

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

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



pnud

NACIONES UNIDAS

CEPAL



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

PNUD
Programa de Naciones Unidas
para el Desarrollo

1ª edición: junio de 2001

© 2001

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

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

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

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

ÍNDICE

PRÓLOGO

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

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN AMÉRICA LATINA.

EFFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN Y LA POBREZA

Lance Taylor - Rob Vos 13

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD

Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Rob Vos 77

POBREZA, DESIGUALDAD Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL

Y FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA

Jere R. Behrman - Nancy Birdsall - Miguel Székely 117

COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN

DE INGRESOS. ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA

Roberto Frenkel - Martín González Rozada 151

BOLIVIA: EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO,

EMPLEO, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA

Werner Hernany - Wilson Jiménez - Rodney Pereira 201

APERTURA ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN BRASIL

Ricardo Paes de Barros - Carlos Henrique Corseuil 255

CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO:

COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

José Antonio Ocampo - Fabio Sánchez - Camilo Ernesto Tovar 305

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

URUGUAY: EQUIDAD Y POBREZA ANTE LA
APERTURA COMERCIAL DE LOS NOVENTA.
UN ENFOQUE A TRAVÉS DE MICROSIMULACIONES*

Marisa Bucheli
Rafael Diez de Medina
Carlos Mendive

* Se agradece la valiosa colaboración de Guillermo Tolosa en la programación de las simulaciones.

Introducción

En Uruguay, el proceso de liberalización de balanza de pagos y otras reformas tendientes a eliminar controles al tipo de cambio, a tasas de interés y movimientos de capitales, por un lado y a reducir tarifas, por otro, se inicia en los años setenta. Durante la década de los setenta y ochenta se reducen y simplifican las tarifas existentes previamente: el arancel máximo pasó de 116% en 1979 a 60% en 1985 y 40% en 1990 y, asimismo, los 27 niveles arancelarios existentes en 1979 se reducen a ocho, pasando a ser cinco en 1985 y cuatro en 1990. Por lo tanto, Uruguay en los años noventa no se presenta como un caso típico de análisis de la liberalización de la balanza de pagos, en cuanto el proceso de reformas ya se había iniciado en los setenta.¹ No obstante, la apertura comercial se profundiza sensiblemente en la década de los noventa, particularmente a impulso del proceso de integración en el Mercosur, que se inicia con la firma del Tratado de Asunción en 1991 integrando las economías de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Este trabajo tiene como objetivo relacionar los resultados de este proceso con los cambios que se produjeron en la estructura del empleo, la distribución del ingreso y los niveles de pobreza en la década de los noventa.

1. De acuerdo a los índices de reforma estructural construidos para América Latina por Morley, Machado y Pettinato (1999), Uruguay siempre ha presentado el nivel más alto de reformas estructurales desde mitad de los setenta.

La sección I presenta una descripción de las principales reformas llevadas a cabo en el país en los noventa, con especial énfasis en los aspectos referentes a la inserción externa, así como la fundamentación de los períodos de análisis considerados en el resto del trabajo. En la sección II se analiza el desempeño macroeconómico del país en base a los shocks externos y los cambios institucionales reseñados. En particular, se estudian los comportamientos de la cuenta corriente y de la cuenta capital de la balanza de pagos en el marco de las políticas de estabilización y apertura comercial diseñadas, así como el nivel y estructura de la demanda agregada. La sección III estudia la evolución del producto, del empleo, la productividad y sus cambios sectoriales intentando identificar la relevancia del cambio en la inserción externa en dichos resultados, incluyendo una estimación de la productividad media aparente del trabajo y utilizando desagregaciones sectoriales que afinan el estudio descriptivo de la sección anterior. La sección IV analiza las remuneraciones y los cambios operados en su estructura, enfocando la evolución de los retornos educativos y la distribución del ingreso salarial. En la sección V se estudia la distribución del ingreso y de la pobreza en el período. Finalmente, en la sección VI se presentan los resultados de un ejercicio de microsimulaciones contrafácticas que busca analizar la distribución del ingreso y los porcentajes de pobreza que se hubiesen dado de no haber existido profundización en el proceso de liberalización a principios de los noventa.

I. La cadencia de las reformas en el Uruguay de los noventa

Política de estabilización

La política de estabilización que comenzó a implementarse a principios de los noventa, procuró basarse en el control del ritmo de devaluación, utilizando este instrumento a modo de "ancla" nominal y referencia principal, en un esfuerzo por inducir expectativas que desaceleraran la inflación. Dado el elevado grado de dolarización y el alto nivel de apertura de la cuenta de capitales, el diseño de la política de estabilización no se pudo basar en la utilización de los clásicos instrumentos de política monetaria —esterilización de capitales, reservas obligatorias y operaciones de mercado abierto— como herramienta principal, por cuanto el manejo de los mismos era limitado (Noya *et al.*, 1997).

El sistema cambiario consistió en fijar una banda de flotación cuyo mínimo se determinó en función del programa monetario anual. Así, desde la pauta devaluatoria que se fijó en un 3% mensual a mediados de 1991 con una amplitud del 7% sobre la cuota mínima, se alcanzó a principios de 1998, a través de sucesivas reducciones, un ajuste de la variación del tipo de cambio de 0,8% mensual dentro de una amplitud del 3%. El ritmo de devaluación impuesto por la autoridad monetaria apuntó a la disminución gradual de la inflación, a la vez que buscó evitar una apreciación significativa de la moneda nacional frente al dólar, en un contexto de alta indexación en la formación de los precios internos y abundante oferta de divisas.

En consonancia con dicha política, se procuró balancear las cuentas del sector público a través de la reducción del déficit fiscal como forma de atenuar las presiones inflacionarias. En este sentido, dos importantes ajustes fiscales se produjeron en 1990 y 1995. En el último, se programó incrementar los ingresos a través de una reforma impositiva que elevaba las tasas, modificaba la aplicación de ciertos impuestos y mejoraba los mecanismos de recaudación. Por otra parte, se buscó reducir el gasto del sector público de largo plazo a través de la reforma de la seguridad social, y de la reestructuración del Gobierno Central y del sistema financiero estatal.

Complementariamente, y como forma de apoyar la desindexación de la economía, el gobierno se retiró de las negociaciones salariales en 1990, las que hasta ese momento se pactaban en consejos bipartitos de distintos sectores de actividad y cuyo resultado era homologado por el Estado, obligando a todas las empresas. En un principio, algunos convenios se hallaban aún vigentes mientras que para el resto de los casos, el gobierno propuso una política global con indexación a la inflación y una cláusula "gatillo" que se utilizó durante un año y medio. Así, en los años noventa primó la negociación a nivel de empresa y los ajustes salariales fueron incorporando indexaciones parciales con el tipo de cambio. En cuanto al sector público, se incursionó en programas de reducción de personal y de actividades. Paralelamente, el salario mínimo fue cayendo en términos reales en el contexto de un proceso que comenzó en los años ochenta.

Política de apertura e integración regional

Durante los noventa se profundizó el proceso de apertura comercial que se había originado en los setenta. Se redujeron significativamente los aranceles y otras barreras no arancelarias, que pasaron de un arancel promedio de 27,7% en 1990 a 12,8% en 1998 (aun cuando en 1996 la

caída había sido hacia un 9.9%), todo esto en el marco del proceso de integración regional previsto en la formación del Mercado Común del Sur (Mercosur).

En el año 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción que dio origen al Mercosur. Las distintas negociaciones ocurridas desde entonces buscaron crear una zona de libre comercio a partir de la eliminación de las trabas para-arancelarias y de una desgravación arancelaria progresiva, lineal y automática. En el año 1994, se alcanzó el arancel intra-zona cero, exceptuándose una extensa lista de artículos cuya reducción arancelaria culminará progresivamente luego del año 2000.

Los tratados previeron también la convergencia hacia un arancel externo común. Entre 1990 y 1994, la dispersión de los aranceles se redujo de cuatro niveles a tres; el valor mínimo descendió de 15% en 1990 a 6% en 1994, el intermedio de 25/35% a 15% y el máximo de 40% a 20%. Paralelamente, fueron reducidos los precios de referencia y la incidencia de otras barreras no arancelarias. A partir de 1995, la política comercial con terceros países se ajustó a lo pactado con los demás países del Mercosur previendo un cronograma hacia la convergencia de un arancel común externo con listas de excepciones en un régimen de transición a culminar para la mayoría de los productos en el año 2000. Plazos mayores fueron previstos para algunos bienes en el entendido que el arancel implicaría trasladar ineficiencias de un país hacia sus socios, como es el caso de los bienes de capital para los cuales Uruguay convergerá desde un arancel nulo hacia uno de 14% en el año 2006, aunque este proceso de negociaciones no es definitivo ni exento de dificultades.

Transformación del Estado

Con el objetivo de reducir el tamaño y la incidencia del sector público en la economía uruguaya, se encararon una serie de reformas de distinto orden con el propósito de incentivar el desarrollo de la actividad privada. En 1992, una ley de privatización de algunos servicios públicos se aprobó en el Parlamento, pero luego fue rechazada parcialmente en un referéndum, con lo cual el conjunto de privatizaciones realizadas fueron de escasa magnitud.

A su vez, durante la primera mitad de los noventa, la caída relativa del salario del sector público respecto al privado que comenzó en 1985, funcionó como incentivo adicional al retiro, por lo menos en los períodos en que el mercado de trabajo se mostró dinámico. Estos mecanismos no condujeron

a una reducción drástica del número de funcionarios y fueron en cierta medida incompatibles con la mejora de la productividad del sector, en tanto lo tornaban menos competitivo en la selección de personal.

En lo que respecta a las reformas estructurales, en 1995 se estableció el consenso político necesario para la introducción de una reforma sustantiva del Sistema de Seguridad Social. El nuevo sistema jubilatorio se basó en un régimen mixto, de forma que las contribuciones y prestaciones pasaron a realizarse bajo la forma combinada del régimen de jubilación de reparto y de ahorro individual. A diferencia de otras reformas concretadas en América Latina, el Estado, a través del Banco de Previsión Social, mantuvo a su cargo el componente de reparto.

En el mismo año, se aprueba una ley sobre reforma del Estado. Así, se creó el Comité Ejecutivo para la Reforma del Estado (CEPRE) con el objetivo de implementar y dar continuidad a un programa de modernización del Estado que combinaría medidas tendientes a reducir el número de funcionarios y, simultáneamente, mejorar la gestión pública. A su vez se dictaron normas relacionadas con la desregulación y reforma administrativa, el reordenamiento financiero, el régimen de reinserción laboral y empresarial para aquellos funcionarios que desearan trabajar en el sector privado, y el sistema de evaluación del desempeño laboral.

II. La macroeconomía de los noventa en Uruguay

Balanza de pagos

La implementación de las políticas de estabilización y apertura se vieron acompañadas de una mayor holgura en las cuentas externas de Uruguay, a diferencia de la década anterior, en donde el peso del servicio de la deuda externa presionaba a la obtención de superávits comerciales.

Durante los noventa, la economía uruguaya experimentó la afluencia de capitales del exterior al igual que el resto de América Latina, ante el descenso de las tasas de interés internacionales y la desaceleración en el crecimiento en los países desarrollados. La reducción de las tasas de interés le permitió a Uruguay reducir los costos del servicio de la deuda junto con la quita sufrida por haberse acogido al Plan Brady. A su vez, experimentó un crecimiento en sus exportaciones de servicios, fundamentalmente en el sector turismo.

