	78.6
Uruguay	84.6	80.7	82.7	83.4	n.d.	50.3	47.8	51.4	50.8	39.3	68.6	65.3	65.0	56.1	46.2
Venezuela	64.9	106.9	92.0	84.0	n.d.	123.1	122.0	118.4	122.0	118.2	122.5	119.0	110.1	...	...

Fuente: PREALC a base de informaciones de cada país.

Cuadro I-6

EVOLUCION DE LAS DIFERENCIAS INTERSECTORIALES  
DE SALARIOS

	$W_i/W_m$		$W_i/W_c$		$R_i/R_m$
	1979	1983	1979	1983	1970
Argentina	1.8	1.1	1.5	1.2	2.5
Brasil	1.5	1.7	1.3	1.5	3.0
Colombia	1.0	0.8	0.9	0.9	3.1
Costa Rica	0.9	0.7	1.0	1.2	2.3
Chile	1.2	1.7	0.9	1.3	2.0
Ecuador	1.2	1.0 <u>a/</u>	1.4	1.2	2.1
El Salvador	0.8	0.8	n.d.	n.d.	2.0
Guatemala	1.3	0.9	0.6	0.6	2.2
Honduras	1.5	1.7	1.2	1.1	1.4 <u>b/</u>
México	1.0	1.1	1.1	1.1 <u>a/</u>	2.0
Nicaragua	0.8	1.0	1.2	1.0	2.5
Paraguay	1.3	1.3	1.2	1.3	1.2
Perú	1.1	1.1	0.9	0.9	2.0
Uruguay	0.6	0.6	0.7	0.8	n.d.
Venezuela	1.9	1.5	1.0	1.1	2.9

Fuente: Cuadro I-5.

a/ Se refiere a 1982

b/ Se refiere a 1974

Notas:  $W_i$  : Salarios industriales reales. Indice 1970=100.

$W_m$  : Salarios mínimos reales. Indice 1970=100.

$W_c$  : Salarios en la construcción reales. Indice 1970=100.

$R_i$  : Salario industrial percibido en 1970. En moneda de cada país.

$R_m$  : Salario mínimo vigente en 1970. En moneda de cada país.

Cuadro I-7

AMERICA LATINA: PARTICIPACION DEL EMPLEO EN EL  
SECTOR INFORMAL

Países	1979	1982
Argentina	22.4	22.7
Colombia	28.7	30.8
Costa Rica	16.6	16.8
Chile	33.6	32.6
Perú <sup>a/</sup>	41.0	43.0
Venezuela	13.5	14.4

Fuente: PREALC a base de encuestas de hogares.

a/ Encuesta especial.

Cuadro I-8  
AJUSTE EXTERNO Y SUS EFECTOS EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS  
(porcentajes)