Por otra parte, tuvo lugar una mejora de los términos de intercambio, con lo cual el incremento del ingreso real fue mayor que el del producto. Este escenario se desarrolló en un contexto de crecimiento del producto a una tasa promedio anual del 4,1% entre 1990 y 1997: hasta 1994 se registraron variaciones anuales positivas, en 1995 descendió 1,8% respecto al año anterior –producto del “efecto Tequila” que afectó al país principalmente a través del impacto de éste en Argentina– y luego retomó el crecimiento 1996 y 1997.

El registro de saldos positivos en la cuenta de capitales a partir de 1992 se produjo en un marco de liberalización de movimientos de capitales ya existente desde la década de los setenta. La ausencia de privatizaciones importantes, así como el funcionamiento de un mercado de capitales muy poco desarrollado, ha diferenciado a Uruguay del resto de los países latinoamericanos. Dentro de la cuenta de capital, los componentes que mantuvieron una participación relativamente estable durante el período fueron la inversión extranjera directa y la inversión de cartera (ver cuadro 1). Una parte importante de los ingresos de inversión de cartera se canalizó vía incremento de la deuda externa del sector público a través de la colocación de bonos y préstamos con organismos multilaterales. A pesar que el endeudamiento externo de la economía creció, lo hizo a menor ritmo que el producto, con lo cual la relación deuda externa neta con el producto descendió de 17,3% en 1993 a 15,4% en 1997. Por otro lado, el concepto “Otras inversiones”, que se compone de inversiones de mediano y corto plazo, presentó un comportamiento oscilante que se condice con las variaciones que tuvo la cuenta de Errores y Omisiones. Dentro de este último rubro se destaca la participación de los depósitos de no residentes provenientes en su mayoría de países de la región, lo cual es explicado por la tradición de seguridad que ha mantenido la plaza financiera uruguaya.

En líneas generales, se puede afirmar que la mayor disponibilidad de divisas en la economía provocó la continua intervención de la autoridad monetaria en el mercado cambiario para mantener la cotización del dólar sobre el piso de la banda, incrementando de esta forma las reservas internacionales del Banco Central.² La expansión monetaria que causaron dichas operaciones convalidó el crecimiento de los precios internos por arriba de la devaluación programada, con lo cual la moneda nacional sufrió una fuerte apreciación durante la década. El tipo de cambio

2. Aun cuando el dólar se recostó sobre el piso de la banda la mayor parte del período, en algunas ocasiones el Banco Central pasó a una política monetaria activa cuando el mismo se cotizó por encima del límite inferior.

real desciende cerca de un 45% entre 1990 y 1995, para luego mantenerse estable.

A su vez, a la dificultad de enfrentar una economía indexada que demoraba el descenso de la inflación, se añadió el hecho que las tasas de interés real fueran negativas hasta mitad de los noventa. Ello estimuló el aumento de la demanda agregada y por lo tanto contribuyó a apreciar aun más la moneda. De todas formas, la inflación registró un gradual descenso durante la década de los noventa: de 129% en 1990 a 15% en 1997 y 9% en 1998.

De esta manera, la economía uruguaya debió enfrentar la apertura comercial con una constante pérdida de competitividad provocada por el descenso del tipo de cambio real. El encarecimiento de los bienes no transables respecto de los transables en dicho escenario, tuvo fuertes efectos en la reasignación de recursos de la economía a través del cambio en la composición sectorial del producto, del empleo y los ingresos como se verá más adelante, y así también en la evolución de las cuentas externas.

El uso del ahorro externo provocó un aumento del gasto mayor que el del ingreso, con lo cual el saldo de la cuenta corriente fue negativo: el aumento del déficit comercial fue mayor que el incremento que tuvieron las exportaciones de servicios (turismo). En resumen, durante los noventa, la balanza de pagos mostró una afluencia de capitales del exterior que tuvieron como destino la acumulación de reservas internacionales y el incremento del gasto interno, como se puede observar en el cuadro 2.

Cuadro 1: Cuenta capital y Financiera de la Balanza de Pagos
(en porcentajes del PIB)

Cuentas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Cuenta de capitales	-3,2	-7,6	1,5	3,1	4,1	2,2	1,2	2,3
Inversión Extranjera Directa	n/d	n/d	0,5	1,3	0,9	0,9	0,7	0,8
Inversión de Cartera	n/d	n/d	0,7	0,2	1,0	1,1	1,4	0,3
Otras inversiones	n/d	n/d	0,3	1,7	2,2	0,3	-1,0	1,2
Errores y Omisiones	2,1	4,9	0,5	0,7	0,0	0,1	0,8	1,0

Nota: n/d significa que el dato no está disponible.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.

Cuadro 2: Balanza de pagos (en millones de dólares)

Cuentas	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Cuenta corriente	170	42	-116	-353	-439	-213	-234	-321
Balanza comercial	426	61	-234	-473	-686	-563	-687	-723
Exportaciones netas de servicios	57	174	277	275	450	502	560	529
Rentas y transf. Corrientes	-313	-192	-159	-155	-202	-151	-106	-127
Cuenta capital	-267	-768	176	434	672	404	225	458
Errores y omisiones	178	489	60	102	5	18	153	194
Variación reservas Internacionales	-82	228	-153	-213	-238	-209	-144	-330

Fuente: Banco Central del Uruguay.

Intercambio comercial en los noventa

La economía uruguaya vio ampliada sus relaciones comerciales con el resto del mundo durante los noventa, particularmente con los países del Mercosur. El grado de apertura, medido como la relación entre la suma de exportaciones e importaciones sobre el producto, aumentó de 46% en 1990 a 73% en 1997. Dicho incremento se produjo fundamentalmente por el mayor dinamismo que tuvieron las importaciones respecto de las exportaciones: mientras las primeras se multiplicaron por tres, las últimas crecieron un 60% entre los años 1990 y 1997.

Por otra parte, factores tales como la apreciación de la moneda, y la disminución de los aranceles y de las barreras no-arancelarias, explicaron el incremento de la participación de las importaciones en la oferta doméstica total de la economía, pasando del 21% en 1990 a 37% en 1997. A su vez, la composición de las mismas tuvo un cambio favorable hacia los bienes de consumo y los bienes de capital, frente a los bienes intermedios. En relación con las exportaciones, las no tradicionales tuvieron un crecimiento levemente superior al total, con lo cual pasaron de representar el 63% en 1990 al 70% en 1997.

Asimismo, la ya importante participación del comercio con los países del Mercosur de principios de los noventa experimentó un crecimiento en

el intercambio que llevó a que las exportaciones hacia la región pasaran del 35% en 1990 al 50% en 1997, mientras que por el lado de las importaciones la variación fue menor, de 40% a 44%. Para explicar el comportamiento de los flujos comerciales con la región, no sólo deben considerarse las facilidades que otorgaron las preferencias comerciales de los socios del Mercosur y el crecimiento de las economías de Argentina y Brasil, sino también el hecho de que el tipo de cambio real respecto de estos países no perjudicó la competitividad de la economía uruguaya e incluso la mejoró con Argentina.

Así, en 1991 y 1992, mientras el estancamiento económico en Brasil causó una reducción en las exportaciones hacia dicho país, la fuerte recuperación económica de la Argentina ligada a una apreciación de su moneda favoreció la demanda de exportaciones uruguayas. A partir de la mitad de los noventa, la situación se revierte: la apreciación de la moneda brasileña estimuló la reorientación del comercio hacia Brasil, incrementando su participación en el total de las exportaciones del 26% en 1994 al 34% en 1997. En cambio, la corriente exportadora hacia la Argentina se vio resentida por los efectos de la crisis de 1995, con lo cual su participación bajó de 20% en 1994 a 13% en 1995, descendiendo durante 1996 y 1997 a pesar del aumento que tuvo en términos nominales.

Otro de los aspectos a resaltar en la relación comercial con la región refiere al tipo de especialización que se establece con cada país. En este sentido, Uruguay tiene una fuerte complementariedad con Brasil, cuyos patrones de comercio se encuentran más próximos a los del resto del mundo. En relación a este país, Uruguay es un exportador neto de productos agropecuarios, alimentos y bebidas, y textiles, y un importador de maquinaria y equipo. Sin embargo con Argentina, cuya economía es más parecida a la uruguaya, los productos que tienen mayor participación en las exportaciones son justamente aquéllos en que existen menores oportunidades de complementación (metales básicas, maquinaria y equipo). De todas formas, durante la década de los noventa se observó una tendencia a incrementar la participación de los productos en que existen mayores oportunidades de complementariedad, aun cuando los acuerdos bilaterales con Argentina previos al Mercosur incentivaron el intercambio de tipo intra-industrial.

De acuerdo a estudios realizados para evaluar la existencia de creación o desvío de comercio en el intercambio con los países del Mercosur, se sostiene que el incremento de las importaciones regionales no ha desplazado a las del Resto del Mundo y por tanto no ha implicado un desvío de comercio para Uruguay, a excepción de las ramas química básica,

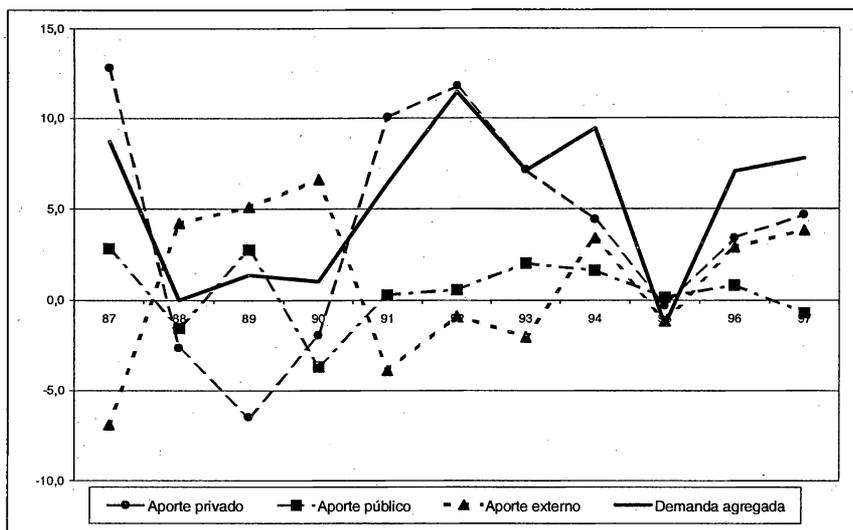
metales no ferrosos y otras manufacturas (Terra, 1998). No obstante, la puesta en plena vigencia del arancel externo común crea dudas en cuanto a la generación de desvío de comercio en ramas que importan maquinarias y equipos desde terceros mercados. Por último, también se resalta que la ampliación de las preferencias comerciales no ejercieron un rol significativo en el incremento del intercambio regional, sino que más bien fueron las aperturas propias de los países y el dinamismo económico que los caracterizó.

El comportamiento de la demanda agregada

La demanda efectiva de la economía uruguaya experimentó un fuerte crecimiento durante los noventa a una tasa promedio anual del 6%, mientras en los últimos años de los ochenta lo hizo a un porcentaje levemente encima del 2%. A partir de la descomposición de la demanda efectiva propuesta por Taylor (1998) se concluye que mientras en la segunda mitad de los ochenta su crecimiento estaba liderado por el sector externo, a partir de los noventa el principal impulsor fue el mercado interno (gráfico 1). En relación a la oferta, la misma experimentó un incremento mayor que el producto, puesto que la penetración de las importaciones desplazó parte de la producción que se destinaba al mercado interno.

El fuerte crecimiento de la demanda en los noventa se condice con los ciclos expansivos iniciales que la literatura económica ha detectado luego de la puesta en práctica de planes de estabilización basados en el tipo de cambio. En efecto, la demanda efectiva a precios constantes experimentó un crecimiento acumulativo anual de 8,6% hasta 1994, liderada claramente por el aporte del sector privado vía un fuerte aumento del consumo y la inversión. Dicho comportamiento se asoció con el importante descenso de la tasa de ahorro en el sector privado en valores corrientes: con un nivel promedio del 14% durante la segunda mitad de los ochenta, luego cae a un promedio de 9% en los noventa.

Gráfico 1: Aportes a la variación anual de la demanda agregada (en porcentajes)



Noya *et al.* (1996) descartan la explicación del *boom* del consumo por la posible sustitución intertemporal del consumo originada en la falta de credibilidad del sistema. En cambio, las restricciones de liquidez se revelan, sí, importantes para explicar la evolución del consumo, reduciéndose con la expansión del crédito que se produjo durante los noventa.

Analizando los destinos del crédito interno bancario, se observó que el consumo y sectores relacionados –como el comercio y los servicios– tuvieron un fuerte crecimiento, en tanto los dirigidos a la industria y el sector agropecuario permanecieron en su nivel. Así, mientras el crédito concedido por la banca privada creció 70% en términos reales entre 1990 y 1997, la participación del crédito al consumo creció del 9% en 1990 al 21% en 1997. Por su parte, los sectores vinculados a la industria y la agropecuaria, que capturaban el 60% del crédito en 1990, tomaron el 38% del mismo en 1997.

El otro factor que completó el aporte del sector privado al crecimiento de la demanda efectiva es el crecimiento de la inversión, cuyo valor promedio pasó del 11% del PIB durante la segunda mitad de los ochenta al 14% en los noventa. La apreciación cambiaria apareció como un factor decisivo al momento de explicar tal cambio, en la medida que el componente importado ha representado el 85% de la inversión en maquinaria y equipo en Uruguay (Torello, 1994). Las tasas de interés reales negativas

que se presentaron hasta mitad de los noventa favorecieron las alternativas de inversión, a la vez que también tuvieron incidencia sobre el aumento del consumo. Por último, no se descarta que el mecanismo del acelerador de la inversión haya contribuido al incremento de la misma, fundamentalmente durante la fase expansiva que se registró luego de implementarse el plan de estabilización.

En base a la descomposición de los factores que se muestran en el gráfico 1, se constata que el aporte externo al crecimiento de la demanda efectiva durante los noventa fue negativo hasta 1993, contribuyendo a disminuirla a una tasa del 2,5% anual. Luego se recuperó a partir de 1994—con la discontinuidad producida en 1995—en base al enlentecimiento del crecimiento de las importaciones. Debe tenerse en cuenta que el aporte negativo del sector externo en los primeros años se produjo en un contexto donde las exportaciones no perdieron dinamismo, pero sí donde las importaciones experimentaron tasas de crecimiento que promediaron el 21% anual.

Mientras tanto, el sector público no contribuyó significativamente a la demanda total durante los noventa. Así, mientras en 1990 tuvo un aporte fuertemente negativo como consecuencia del ajuste fiscal, durante los siguientes años el mismo fue levemente positivo. En 1993 tuvo un mayor aporte positivo en base al descenso de la participación de la carga tributaria sobre la demanda y en 1994 se vio incentivada por el aumento del gasto. A partir de 1995 se repite el ciclo, con la particularidad que en 1997 la carga tributaria actúa negativamente sobre la demanda, debido al aumento de la recaudación real como consecuencia del descenso de la inflación.

III. El nivel de actividad, el empleo y la productividad: evolución y estructura sectorial

La evolución del producto, del empleo y del desempleo

En Uruguay, el Producto Bruto Interno creció entre 1986 y 1990 a una tasa del 2,5% promedio anual, mientras que entre 1991 y 1997 lo hizo al 5,7%, mostrando un particular dinamismo entre 1990 y 1994. Este comportamiento en términos de producto de los noventa no se reflejó de la misma forma en el empleo, en tanto la cantidad de puestos de trabajo mostró una variación apenas positiva (0,6% anual), lo que dio lugar a un incremento de la productividad media aparente del trabajo superior a los años ochenta.

El análisis del empleo y de la productividad que se presenta en este trabajo excluye los rubros relacionados con las actividades agropecuarias y otras vinculadas al área rural, en tanto la estimación de la ocupación realizada a través de Encuesta de Hogares cubre únicamente a la población urbana.³ Así, exceptuando los rubros mencionados, entre 1986 y 1991 las tasas de crecimiento del producto y del empleo fueron relativamente similares, del orden del 2.7% y 3.1% respectivamente, mientras que, entre 1991 y 1994, la tasa de crecimiento del producto fue mucho más elevada que la del empleo (3.8% y 1,6%).⁴ Como consecuencia, el incremento de la productividad media del trabajo en los sectores definidos, fue inferior al 1% en los ochenta y superior al 2% en los noventa.

El enlentecimiento del incremento del empleo en los años noventa se reflejó en una caída de la tasa de empleo. En términos generales, antes de 1991, la creación de puestos de trabajo fue de tal magnitud que superó el crecimiento de la tasa de actividad, permitiendo mantener estable —con alguna tendencia descendente— la tasa de desempleo en niveles próximos al 9%.⁵ Sin embargo, entre 1990 y 1994, la contribución de la tasa de empleo a las variaciones de la tasa de desempleo presentó signo contrario o nulo. Así, en estos años, si bien la tasa de desempleo se mantuvo en los niveles de los años anteriores, su estabilidad descansó en el comportamiento de la oferta laboral. Esta pérdida de dinamismo del empleo en los años noventa está asociada con el comportamiento del sector público, quien tradicionalmente había sido importante empleador en los años ochenta y ahora es expulsor en los noventa. El sector privado, en cambio, tuvo mayor dinamismo en términos de creación de empleos en la primera mitad de los noventa que en la segunda de los ochenta.

3. Esto implica analizar casi el 90% de la población económicamente activa, de acuerdo al Censo de Población y Vivienda de 1996. Por su parte, el sector agropecuario, excluido del análisis, representó en términos constantes alrededor del 12% del PIB. Como el análisis corresponde a los noventa, cuatro años en particular fueron tomados como referencia para la comparación de esta década con la anterior: 1986, 1991, 1994 y 1997. La comparación entre 1986 y 1991 ilustra el desempeño económico previo al cambio de inserción externa. A su vez, el desempeño de la economía en los 90 requiere distinguir dos sub-períodos: uno anterior a 1995 y otro posterior, por cuanto se vieron modificadas las condiciones externas para el Uruguay y la región.

4. El sector agropecuario mostró en la década un dinamismo mayor en términos de producto que el promedio del resto de los sectores: la tasa promedio anual entre 1990 y 1997 fue del 4,3% mientras en la última mitad de los 80 lo había hecho al 1,5%.

5. El desempleo de 1986 y 1987 es mayor que en los años posteriores. Si se observa una serie más larga, con esos dos años culmina el proceso de caída de la desocupación que acompañó la recuperación de la crisis de principios de los ochenta.

La tasa de desempleo entre 1991 y 1994 –en torno al 9%– es similar al de fines de los años ochenta y se da en un contexto de relativa estabilidad de las tasas de empleo y de actividad a pesar de observarse cierta continuidad del proceso de crecimiento de la participación femenina. Cabe anotar que la tasa de actividad de las mujeres de 25 a 49 años es alta en relación a América Latina desde hace ya varios años, alcanzado en promedio para 1991/97, alrededor de 76% en Montevideo y 64% en el resto del país urbano.⁶

En 1995, coincidente con el impacto del efecto Tequila, la tasa de desempleo creció y se mantuvo en niveles altos hasta 1997. A pesar de que el país se recuperó rápidamente en términos de PIB, en esos tres años la dinámica de la creación y destrucción de puestos de trabajo no alcanzó para acompañar las leves oscilaciones de la tasa de actividad. Como consecuencia, a partir de 1995, la tasa de desempleo trepó a un nivel promedio de dos puntos porcentuales por encima al de los años previos. Estos cambios en el mercado de trabajo afectaron en mayor medida a la capital del país, Montevideo: su tasa de desempleo creció de 8.9% en 1991/94 a 11.5% en 1995/97, cifras que para el resto del país urbano fueron 8.8% y 10.8% (ver cuadro 3). En síntesis, como resultado global de los años noventa, se asistió a un descenso de la tasa de empleo que se reflejó en una contribución positiva al crecimiento de la tasa de desempleo, mecanismo que en algunos años se vio agudizado por el aumento de la tasa de actividad.

Cuadro 3: Principales variables del mercado laboral. Uruguay urbano

Variables	1991	1994	1997
Tasa de actividad	57,3	58,0	57,7
Hombres	73,3	73,1	71,5
Mujeres	43,6	45,3	45,9
Tasa de empleo	52,2	52,7	51,1
Hombres	68,2	68,0	65,1
Mujeres	38,6	39,8	39,2
Tasa de desempleo	8,9	9,2	11,4
Hombres	7,0	7,1	8,9
Mujeres	11,5	12,0	14,7

Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

6. El impacto del cambio generacional del comportamiento de la mujer en el mercado de trabajo fue importante en décadas pasadas pero de magnitud menor en los años noventa.

La estructura sectorial del empleo

En Uruguay, tres sectores absorben las tres cuartas partes del empleo: la industria manufacturera, el comercio y los servicios sociales y personales. Así, la evolución de la creación y destrucción de los puestos de trabajo en estas tres actividades explican el comportamiento del empleo. Tal como se observa en el cuadro 4, los cambios entre 1991 y 1997 culminaron en una caída de la participación de la industria de cinco puntos porcentuales, un aumento de dos puntos del comercio y de un punto en los servicios, al que se sumó un mayor peso de los servicios financieros del orden de un punto porcentual.

La desagregación sectorial indica que la fase expansiva de los noventa se caracterizó por una contracción de la actividad industrial acompañada de una pérdida de puestos de trabajo de magnitud aun superior. Esta caída del empleo industrial, que contrastó con la expansión exhibida en el período previo, fue más que compensada por el comportamiento del resto de los sectores. En particular, se destacó la creación de empleo en el comercio cuyo aumento neto de puestos de trabajo alcanzó para superar la disminución neta de puestos en la industria. Ésta fue acompañada de aumentos en la ocupación de sectores con alto dinamismo en términos de producto pero baja participación en el empleo, como el transporte y comunicaciones y la construcción.

Posteriormente, a pesar de la recesión de 1995, entre 1994 y 1997 el PIB creció al 2.8% promedio anual. Eliminando las actividades relacionadas con el sector rural, el crecimiento del producto fue del orden del 2.4% mientras que el empleo se mantuvo estancado. En estos años, el proceso de destrucción de puestos industriales continuó a un ritmo aun mayor a pesar de que el sector se recuperó en términos de producto. Paralelamente, el dinamismo del comercio y los servicios se frenó, si bien cabe mencionar que la generación de puestos privados en el sector servicios continuó expandiéndose a una tasa del orden del 3.8% anual. Así, el efecto neto de la caída de la ocupación industrial y la captación más lenta del sector no transable explicaron la estabilidad del empleo urbano en 1994 y 1997.