	Producto interno bruto a/	Producto por persona a/	Términos de intercambio a/	Tasa de interés real a/b/	Poder de compra de las exportaciones a/	Mínimos	Salarios a/ Industriales	Construcción	Desocupación abierta a/	Precios a/
<b>Grupo A</b>										
<b>Países exportadores de petróleo</b>										
<b>Ecuador</b>										
1979	5.3	1.9	23.3	-20.0	24.2	21.0	6.1	-10.6	n.d.	9.0
1980	5.1	1.7	12.3	-28.0	5.4	76.8	19.8	25.9	n.d.	14.5
1981	4.5	1.3	-7.4	-15.0	-6.5	-14.1	-4.2	4.8	n.d.	17.9
1982	1.4	-1.7	-7.5	4.6	-8.3	-11.9	-2.3	1.2	n.d.	24.3
1983	-3.3	-6.3	-8.1	26.0	2.5	-15.2	n.d.	n.d.	n.d.	52.5
1979-83 c/	13.4	-3.3	-9.0		7.0	35.7	18.9	19.4	n.d.	22.8 d/
1981-83 e/	2.5	-7.9	-21.3		-12.1	-33.6	-6.4	6.1	n.d.	30.7 d/
<b>México</b>										
1979	9.2	6.2	11.7	-11.5	25.1	-2.6	-1.1	-9.3	-17.4	20.0
1980	8.8	5.5	24.0	-27.6	53.2	-6.5	-4.6	3.7	-21.1	29.8
1981	7.9	5.1	9.3	-27.0	17.2	0.6	-3.5	6.3	-6.7	28.7
1982	-0.5	-3.1	-10.5	-8.9	5.8	-4.3	-1.4	-8.0	-2.4	98.8
1983	-4.5	-6.9	-2.3	9.1	7.4	-19.5	-25.0	n.d.	68.3	80.8
1979-83 c/	11.6	6.2	18.0		55.2	-33.5	-28.1	-18.8	-0.2	48.4 d/
1982-83 e/	-5.0	-9.8	-12.6		13.6	-27.4	-26.1	-8.0	64.3	89.6 d/
<b>Venezuela</b>										
1979	0.9	-2.5	29.6	-19.7	41.7	-11.0	3.6	5.7	13.7	20.5
1980	-0.4	-5.1	27.1	-37.5	16.6	64.7	-0.9	-2.9	13.8	19.6
1981	0.4	-3.0	0.7	-35.1	-6.3	-13.9	-3.0	-7.5	3.0	10.8
1982	0.6	-2.7	-0.9	-22.0	-13.5	-8.7	-1.3	-	14.7	7.9
1983	-3.0	-6.1	-10.8	-6.0	-12.3	-12.3	-3.1	-	25.6	7.0
1979-83 c/	-1.5	-16.3	46.6		18.7	15.2	-2.1	-	91.8	13.0 d/
1982-83 e/	-2.4	-6.7	-11.6		-24.1	-8.7	-4.4	44.1	44.1	7.5 d/
<b>Grupo B</b>										
<b>Países medianos y grandes</b>										
<b>1. Dependientes del petróleo</b>										
<b>Brasil</b>										
1979	6.4	4.0	-8.8	2.6	3.8	0.0	1.6	-3.9	-5.9	76.0
1980	7.3	5.4	-15.7	27.5	3.4	2.3	5.4	0.5	-3.1	86.3
1981	-1.9	-4.1	-16.7	61.1	3.9	-1.1	6.5	1.5	27.4	100.6
1982	1.1	-1.2	-3.8	96.4	-10.2	0.5	7.5	4.0	-20.3	101.8
1983	-3.3	-5.4	-0.2	128.9	15.3	-11.7	-12.1	-15.7	6.3	177.9
1979-83 c/	9.5	-1.7	-38.5		15.5	-10.2	7.6	-14.1	-1.5	105.8 d/
1981-83 e/	-4.1	-10.4	-20.0		7.6	-12.2	0.5	-11.1	7.9	124.1 d/
<b>2. Con mayor autoabastecimiento interno</b>										
<b>a) Con cambios profundos de políticas económicas</b>										
<b>Argentina</b>										
1979	7.1	4.9	1.5	-10.0	5.0	-7.3	14.1	-6.9	-28.6	139.7
1980	4.0	-0.5	16.1	-12.0	1.5	17.5	11.8	7.6	15.0	87.6
1981	-5.9	-7.4	-5.4	5.0	10.8	-2.5	-10.8	-7.8	95.7	131.2
1982	-5.4	-6.9	-7.8	35.3	-13.0	6.0	-10.4	-10.1	4.4	209.7
1983	2.8	1.2	2.4	37.0	6.6	48.1	29.3	51.9	-14.9	433.7
1979-83 c/	1.9	-8.9	5.2		9.5	65.5	32.1	32.3	39.4	178.9 d/
1981-82 e/	-9.3	-12.8	-12.8		-3.6	3.3	-20.1	-20.6	104.3	165.4 d/
<b>Chile</b>										
1979	8.3	6.4	7.2	-14.4	30.5	-0.9	10.1	18.7	0.0	38.9
1980	8.0	6.0	-8.3	-13.0	0.0	0.3	12.2	1.3	-12.7	31.2
1981	5.7	3.9	-21.2	20.0	-22.0	-0.9	11.7	5.7	-23.1	9.5
1982	-14.3	-15.8	-10.8	63.9	3.5	-1.7	-2.9	-2.9	122.2	20.7
1983	-0.8	-2.5	6.4	77.8	9.3	-19.5	-11.2	-25.7	-5.0	23.6
1979-83 c/	5.1	-3.8	-26.5		15.1	-22.2	19.0	-7.8	41.9	24.4 d/
1982-83 e/	-15.0	-17.9	-5.1		13.1	-21.0	-13.8	-27.4	111.1	22.1 d/
<b>b) Sin cambios profundos de políticas económicas</b>										
<b>Colombia</b>										
1979	5.4	3.2	-13.7	1.9	-0.7	-9.3	7.2	6.6	-5.1	29.8
1980	4.7	1.9	-2.5	-5.4	-3.5	32.6	0.2	7.2	9.0	26.5
1981	2.1	-0.1	-22.6	34.2	-25.3	-2.0	0.2	-5.5	-15.5	27.5
1982	1.2	-1.0	13.5	39.4	4.1	4.8	3.9	n.d.	13.4	24.1
1983	1.0	-1.2	2.3	59.3	4.7	6.4	3.0	n.d.	26.9	16.5
1979-83 c/	15.2	2.8	-24.5		-22.0	31.5	15.1	n.d.	25.8	24.8 d/
<b>Grupo C</b>										
<b>Países pequeños y abiertos</b>										
<b>Costa Rica</b>										
1979	4.9	1.9	-1.6	2.8	-4.1	2.6	5.4	5.0	-8.6	13.2
1980	2.8	-2.1	-2.8	6.9	-8.3	1.3	0.2	0.3	13.2	17.8
1981	-4.6	-7.2	-14.8	38.8	-4.9	-9.5	-9.7	-11.9	51.7	65.1
1982	-9.0	-11.4	-10.1	66.1	-17.8	-5.0	-17.5	-20.6	8.8	81.7
1983	-0.8	-1.8	-5.2	87.5	-4.8	15.8	14.8	3.3	-14.1	10.7
1979-83 c/	-7.1	-19.5	-30.5		-34.6	3.4	-9.8	-23.9	46.7	34.7 d/
1981-83 e/	-13.9	-18.4	-27.4		-25.6	-0.5	-14.5	-27.7	41.8	49.2 d/
<b>Honduras</b>										
1979	6.8	3.1	-9.1	1.9	1.4	9.2	20.3	-9.7	n.d.	18.9
1980	4.8	-0.7	2.9	-5.4	-4.1	-8.4	-20.8	-10.6	n.d.	15.0
1981	0.4	-3.0	-14.4	34.2	-13.4	-4.6	8.5	13.1	n.d.	9.2
1982	-0.6	-4.0	-0.7	39.4	-14.1	8.0	8.5	7.8	n.d.	9.4
1983	-0.3	-3.6	-0.8	54.3	3.0	-8.9	1.1	-1.0	n.d.	10.2
1979-83 c/	11.4	-10.0	-21.1		-18.1	-6.1	13.5	-2.6	n.d.	12.5 d/
1981-83 e/	-0.5	-10.2	-15.7		-23.4	-6.1	7.0	20.7	n.d.	9.6 d/