Cuadro 4: Variaciones del producto y empleo sectoriales
(en tasas promedio anuales)

Sector	Variación del PIB				Variación del empleo				Estructura del empleo			
	86-91	91-94	94-97	91-97	86-91	91-94	94-97	91-97	1986	1991	1994	1997
Total	2,6	5,7	2,8	4,3	2,9	1,5	0,1	0,8	100	100	100	100
Industria Manufacturera	1,3	-1,3	2,3	0,5	4,4	-2,5	-4,2	-3,3	21	22	19	17
Construcción	4,9	12,2	-3,3	4,1	14,8	4,2	-2,9	0,6	5	7	7	7
Comercio	2,7	13,4	1,2	7,1	1,8	4,0	1,5	2,7	18	18	19	20
Transporte y comunicación	5,7	13,2	5,5	9,3	-2,4	4,1	-0,1	2,0	7	6	6	6
Servicios financieros y a las empresas	3,6	1,1	3,4	2,3	4,0	7,4	3,2	5,3	5	5	6	6
Servicios sociales y personales	2,0	1,2	1,5	1,3	2,0	1,0	1,3	1,1	39	37	37	38
Sub-total	2,7	3,8	2,4	3,1	3,1	1,6	0,0	0,8	94	94	94	94
Otros	2,4	17,8	5,0	11,2	0,0	0,4	2,2	1,3	6	6	6	6

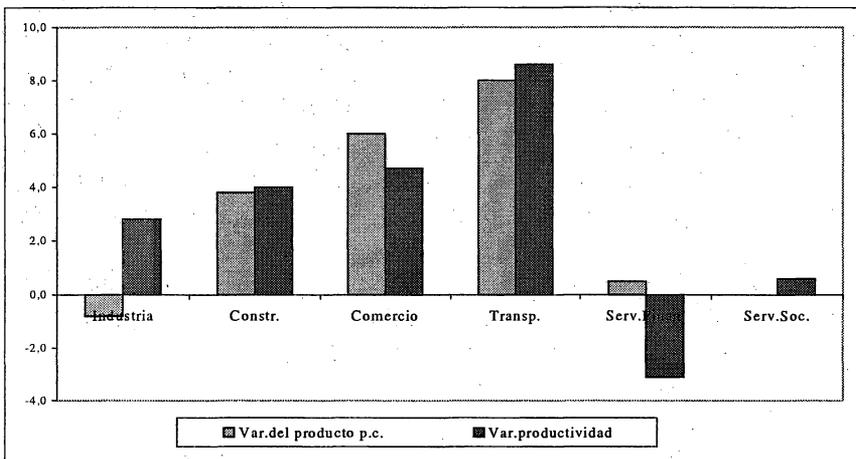
Fuente: Elaboración propia en base al Banco Central del Uruguay (BCU) y ECH del INE.

Además de estos cambios en la participación en el empleo de los diferentes sectores de actividad, el país asistió a variaciones del peso de la actividad pública y privada en la ocupación. El sector público jugó un rol importante de absorción de mano de obra a comienzos de los años ochenta pero ya a partir de 1986, su comportamiento cambió. En un contexto de cambios en la política de contratación y la implementación de incentivos a la salida de funcionarios, la participación del empleo público cayó particularmente entre las personas de 25 a 45 años, lo que fue contrarrestado por el sector privado. En los noventa, el Estado mantuvo e incluso profundizó la política tendiente a reducir el personal por lo que el peso de la condición de asalariado público continuó cayendo en la población de edades medias, lo cual no fue compensado por el trabajo dependiente en el sector privado. Como contrapartida de estos comportamientos, se asistió a un crecimiento del trabajo por cuenta propia de las personas de mediana edad, un aumento de la condición de desocupado y un adelanto de la edad de retiro. Así, la participación del sector público en el empleo disminuyó de 20% a 18% en la capital y de 20% a 19% en el resto del país urbano.

La productividad

Los efectos de los cambios en el empleo de cada sector sobre la tasa de empleo de la economía se analizaron utilizando la metodología de Taylor (1998), la cual descompone las modificaciones de la ocupación sectorial en dos variaciones: del producto per cápita y de la productividad media aparente del trabajo (gráfico 2).

Gráfico 2: Variaciones anuales del producto per cápita y de la productividad de la mano de obra. 1990-1997 (en porcentajes)



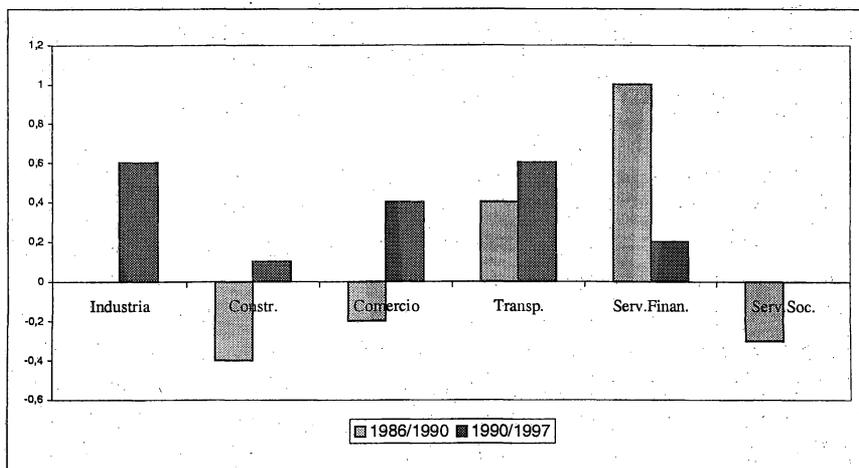
En el caso de la industria, sector que más contribuyó con la caída de la tasa de empleo, se pudo observar que durante los noventa su aporte negativo se explicó tanto por una caída del producto per cápita como por un aumento de la productividad. Hasta 1994 predominó el efecto por caída del producto, pero luego el factor principal fue el aumento de productividad de la mano de obra.

Por su parte, el aporte positivo a la tasa de empleo que presentaron el Comercio, restaurantes y hoteles y los Servicios financieros y a empresas pudo explicarse por diferentes efectos. El primer sector lo hizo en base al aumento simultáneo del producto y la productividad, que se dio fundamentalmente a partir del fuerte impulso que la demanda interna experimentó al principio de la década. Tanto el rezago en las contrataciones de nuevo personal como el aumento de la participación de grandes unidades, son parte de la explicación del aumento de productividad verificado en el sector Comercio, restaurantes y hoteles. Mientras tanto, el sector de

Servicios financieros y a empresas contribuyó positivamente al aumento de la tasa de empleo mediante un fuerte descenso de su productividad. Entre los factores explicativos a tal comportamiento se encuentra el proceso de tercerización que realiza la manufactura y la incorporación de nuevas empresas vinculadas a la prestación de servicios financieros no bancarios que presentan una menor productividad que las instituciones financieras tradicionales. Por último, cabe mencionar que la incidencia negativa del sector Servicios sociales y personales sobre la tasa de empleo en los noventa fue provocada más bien por el descenso de la participación del empleo público en la economía que por la evolución en su sector privado.

En cuanto a la contribución sectorial a la variación de la productividad media del trabajo entre 1990 y 1997, todas las actividades contribuyeron positivamente a su incremento. Aquellas con una productividad superior a la promedio explicaron el 75% del cambio (gráfico 3). Así, en el caso de la industria, la contribución positiva se debió exclusivamente al incremento de su productividad. En cambio, el sector Transporte y comunicaciones, no sólo tuvo un importante aumento de su productividad sino que su impacto fue amplificado por el alto crecimiento de su producción. Por último, la contribución positiva de los Servicios financieros y a empresas se debió únicamente al crecimiento de su producto, ya que su productividad media disminuyó en los años considerados.

Gráfico 3: Contribución anual a la valuación de la productividad de la mano de obra para los períodos. 1986/1990 y 1990/1997 (en porcentajes)



Entre los sectores con productividad menor a la media, cabe mencionar que el sector Comercio, restaurantes y hoteles contribuyó con alrededor del 20% del crecimiento global de la productividad.

El encarecimiento relativo de la mano de obra respecto del capital parece haber sido el factor principal que explicó la sustitución entre los dos factores. Tanto la apertura comercial, mediante la disminución de los aranceles a los bienes de capital, como la apreciación cambiaria, encareciendo el costo de la mano de obra, explican gran parte del cambio en la relación de precios. La evolución de los precios de estos dos factores entre 1990 y 1996, muestra que la mano de obra aumentó cerca de un 70% mientras el costo del capital disminuyó alrededor de un 25%. Particularmente necesaria resultó la sustitución para el sector industrial que se vio expuesto a la competencia de productos importados, en donde el aumento de la productividad y la reducción de costos debían complementarse para poder seguir compitiendo en el mercado interno.

IV. Los ingresos por trabajo, los retornos educativos y la estructura salarial

En esta sección se presenta la evolución y los cambios en la estructura de las remuneraciones, principalmente las salariales, desde mitad de los ochenta a fines de los noventa. En cuanto a las remuneraciones del trabajo, se distinguió entre los ingresos de cuatro categorías de ocupación: los provenientes del trabajo dependiente en el sector privado y en el público, y los derivados del trabajo por cuenta propia con y sin local. A su vez, el análisis de los cambios en la estructura de las remuneraciones se refirió exclusivamente a las modificaciones de los salarios privados relativos entre niveles de calificación, género, regiones geográficas, tamaño del establecimiento y sectores de actividad. La opción por excluir del estudio a los trabajadores públicos se debió a que los cambios en su pirámide reflejan, al menos parcialmente, aspectos de decisión institucional menos ligados a situaciones de mercado.

Los ingresos del trabajo

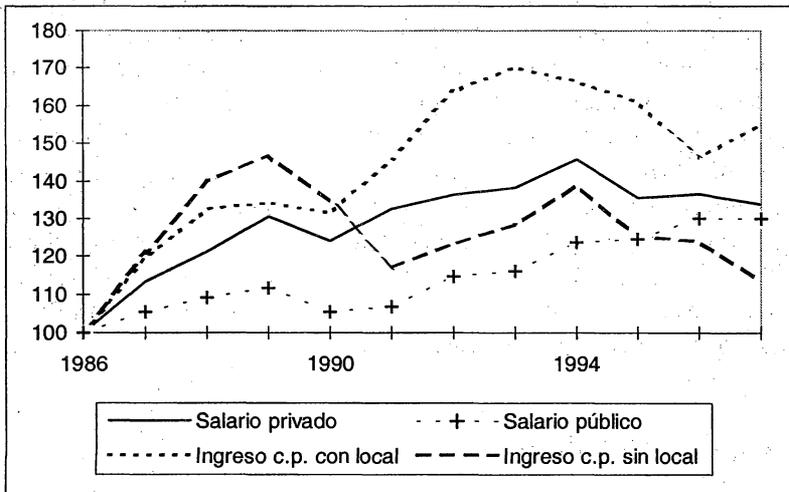
En el período de estudio, la mitad de los ingresos del trabajo provinieron de remuneraciones pagadas por el sector privado, mientras que el sector público respondió por aproximadamente un cuarto de ellos. Ello se

refleja en la importante contribución de los salarios privados a la explicación de la variación de los ingresos del trabajo, tal como se verá más adelante.

La evolución de las participaciones de las distintas fuentes de ingreso se dio en un contexto de tendencia creciente del salario real privado por asalariado y por hora hasta 1994 (un incremento del 6% anual entre 1986 y 1990 y del 4% entre 1990 y 1994). A partir de entonces, el salario real disminuyó un 3% anual promedio entre 1994 y 1997.⁷ A su vez, la relación entre salarios públicos y privados experimentó un decrecimiento hasta 1994, dado por el menor ritmo de crecimiento del salario público (3% anual). A partir de 1995 la tendencia se revierte en base al aumento real que tuvieron las remuneraciones de los empleados públicos (gráfico 4).

La evolución de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia fue diferente según declararan trabajar con o sin local físico. Los ingresos de los últimos presentaron oscilaciones que no permitieron visualizar una tendencia en el período. En cambio, su evolución para los primeros fue similar a los salarios privados, con un incremento superior entre 1986 y 1994 (7% anual) y una disminución levemente inferior a partir de entonces (2% anual).

Gráfico 4: Evolución del ingreso por ocupado por categoría de la ocupación



7. Estas tasas fueron calculadas a partir de la ECH. La información del índice de salarios reales privados, si bien presentó una evolución similar, arrojó tasas de variación diferentes.

Los retornos a la educación

El nivel educativo de la población, tradicionalmente superior en Montevideo que en el resto del país urbano, mostró una tendencia creciente durante todo el siglo producto de que cada generación realizó una inversión en educación mayor que las anteriores. En el período de estudio, este comportamiento se reflejó en una disminución del porcentaje de personas con menos años de 9 años de educación (mínimo obligatorio actual) en la PEA de 57% en 1991 a 49% en 1997. Mientras, el número de trabajadores con 9 a 12 años de educación creció continuamente y de forma más acentuada que los de nivel terciario pasando de representar el 30% de la PEA en 1991 al 35% en 1997.

Una de las interrogantes que surge ante este contexto, al cual se suma un aumento de la tasa de escolaridad en los niveles terciarios de las generaciones que aún no han ingresado al mercado de trabajo, refiere a en qué medida la demanda ha venido acompañando este cambio en la oferta. En particular, los planteos tradicionales aducen que, en el marco de un proceso de liberalización comercial, los países en desarrollo asisten a un crecimiento relativo de la oferta no calificada debido a ventajas comparativas. En Uruguay, al comenzar el proceso de integración en el Mercosur, este argumento fue adaptado en el sentido que la existencia de un elevado capital educativo en relación a Brasil conduciría a un aumento relativo de la demanda de mano de obra calificada. Entre los planteos menos tradicionales, también se ha esgrimido en Uruguay que la profundización de la difusión de las nuevas tecnologías –apoyada además por el contexto de alta movilidad de capitales– apuntaría en la misma dirección.

A continuación se presentan tres indicadores sugerentes a la hora de analizar los cambios en la demanda. Uno de ellos refiere al desempleo, otro a la inserción en términos de calidad de empleo y el tercero a la rentabilidad de la educación. Su análisis sugiere que en la década ha crecido la demanda relativa de mano de obra calificada, si bien los problemas de empleo del período 1995-97 oscurecen la interpretación de los resultados.

Durante la década de los noventa, el desempleo fue menor cuanto mayor el nivel educativo. Así, la población con nivel educativo terciario arrojó menores tasas de desempleo que los otros dos sub-grupos. Además, el desempleo de dicho grupo no se vio particularmente afectado en los años 1995-97 (cuadro 5). Mientras tanto, el grupo más afectado en dicho lapso fue el de 9 a 12 años de educación, para el cual la tasa de desempleo trepó de casi 9% a 12%. Por último, si bien en dicho trienio

también se vio afectada la población con menos de 9 años de educación, el crecimiento de su desempleo comenzó antes de la recesión de 1995.

Cuadro 5: Actividad y desempleo según años de escolaridad

Años	1991	1994	1997
PEA	100,0	100,0	100,0
0 a 8 años	56,7	54,1	49,5
9 a 12	29,7	31,8	35,2
13 y más	13,6	14,1	15,3
Tasa de desempleo			
0 a 8 años	9,3	10,4	12,2
9 a 12	8,8	8,9	12,0
13 y más	6,8	5,5	7,0

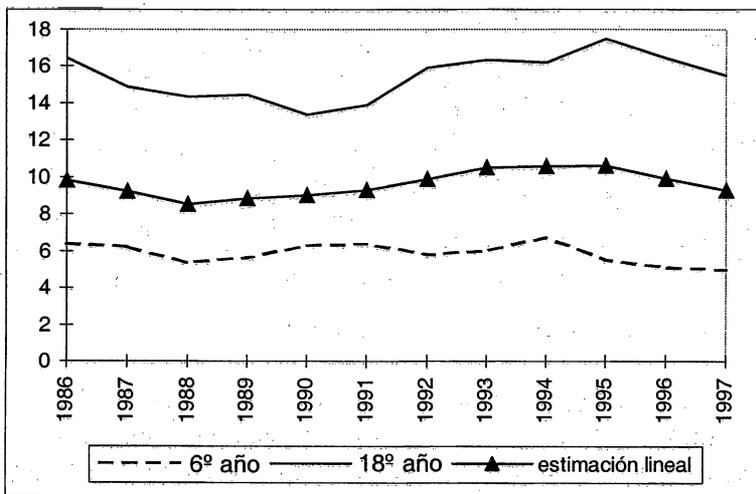
Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

La evolución de la participación de diferentes categorías de trabajadores en la ocupación de los distintos grupos educativos indica que cambios en la demanda afectaron negativamente a los trabajadores con menos de nueve años de educación. En efecto, su inserción en microempresas y por cuenta propia presentó una tendencia creciente continua durante los años noventa, pasando de representar el 25% en 1991-92 al 29% en 1997. Esta tendencia no se percibió en los otros dos grupos educativos, si bien para los trabajadores con 9 a 12 años de educación su participación creció de 23% en 1991 a 25% en 1997. Por otra parte, a partir de 1995, el subempleo y/o la precariedad creció para los trabajadores con menos de 12 años de educación: de 20 a 23% para los de menos de 9 y de 18% a 20% para los de 9 a 12.

Por último, existen diversas estimaciones de la tasa de retorno a la educación que señalan un crecimiento en los años noventa. Ello se recoge en tres estimaciones con diferentes especificaciones que fueron realizadas utilizando los cortes transversales de la ECH para los distintos años de las décadas de los ochenta y los noventa (Miles y Rossi, 1998; Torello y Casacuberta, 1996; Bucheli y Furtado, 1999). En términos generales, las tasas de retorno estimadas en ecuaciones tipo Mincer con una especificación lineal de la educación arrojaron una tendencia decreciente en los años ochenta. Posteriormente, en la década de los noventa, la tasa de retorno presentó una forma de U invertida con un pico en 1995. Mientras, en una especificación cuadrática, el parámetro del cuadrado de la

educación –positivo durante todo el período– creció durante los años noventa y en particular a partir de 1995.

Gráfico 5. Tasa de retorno de la educación (%)



Notas:

6º año: corresponde al retorno del sexto año de educación, estimado con una función de salarios cuadrática en los años de escolaridad.

18º año: ídem al anterior para el año lectivo 18.

Estimación lineal: corresponde al retorno estimado con una función lineal en años de escolaridad.

Por otra parte, el análisis de la relación entre educación e ingresos se pudo afinar desagregando el ingreso per cápita en tres grupos según el nivel de instrucción de los jefes de hogar: bajo, menos de 9 años; medio, entre 9 y 15 años; y alto, más de 15 años. En este caso se consideraron todos los ingresos y no sólo los del trabajo en el sector privado. No obstante, la evolución del ingreso per cápita por nivel educativo que se observa en el cuadro 6 es similar a la de los retornos a la educación.

Cuadro 6: Variación del ingreso per cápita del hogar según nivel de educación del jefe y contribuciones a la variación total. En porcentajes

Nivel	Tasa de variación de ingreso			Contribución absoluta		
	1986/90	1990/94	1994/97	1986/90	1990/94	1994/97
Total	7,0	5,5	-2,2	7,0	5,5	-2,2
Nivel bajo	6,5	4,1	-3,0	2,7	1,7	-2,0
Cantidad				-1,0	-0,4	-0,5
Precio				3,7	2,2	-1,5
Nivel medio	6,3	5,7	-2,7	3,2	2,6	-0,2
Cantidad				1,2	0,7	0,8
Precio				1,9	2,0	-1,0
Nivel alto	4,5	7,9	-1,3	1,0	1,1	0,0
Cantidad				0,5	0,2	0,2
Precio				0,5	1,0	-0,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la ECH.

En efecto, de las tasas de variación del ingreso per cápita se desprende que la evolución del retorno se tradujo en los años ochenta en una tasa de crecimiento menor para el grupo de personas en hogares con un jefe de alto nivel educativo (4,5% versus 6,5% para los otros dos grupos). En cambio, entre 1990 y 1994, el ingreso per cápita del grupo alto creció por encima del resto: 8% versus 6% del grupo medio y 4% del grupo bajo.

A partir de 1994, el ingreso per cápita cayó en los tres grupos, en forma más acusada en el subconjunto de personas en hogares con jefe de bajo nivel educativo. La distinción entre los efectos precio y cantidad señaló que los miembros de hogares con jefes con mayor educación absorbieron parte de la caída del ingreso per cápita vía empleo. Así, el efecto precio, o sea la contribución de la variación del ingreso per cápita por perceptor, fue negativa para los tres grupos; en cambio, el efecto cantidad, o sea la participación de perceptores de ingresos en el total de miembros del hogar, fue negativa para el grupo "nivel bajo", casi nula para el grupo "medio" y positiva para el "alto". Ello se condice con la evolución que presentaron las tasas de desempleo en los últimos años: los grupos de menor nivel educativo aumentaron más la probabilidad de estar desocupados que la de aquellos con más años de educación.

La estructura de los salarios privados

Para analizar la evolución de los diferenciales de salarios entre sectores, se recurrió a dos estimaciones. Por un lado, se intentó distinguir entre transables y no transables (estimación 1 de la tabla 1), representados los primeros por la industria y los segundos por el resto de los sectores. Por otro lado, se trabajó con seis sectores, esto es, desagregando los no transables en Construcción, Comercio, restaurantes y hoteles, Transporte y comunicaciones, Servicios financieros y a empresas, Servicios sociales y personales y Otros, recogidos en variables binarias (estimación 2 de la tabla 1).

De acuerdo a la estimación 1, en la segunda mitad de los años ochenta los trabajadores del sector industrial percibían remuneraciones superiores al resto de los sectores en su conjunto. La evolución de los parámetros sugirió la existencia de una tendencia decreciente de esta brecha, al punto que en 1997 fue inferior al no transable (gráfico 6).⁸

Por tanto, a la pérdida de participación del empleo en la industria –reseñada en la sección anterior– se agregó el descenso del salario relativo industrial. Debe tenerse en cuenta que este descenso no puede explicarse en base a la evolución relativa de la productividad sectorial, dado que la industria fue el sector que más aportó al crecimiento de la productividad global. Más bien fue el cambio en su valor que parece explicar en parte dichas variaciones debido al encarecimiento de los bienes no transables respecto a los transables.

En otra línea de argumentos, la caída relativa del salario industrial es compatible con la mayor exposición a la competencia que tuvieron que enfrentar las empresas industriales ante la disminución y eliminación de los mecanismos de protección comercial. En este sentido, la capacidad de los sindicatos para captar la renta originada en el poder de mercado que mantenían las empresas industriales antes de la liberalización comercial disminuyó fuertemente. A su vez, este escenario seguramente habría debilitado los incentivos a la sindicalización, con lo cual decreció la participación de trabajadores sindicalizados en la industria.

También debe tomarse en cuenta que la pérdida de empleos en la industria, particularmente a partir de 1995, operó en el proceso de negociación salarial vía cláusulas de reajuste que acompañaron parcialmente la evolución del tipo de cambio y abandonaron la pauta que indexaba

8. Entre 1986 y 1992 el parámetro de la variable binaria que identificaba al sector industrial disminuyó, si bien no presentó diferencias significativas entre los años. Entre 1993 a 1996, los parámetros no fueron estadísticamente diferentes de 0 al 90%. En el año 1997, el coeficiente fue negativo con un grado de significación de 95%.

salarios según inflación. La negociación salarial, por su parte, se traslada desde el ámbito sectorial hacia el acuerdo a nivel de empresa.

Cuadro 7: Estimación de ecuación salarial

Las ecuaciones de salarios fueron estimadas a partir de los microdatos de la Encuesta Continua de Hogares (ECH) para una serie de doce años consecutivos, de 1986 a 1997. La población utilizada se compuso de los asalariados de 18 o más años de edad cuya ocupación principal se desempeña en el sector privado.