Fuente: Elaboración PREALC a base de datos nacionales.

a/ Tasas de variación anual.  
b/ Definida en cuadro I-3.  
c/ Variación durante el período indicado.  
d/ Tasa acumulativa anual.

Cuadro I-9

RESTRICCIÓN EXTERNA Y EFECTOS DEL AJUSTE  
(tasas acumulativas anuales)

País	Período ajuste	Duración (años)	Restricción externa a/		Efecto recesión b/	Desequilibrio interno c/	Efectos d/		
			Comercial	Financiera			Producto por persona	Desocu- pación	Salario real industrial
Venezuela	1982-83	2	(-3.4)	-	-1.8	7.5	-4.2	20	-2.2
México	1982-83	2	(-1.9)	-4.1 <sup>e/</sup>	-2.5	89.6	-4.8	28	-12.2
Ecuador	1981-83	3	(-4.8)	-9.6 <sup>f/</sup>	0.8	30.7	-2.2	n.d.	-1.4
Argentina	1981-82	2	(-1.7)	-21.5 <sup>f/</sup>	-5.4	165.0	-6.7	42.9	-9.6
Chile	1982-83	2	(-6.7)	-41.0 <sup>f/</sup>	-7.2	22.1	-8.6	45.3	-6.7
Brasil	1981-83	3	(-3.5) <sup>g/</sup>	-38.3 <sup>g/</sup>	-1.3	124.0	-3.0	2.6	0.2
Colombia	1979-83	5	(-5.8) <sup>h/</sup>	-9.3 <sup>f/</sup>	2.9	24.8	0.5	4.7	2.9
Costa Rica	1981-83	3	(-8.3) <sup>g/</sup>	-53.1 <sup>g/</sup>	-4.4	49.2	-6.1	12.4	-3.2
Honduras	1981-83	3	(-7.5) <sup>g/</sup>	-6.8 <sup>g/</sup>	-0.2	9.6	-3.3	n.d.	6.0

Fuente: Elaboración PREALC.