La ecuación, estimada por mínimos cuadrados ordinarios, fue:

$$\log w = \alpha + \beta_1 E + \beta_2 E^2 + \delta_1 EX + \delta_2 EX^2 + \sum_j \theta_j SEC_j + \phi TAM + \delta REG + \lambda SEX + \varepsilon$$

La letra w representa el salario por hora trabajada. El salario mensual real fue calculado como las remuneraciones percibidas el mes anterior a la entrevista en la ocupación principal, en dinero o especie (incluye, además del salario propiamente dicho, las horas extras, los beneficios sociales y las propinas) deflactadas por el índice de precios al consumo. El salario por hora fue calculado dividiendo por cuatro veces las horas informadas por la ECH, que refieren a la semana anterior a la entrevista.

El indicador de los años de educación (E) fue construido utilizando conjuntamente la información sobre el último nivel de enseñanza alcanzado y el último año aprobado en dicho nivel. Para calcular dicho indicador, al último año aprobado reportado se le sumó el número de años acumulados en los niveles previos previstos en el sistema de enseñanza. La experiencia (EX) se calculó como la edad menos los años de educación menos seis.

Con respecto a los sectores de actividad (SEC), se construyeron variables binarias que tomaron valor uno cuando el trabajador se desempeñaba en el sector. Se consideró dos tipos de vectores. En uno de ellos, se distinguió la pertenencia a la industria manufacturera del resto ($SECIND$). En el otro, se desagregó: la industria manufacturera, la construcción ($SECCON$), el comercio ($SECCOM$), el transporte y comunicaciones ($SECTRAN$), los establecimientos financieros y de servicios a empresas ($SECBAN$), los servicios ($SEC SER$) y un rubro otros, que comprendió al sector agropecuario, minero y forestal, la electricidad gas y agua, y otros sectores no identificados ($SECOT$).

La variable TAM corresponde al tamaño del establecimiento. Tomó valor uno para las personas ocupadas en establecimientos con 5 o más trabajadores. Las variables REG y SEX son también binarias. La primera tomó valor uno para los residentes en Montevideo; la segunda, tomó valor uno para las mujeres.

Cuadro 7: Estimación de ecuación salarial (continuación)

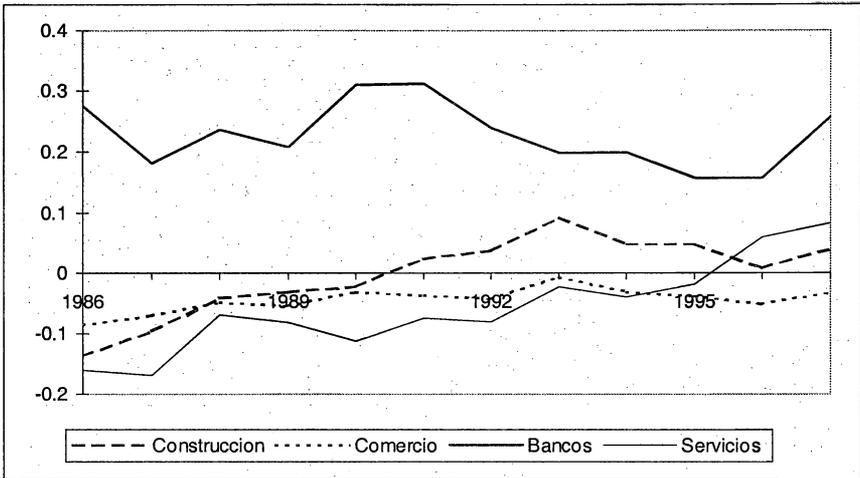
Estimación 1

Variable	1986		1990		1994		1997	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t
E	0,0331	4,988	0,0412	6,265	0,0351	5,228	0,0081	1,186
E ²	0,0038	11,029	0,0028	8,426	0,0038	11,420	0,0046	13,665
EX	0,0443	28,284	0,0379	26,936	0,0434	33,562	0,0435	34,497
EX ²	-0,0006	-21,911	-0,0005	-19,658	-0,0006	-23,961	-0,0006	-24,136
TAM	0,2441	14,975	0,2576	16,606	0,2218	14,655	0,3257	25,415
SECIND	0,0834	6,259	0,0350	2,879	0,0208	1,658	-0,0272	-2,035
REG	0,3303	26,563	0,2807	24,507	0,3511	31,200	0,3275	29,337
SEX	-0,4180	-33,502	-0,3825	-33,812	-0,3112	-28,247	-0,1469	-13,042
Constante	3,4110	85,324	3,6891	94,797	3,6529	93,990	3,6500	95,513
R ² ajustado	0,3652		0,3437		0,3826		0,3871	

Estimación 2

Variable	1986		1990		1994		1997	
	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t	Coefficiente	t
E	0,0218	3,282	0,0332	5,044	0,0278	4,128	0,0058	0,847
E ²	0,0042	12,130	0,0030	9,035	0,0039	11,955	0,0044	13,138
EX	0,0442	28,510	0,0383	27,507	0,0439	34,033	0,0430	34,142
EX ²	-0,0006	-22,195	-0,0005	-20,229	-0,0006	-24,387	-0,0006	-24,232
TAM	0,2621	15,983	0,2766	17,832	0,2134	14,098	0,3405	26,149
SECCON	-0,1377	-4,831	-0,0236	-1,032	0,0472	2,099	0,0379	1,475
SECCOM	-0,0873	-4,948	-0,0328	-1,999	-0,0327	-2,001	-0,0336	-2,033
SECTRAN	-0,0007	-0,028	0,0015	0,062	-0,0153	-0,660	-0,0138	-0,593
SECBAN	0,2750	9,542	0,3108	11,771	0,1996	8,237	0,2575	11,087
SECSER	-0,1606	-9,846	-0,1135	-7,691	-0,0410	-2,654	0,0821	5,062
SECOT	0,0555	0,570	0,1103	1,237	-0,3005	-10,588	-0,1859	-7,001
REG	0,3239	26,270	0,2733	23,977	0,3344	29,740	0,3082	27,469
SEX	-0,3821	-28,036	-0,3470	-28,120	-0,3094	-25,240	-0,1824	-15,013
Constante	3,5338	86,045	3,7465	93,284	3,7316	91,547	3,6747	90,969
R ² ajustado	0,3794		0,3588		0,3941		0,3991	

Gráfico 6: Valor estimado de los parámetros correspondientes a las variables binarias representativas de los sectores



Nota: Construcción, Comercio, Bancos y Servicios: corresponde a una estimación en que cada sector se identificó con una variable binaria. Además, la estimación incluyó el Transporte y Comunicaciones (la evolución de este coeficiente se situó próxima al eje de las abscisas) y un conjunto no identificado ("Otros").

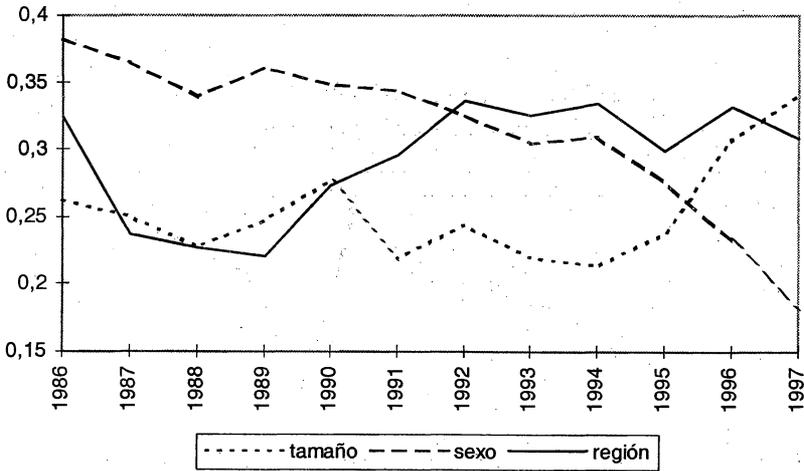
Con respecto al tamaño del establecimiento (gráfico 7), definido por una variable binaria que distinguió los establecimientos con 5 ocupados o más, su efecto fue significativo y de signo positivo durante todo el período. El diferencial asociado al tamaño se mantuvo relativamente estable en el tiempo, aunque su impacto crece a partir de 1994. Por otro lado, las remuneraciones de Montevideo estuvieron en todo el período por encima de las del Interior urbano. Se pueden, no obstante, diferenciar los años ochenta de los noventa, por poseer los primeros una brecha menor.

En cuanto a las remuneraciones por sexo, se constató una clara tendencia a la disminución de las diferenciales salariales entre hombres y mujeres en todo el período.

Por otro lado, analizando el impacto de la evolución de los ingresos per cápita según sexo del jefe de hogar, se observó que el mismo experimentó fuertes cambios en el período de análisis. En Uruguay, el ingreso per cápita en los hogares con jefatura masculina fue 6% superior en el año 1986; esta diferencia presentó una tendencia decreciente hasta que en 1993 la relación se invirtió. Así, en 1997, el ingreso per cápita en los hogares de jefatura femenina fue levemente superior (1%). Dado el bajo

porcentaje de jefes de hogar femenino, su contribución a la variación del ingreso per cápita es menor, aunque la misma se incrementó a lo largo del período en un contexto de una tendencia creciente de la participación de estos hogares.

Gráfico 7: Valor de los parámetros estimados correspondientes a las variables binarias que identifican el sexo del trabajador, la región geográfica y el tamaño del establecimiento



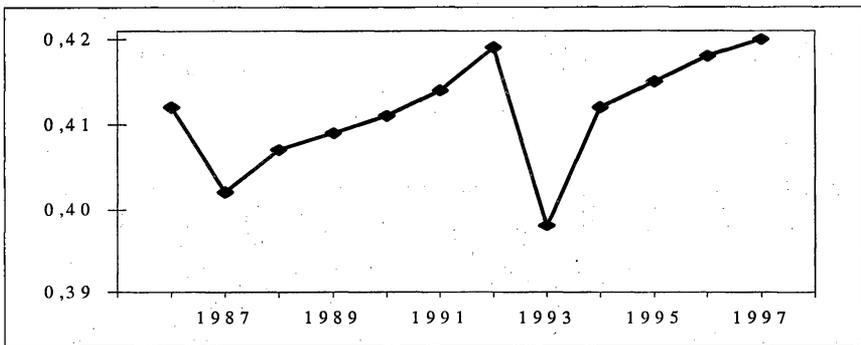
Notas: tamaño: toma valor 1 para los establecimientos con 5 o más ocupados; sexo: toma valor 1 para los hombres; región: toma valor 1 para Montevideo.

V. La distribución del ingreso y la evolución de la pobreza en los noventa

La distribución del ingreso en Uruguay durante los noventa se mantiene bastante estable en términos del índice de Gini. En efecto, este indicador oscila en torno al 0,41, sin sobrepasar los intervalos de confianza para el mismo durante todo el período, considerando al ingreso per cápita como unidad de medida y a los hogares como unidad de análisis. Se admite no obstante que esta estabilidad aparente es el resultado de fuerzas contrapuestas que logran mantener un equilibrio estable. La tendencia

concentradora de todo proceso de apertura comercial y reducción del Estado, así como la caída de la industria manufacturera en beneficio de otros sectores que demandan mano de obra más calificada son todas fuerzas concentradoras. Por otro lado, se han citado al incremento de la actividad de los sectores de menores ingresos, la expansión importante del sistema educativo en esos mismos sectores, así como el todavía importante papel del sector público en la estructura salarial del país urbano como fuerzas desconcentradoras a nivel de distribución del ingreso tomando a los hogares como unidad. El gráfico 8 muestra la evolución observada de la concentración. Se observa un movimiento atípico en 1993 que se atribuye a factores muestrales.

Gráfico 8: Valores del índice de Gini
e intervalos de confianza al 95%



Fuente: Bucheli y Furtado (1999).

De acuerdo al trabajo de Bucheli y Furtado (1999), las mismas conclusiones se mantiene utilizando los índices de Atkinson y el de Entropía grado 0; sin embargo, con el Entropía grado 1, los resultados no muestran una diferenciación significativa entre las dos décadas. Por otro lado, si se toma como unidad de medida el ingreso por adulto equivalente en lugar del ingreso per cápita (Vigorito, 1998), la distribución del ingreso permanece estable desde los ochenta, para todos los indicadores.

En relación a la evolución de la pobreza, es interesante notar la mejora apreciable que la misma tuvo a partir del reestablecimiento democrático en 1985. El crecimiento en el producto se tradujo en una disminución en la pobreza hasta 1994 en forma casi lineal. A partir de la recesión de 1995, no obstante, se advierte un leve ascenso y cierta estabilidad a partir de 1997, cuando se alcanza un 16% de hogares bajo la línea de pobreza.

**Cuadro 8: Evolución de la pobreza
de los hogares. País urbano**

1990	20.5%	1994	12.8%
1991	17.9%	1995	14.7%
1992	15.2%	1996	15.7%
1993	13.6%	1997	16.0%

Fuente: Informe de Desarrollo Humano en Uruguay, PNUD.

VI. Microsimulaciones contrafácticas

Los datos

Las simulaciones realizadas utilizan la Encuesta Continua de Hogares (ECH) para las áreas urbanas del país.⁹ El cuadro 8 muestra las características de las muestras utilizadas:

**Cuadro 9: Características de las muestras utilizadas
para 1991 y 1997. Encuesta Continua de Hogares (INE)**

	1991	1997
Hogares		
- Montevideo	9.700	9.812
- Interior urbano	9.374	10.191
- Uruguay urbano	19.074	20.003
Personas		
- Montevideo	31.212	30.730
- Interior urbano	31.298	33.298
- Uruguay urbano	62.510	64.028

9. La ECH se realiza en forma continua desde 1968 y no por ondas. Si bien se desea evaluar el impacto de la profundización de la apertura comercial en el bienestar de los hogares durante la década de los 90, se optó por elegir dos años totales de observaciones: 1991 y 1997. Esto posibilita que los cuestionarios y variables investigadas sean homogéneos, especialmente en relación a la captación de ingresos y otras variables claves. Antes de 1991 regía otro cuestionario y desde 1998 se encuentra en vigencia un diseño muestral que marca sensibles diferencias que podrían introducir sesgos importantes en la comparación.

La adaptación metodológica en el caso de Uruguay

La metodología utilizada es la contenida en el capítulo 2 del libro, es decir, se opta por simular una situación para 1997. En el caso de Uruguay, se optó por imponer las condiciones prevalecientes en 1991 como alternativas a las que efectivamente ocurrieron en 1997, con el fin de observar cuáles hubieran sido los impactos sobre la distribución de los ingresos de los hogares y los niveles de pobreza, de no haber existido la profundización de la apertura luego del Tratado de Asunción de 1991.

Los lineamientos analíticos que se describen en el capítulo correspondiente, parten de varias simplificaciones que es importante tener en cuenta. En primer lugar, los cambios en las medidas de bienestar se atribuyen al proceso de apertura comercial dada en el país, aunque es seguro que otros factores también pudieron alterarlos. Se ha supuesto que los ingresos no provenientes del mercado de trabajo no se modifican como consecuencia de este proceso, por lo que la alteración contrafáctica se hará únicamente a los ingresos del trabajo. Por otra parte, se supone también cierta estacionariedad en los comportamientos demográficos, lo que en el caso de Uruguay no es dramático, ya que la formación de hogares y el dinamismo poblacional no han cambiado en el período estudiado. Ciertas variables, como la tasa de participación femenina, ya habían experimentado cambios antes de los noventa por lo que es dable esperar que no alteren las conclusiones.

A los efectos de la aplicación de la metodología común a todos los estudios de países contenidos en el presente libro (ver capítulo 2), se optó por clasificar la población en edad de trabajar –14 años y más en el caso de Uruguay– en seis grupos “demográficos” o tipos de trabajadores, según sexo y nivel educativo. Así, se definieron tres estratos de educación: primaria (hasta 6 años de educación), secundaria (hasta 12 años) y terciaria (13 y más años). Por otra parte, se identificaron segmentos del mercado de trabajo para las simulaciones a los efectos de analizar, con mayor claridad y propiedad, los efectos atribuibles al proceso de apertura comercial y sus consecuencias en el mercado laboral y la distribución del ingreso. Para ello, se tomaron en cuenta tres aspectos: la categoría de la ocupación, el tamaño del establecimiento en donde se desempeña el trabajador y la rama de actividad. En lo referido a la categoría, se identificaron cuatro grupos: asalariados del sector público, del sector privado, trabajadores por cuenta propia y otros informales y, finalmente, patrones o dueños de empresas.

En lo que se refiere al tamaño de los establecimientos, el análisis es pertinente únicamente para los asalariados privados, por lo que se

desagregaron los trabajadores de empresas de menos de 10 ocupados de los asalariados de empresas de 10 y más. Esta diferenciación se hizo con el fin de poder identificar ciertas variables relativas al grado de informalidad de la inserción laboral, aunque lógicamente se combinó con categoría y rama. No se incluyó en estos segmentos la dimensión del tipo de ocupación con el fin de poder contar con casos suficientes en las celdas de la simulación como se verá más adelante. Finalmente, en cuanto a la rama de actividad, se especificaron cuatro grupos: industria manufacturera, comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables (servicios como electricidad, gas, agua, a empresas, comunales, etc. transporte y construcción). La elección de estos grupos se hizo para resaltar el carácter transable o no del sector para identificar los cambios importantes que se dieron en el período considerado en la estructura del empleo.

Por lo tanto, estas dimensiones permitieron especificar finalmente 20 segmentos del mercado de trabajo que surgen de la combinación de las dimensiones reseñadas.¹⁰ La apertura elegida fue posible dado que se utilizaron las muestras completas anuales para ambos años elegidos, lo que aseguraba suficiente información para las simulaciones.¹¹ Es de señalar, finalmente, que en el caso de Uruguay, se realizó una calibración de los datos ajustando el ingreso por trabajo de cada ocupado con relación al ingreso medio del grupo demográfico y económico al que pertenecía con el fin de evitar introducir cambios espurios en la distribución del ingreso y en los niveles de pobreza según se desarrolla en el capítulo 2 del presente libro. También se realizó un "ranking" de sectores en función del ingreso promedio de cada grupo demográfico: a los inactivos le siguen los desocupados y luego los ocupados de los sectores de ingresos peores hasta los mejores. Esto asegura una simulación más razonable a los efectos de la imputación de los ingresos a desocupados que pasan a ser ocupados o a inactivos que pasan a ser activos (ya sea ocupados como desocupados).

10. Las categorías resultantes fueron: asalariados públicos de: sector industrial, comercio, y servicios financieros y comunicaciones y de otros no transables; asalariados privados de empresas de menos de 10 ocupados, sector industrial, del sector comercio y de servicios financieros y comunicaciones y de otros no transables; asalariados privados de empresas de más de 10 ocupados, sector industrial, sector comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables, trabajadores por cuenta propia y otros informales, sector industrial, sector comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables; patrones del sector industrial, comercio, servicios financieros y comunicaciones y otros no transables.

11. Por otra parte, las muestras mensuales son independientes y autoponderadas, por lo que se no se presentaron problemas de representatividad ni estimación.

A los efectos de realizar las microsimulaciones, se trabajó con cuatro fases por separado, analizándose la última desagregada en cinco fases adicionales para enriquecer el análisis. En todas las etapas se consideraron como variables contrafácticas, las prevalcientes en 1991, antes que el proceso de apertura comercial se hubiese intensificado como se ilustró anteriormente. Las fases fueron: (a) alteración de la tasa de participación; (b) alteración de la tasa de desempleo; (c) efectos de los cambios en la estructura del empleo y (d) cambios en la estructura y niveles salariales. Esta última fase, a su vez, se estudió en dos aspectos: su componente de estructura salarial (con tres sub-fases identificadas como: efecto demográfico, efecto educación y efecto sectorial) y sus niveles salariales. Las simulaciones se replicaron 35 veces con el fin de contar con intervalos de confianza de los promedios estimados.

Como indicadores de análisis se eligieron: el índice de Gini para estudiar la concentración del ingreso y las tres medidas de pobreza P0, P1 y P2, propuestas por Foster, Greer y Thorbecke (1984), a los efectos de evaluar el porcentaje de hogares y personas bajo la línea de pobreza (P0), la llamada "brecha" (P1) y la severidad de la misma (P2).

En la simulación se utilizaron tres conceptos de ingresos a los efectos de estudiar el impacto de la liberalización en las dimensiones citadas: el ingreso real per cápita de los hogares como variable de medida, los ingresos salariales por ocupación de las personas y los ingresos por trabajo per cápita del hogar.¹² En lo referido a la línea de pobreza, se utilizó la línea per cápita actualizada estimada por el INE/CEPAL/BID (1996) en base a la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (1994-95). La misma cobra especial sentido en el caso del estudio del ingreso per cápita del hogar, puesto que ésta fue la variable estudiada al estimar dicha línea. En el caso del estudio de las otras variables del ingreso, la línea puede verse como un "umbral" discriminante de situaciones pero no se puede hablar estrictamente de "pobreza".

Luego de las microsimulaciones de cada fase por separado, se realizaron otras tendientes a captar los efectos acumulativos secuenciales de las diferentes fases en la distribución del ingreso y en los porcentajes de pobreza. Para ello se consideraron las tres primeras fases (participación,

12. Los ingresos de los hogares comprenden los salariales y los no salariales, incluyéndose el valor imputado de la renta de la vivienda. En el ingreso del hogar no se incluyó el del servicio doméstico con habitación en el hogar, ya que constituye otro hogar, evitando computarse también como miembro. No se utilizaron escalas de equivalencia. En los ingresos por trabajo per cápita se computó el ingreso por trabajo del hogar y se dividió por el número de miembros del hogar. En el caso del ingreso salarial personal se trabajó con los ocupados con ingresos y se incluyó todo el ingreso percibido por ocupación.

desempleo y estructura del empleo) y luego el cambio en la estructura salarial por efecto demográfico, efecto educación y efectos sectorial, para finalmente estudiar el cambio en los niveles salariales.

Resultados

Los resultados de las microsimulaciones contrafácticas se presentan en los cuadros 10 a 12, donde, para cada concepto de ingreso estudiado se exponen los resultados, para cada fase por separado, primero, y en forma acumulativa, después, en la distribución del ingreso y en los porcentajes de pobreza (medidos a través de los indicadores FGT).

Como ya se señala anteriormente, las simulaciones partieron de considerar, como variables contrafácticas, las que se daban en 1991, antes de la profundización de la apertura comercial. Por tanto, de la comparación entre lo que se dio verdaderamente en 1997, con el proceso en marcha, y lo que se hubiera dado si el proceso no se hubiese profundizado, se pueden inferir los efectos del proceso en el bienestar de los hogares y personas del país urbano.

La distribución de los ingresos per cápita del hogar que analiza el cuadro 10 muestra que las variaciones simuladas de los coeficientes de Gini no son dramáticas, aunque se advierten algunos elementos interesantes. Se puede advertir, que de no haber existido profundización de la apertura comercial, se hubiera obtenido una leve desconcentración del ingreso ya que se habría evitado efectos provenientes de la alteración de la tasa de desempleo, la estructura del empleo y dos aspectos relacionados con la estructura salarial: las brechas salariales entre grupos calificados y no calificados dentro de los sectores y las propias diferencias entre sectores. Este efecto y los relacionados a la estructura del empleo y el desempleo son los que aparecen como más concentradores del ingreso por la profundización de la apertura comercial. Esto se debe a que las diferencias salariales dentro de los sectores se han agudizado con la apertura de la economía y a que los retornos a la educación han crecido. Mientras, los cambios en los niveles salariales y en la participación prácticamente no tienen efectos en la distribución.