- a/ Medida según cuadro I- 3.  
b/ Medido por variación del producto interno bruto.  
c/ Medido como variación en los precios internos.  
d/ Cambios anuales en cada una de las variables incluidas.  
e/ 1983.  
f/ 1981-83.  
g/ 1979-83.  
h/ 1979-81.

Cuadro I-10

## EFECTOS DEL AJUSTE EXTERNO

	Intenso	Intermedio	Leve
1. Restricción externa			
- Comercial	Honduras Costa Rica	Chile Colombia Ecuador	Venezuela México Argentina Brasil
- Financiera	Costa Rica Chile Brasil	Argentina	Venezuela México Colombia Honduras Ecuador
2. Recesión	Argentina Chile Costa Rica	Brasil México Venezuela	Colombia Ecuador Honduras
3. Desequilibrio interno	Argentina Brasil	Costa Rica México	Colombia Ecuador Honduras Chile Venezuela
4. Efectos del ajuste			
- Pérdida de bienestar	Argentina Chile Costa Rica	México Venezuela	Brasil Colombia Ecuador Honduras
- Aumento desocupación	Chile Argentina	México Venezuela	Costa Rica Brasil Colombia
- Caída salario real	Argentina Chile México	Venezuela Costa Rica Ecuador	Colombia Brasil Honduras

Fuente: Cuadro I-9

Notas: Los rangos definidos para separar entre intenso, intermedio y leve de las respectivas variables definidas igual que en el cuadro I-9, fueron los siguientes:

Restricción comercial externa : más de 7, entre 5 y 7 y menos de 5.  
 Restricción financiera externa: más de 40, entre 20 y 40 y menos de 20.  
 Recesión interna : más de 4.4, entre 1.3 y 2.5 y sin caída del producto.  
 Desequilibrio interno : más de 100, entre 50 y 100 y menos de 50.  
 Pérdida de bienestar : más de 6, entre 4 y 6 y menos de 4.  
 Aumento desocupación : más de 40, entre 20 y 40 y menos de 20.  
 Caída salarios reales : más de 5, entre 2 y 5 y menos de 2.

Cuadro I-11  
TENDENCIAS DE LARGO PLAZO, ESTRUCTURA Y EFECTOS DEL AJUSTE  
(1970=100)

Países	Grado de modernización a/		Producto por persona		Desocupación abierta		Salario real industrial	
	1970	1980	1979	1983	1979	1983	1979	1983
Venezuela	56.1 (48.9)	67.4 (60.9)	110.6	93.2	74.3	125.6	123.1	118.2
México	55.8 (33.9)	58.7 (39.5)	132.0	132.3	81.4	98.5	121.0	88.0
Ecuador	34.8 (17.2)	37.7 (25.6)	171.3	162.6	n.d.	n.d.	140.2	157.2 <sup>b/</sup>
Costa Rica	68.2 (44.1)	74.7 (54.2)	134.4	106.4	151.4	242.9	131.6	112.7
Honduras	45.6 (21.8)	50.0 (25.6)	114.8	102.2	n.d.	n.d.	130.9	123.5
Argentina	77.2 (66.0)	71.3 (63.5)	108.9	94.5	40.8	81.6	83.1	96.2
Chile	71.0 (53.1)	68.7 (55.5)	101.8	92.5	326.8	463.4	92.5	99.9
Brasil	51.1 (38.6)	64.0 (51.6)	171.0	162.1	98.5	103.1	147.5	156.3
Colombia	59.1 (38.7)	58.4 (42.6)	137.7	137.3	84.0	132.6	97.4	104.6

Fuente: PREALC a base de información de cada país.

a/ Participación del empleo en los sectores modernos rurales y urbanos en el empleo total. Las cifras entre paréntesis representan la participación del empleo moderno urbano en el total.

b/ 1982.