Al ver las fases acumuladas en forma secuencial, es interesante advertir que los diferentes efectos acumulados tienden todos a mostrar una mayor equidad de haber existido las condiciones de 1991 en 1997. La secuencia que incorpora el efecto acumulativo de todas las fases hasta la correspondiente a la estructura salarial en su efecto calificación o educación es la que muestra un efecto más desconcentrador, lo que pone de

manifiesto la importancia de los diferenciales salariales en función de la calificación que se dio en el proceso de liberalización comercial.

Cuando se enfoca la distribución de los ingresos por trabajo per cápita del hogar y la distribución de los ingresos por ocupación personales (cuadros 11 y 12) se intenta aislar los efectos debidos estrictamente a factores vinculados al mercado laboral, dejando de lado los componentes que no se relacionan con él —como los ingresos por jubilaciones, pensiones, rentas u otro tipo de ingreso del hogar. En ambos casos se advierte una tendencia a un deterioro real en la distribución del ingreso. ¿Qué hubiera pasado en 1997 de haber existido las condiciones previas a la liberalización comercial? En el caso de la distribución del ingreso por trabajo per cápita del hogar, tanto los efectos participación y desempleo, como los cambios en la estructura del empleo y salarial hubieran conducido a una mayor equidad. Mientras, la simulación relacionada al nivel salarial arroja un índice de Gini mayor. Ello significa que el cambio de los niveles salariales ocurridos entre 1991 y 1997 contribuyó a desconcentrar el ingreso por trabajo per cápita de los hogares.

Si se observa el cuadro 12, en donde se estudia la distribución de los ingresos salariales, se advierte que existieron presiones concentradoras atribuibles a los efectos desempleo, estructura del empleo y principalmente a los cambios de la estructura salarial que recogen el efecto calificación dentro de los sectores. En relación a las fases acumuladas, la desconcentración que hubiera existido en 1997 si hubieran prevalecido las condiciones anteriores es notoria: todos los efectos acumulados tienden a disminuir el grado de desigualdad, especialmente al acumular la fase de diferenciación de calificación en la estructura salarial. Únicamente el efecto del nivel salarial es de signo contrario, pero no logra contrarrestar los anteriores.

En cuanto a la pobreza medida en función del ingreso per cápita del hogar, se advierte que no existe el efecto participación, mientras que el desempleo y los cambios en la estructura del empleo ocurridos tienden a aumentar el porcentaje de hogares urbanos por debajo de la línea. A su vez, el efecto del cambio en la estructura salarial debido al factor demográfico dejaría prácticamente incambiado el porcentaje, pero de no haber existido un cambio en las brechas salariales entre grupos calificados y no calificados dentro de los sectores, hubiera disminuido el porcentaje de pobreza en casi un punto porcentual. Por su parte, el efecto real ocurrido de los cambios en los niveles salariales fue, a la vez que desconcentrador, causa de disminución del porcentaje de pobreza en más de un punto, por lo que en las simulaciones el resultado se traduce en un movimiento contrario. En resumen, de no haber existido cambios en el nivel salarial, la pobreza

hubiera sido mayor, mientras que los efectos de los cambios en la estructura salarial fueron de un signo contrario. En la acumulación de las fases se advierte una brusca caída en la pobreza hipotética con la sola acumulación de las primeras etapas. El descenso se da especialmente en lo relativo a diferenciales salariales por calificación y por el cambio operado en la estructura sectorial. Ello significa que los cambios ocurridos en los ingresos relativos por educación y sector hicieron aumentar la pobreza.

Al considerarse el ingreso por trabajo per cápita, los porcentajes de pobreza simulados son menores por los efectos desempleo y estructura del empleo, así como por la estructura salarial (efectos educación y sectorial). Mientras, el efecto participación y, especialmente, el efecto nivel salarial, arrojan índices de pobreza mayores. En la acumulación de las simulaciones se advierte que el efecto participación hace aumentar levemente la pobreza simulada o hipotética, lo que es claramente contrarrestado por los efectos desempleo, estructura del empleo y estructura salarial. El efecto de niveles de salarios neutraliza la tendencia hacia una disminución de la pobreza, la que efectivamente aumenta levemente pero no a niveles como los observados realmente en 1997. Así, los resultados encontrados son similares a los obtenidos cuando se analiza el ingreso per cápita total del hogar.

En cuanto a la distribución de los ingresos salariales el comportamiento es diferente en lo relacionado con la pobreza. Los efectos participación y desempleo hacen descender los niveles mostrando en las simulaciones porcentajes simulados mayores a los realmente observados. Ello es consistente puesto que el aumento del desempleo operado en el período hace que en las simulaciones se hayan incorporado ocupados con ingresos bajos y por ello aumentado los porcentajes de personas bajo los umbrales de pobreza. Por otra parte, durante el período analizado el verdadero salario relativo cayó pero creció en términos absolutos, por lo que es dable esperar que si se impone la situación preexistente en 1991 se obtenga un mayor porcentaje de pobreza. Paralelamente, el aumento de las brechas salariales entre calificados y no calificados pudo haber traído como consecuencia una caída en términos absolutos de los ingresos de los menos calificados, con similar efecto. En la acumulación total de las fases se advierte que la pobreza hubiera aumentado levemente con relación a lo imperante realmente en 1997 (cuadro 12).

En segundo lugar, los cambios en la estructura del empleo también aparecen como relevantes. En el período estudiado baja el peso en el empleo de la industria manufacturera en beneficio del comercio y los servicios (estos últimos muchas veces recogiendo desplazados por la industria a causa de la tercerización de actividades de baja productividad). Asimismo se observa un aumento de sectores cuentapropistas e informales

y asalariados privados en establecimientos de menos de 10 ocupados, estos últimos especialmente importante en los sectores de los no transables (cuadro 14). Por otra parte, los ingresos reales por ocupación en el sector público, durante la recesión de 1995, se mantuvieron, a diferencia de lo ocurrido en el sector privado asalariado y cuentapropista. Esto lleva a que, como en el período se dio un descenso del empleo público en el total, en la simulación se hiciera pasar trabajadores de privados a públicos, asegurando el mantenimiento de los ingresos salariales en términos reales y por tanto desconcentrando el ingreso y mejorando los niveles de pobreza hipotéticos.

Así, la estructura contrafáctica del empleo se caracterizó por una mayor participación del sector público, de los asalariados de empresas con menos de 10 ocupados y de patronos y un menor peso de los cuentapropista y otros informales. Como corolario, dada la estructura de ingresos por trabajo reales de 1997 (cuadro 14), se tendió a dar mayor peso a sectores de mayores ingresos. Esto se vio reforzado por la asignación de un mayor peso a la industria manufacturera en detrimento del comercio, ya que estos últimos presentaron en términos generales menores ingresos. Como resultado de todos estos movimientos, la simulación del efecto de alteración de la estructura del empleo da un efecto desconcentrador y de disminución de la pobreza. Es de señalar la importancia que en este efecto tuvo la disminución del empleo en el sector público que forma parte de una política que acompaña la apertura pero que tiene una lógica propia, tendiente a la mejora de la competitividad a nivel global.

En tercer lugar, en relación a la alteración de la estructura de los ingresos por ocupación, durante el período considerado los ingresos reales crecieron excepto para los asalariados privados de empresas de 10 y más ocupados en el comercio y servicios financieros y comunicaciones, para los trabajadores por cuenta propia y otros informales del comercio y para los patronos de la industria manufacturera (cuadro 14). Por lo tanto, la estructura contrafáctica presenta menores ingresos que la de 1997, con la consiguiente consecuencia en los porcentajes de pobreza de los hogares. Los asalariados públicos "contrafácticos" fueron los más perjudicados, dado que se les asignó ingresos especialmente bajos. Recuérdese, según lo reseñado anteriormente, que los salarios reales públicos se recompusieron a partir de 1995, luego de una década de desventaja con respecto al sector privado. Así, en 1997 los asalariados públicos mostraban altos ingresos, por lo que su disminución, combinada con el aumento del salario de los trabajadores del comercio por cuenta propia y de asalariados de empresas de más de 10 ocupados (de bajos ingresos en 1997) explica el menor índice de Gini en la simulación.

Estos comportamientos simulados obviamente no pueden ser atribuidos enteramente a la profundización de la apertura comercial pero sí puede concluirse que, de haber primado la situación de 1991 en 1997, los efectos acumulados hubieran sido más favorables a una mayor equidad y menor porcentajes de pobreza urbana (excepto en los niveles de pobreza de las personas ocupadas). Por otra parte, en el caso de la distribución del ingreso total per cápita de los hogares, es importante considerar la evolución de los ingresos no salariales (principalmente jubilaciones y pensiones) los que, en el período considerado, crecieron en términos reales, por encima de los salarios privados.

Cuadro 10: Uruguay. Resultados de las microsimulaciones para 1997.
Impacto en la distribución del ingreso total per cápita del hogar

Variables observadas en 1997		Variables observadas en 1991			
Gini	0,41915	Gini			0,40704
P0	0,16028	P0			0,18089
P1	0,04883	P1			0,05961
P2	0,02175	P2			0,02682
SIMULACIÓN DE FASES POR SEPARADO	Gini	PO	P1	P2	
Fase 1- Participación	0,41910	0,16010	0,04913	0,02208	
Intervalo confianza	0,41843-0,41977	0,15911-0,16110	0,04877-0,04948	0,02181-0,02235	
Fase 2- Desempleo	0,41575	0,15281	0,04578	0,02019	
Intervalo confianza	0,41533-0,41617	0,1519-0,15372	0,04547-0,04609	0,0200-0,02038	
Fase 3- Estructura del Empleo	0,41537	0,15535	0,0482	0,02226	
Intervalo confianza	0,41364-0,41711	0,15337-0,15733	0,04747-0,04894	0,02153-0,02299	
Fase 4a- Estructura salarial (efecto demográfico)	0,41939	0,16072	0,04879	0,02168	
Fase 4b- Estructura salarial (efecto educación)	0,41145	0,15343	0,04613	0,02038	
Fase 4c- Estructura salarial (efecto sectorial)	0,41771	0,15917	0,04814	0,02129	
Fase 4d- Nivel salarial	0,41974	0,17192	0,05279	0,02368	
SIMULACIÓN DE FASES ACUMULATIVAS	Gini	PO	P1	P2	
Fase 1	0,41910	0,16010	0,04913	0,02208	
Intervalo confianza	0,41843-0,41977	0,15911-0,16110	0,04877-0,04948	0,02181-0,02235	
Fase 1+2	0,41400	0,14896	0,04391	0,01914	
Intervalo confianza	0,41339-0,41462	0,14798-0,14994	0,04359-0,04422	0,01895-0,01933	
Fase 1+2+3	0,40745	0,13779	0,04050	0,01790	
Intervalo confianza	0,40582-0,40908	0,13597-0,13962	0,03995-0,04105	0,01743-0,01817	
Fase 1+2+3+4a	0,40741	0,13489	0,03924	0,01719	
Intervalo confianza	0,40572-0,40909	0,13261-0,13717	0,03859-0,03989	0,01677-0,01762	
Fase 1+2+3+4a+4b	0,40049	0,12804	0,03677	0,01598	
Intervalo confianza	0,39870-0,40229	0,12588-0,13019	0,03617-0,03737	0,01556-0,01639	
Fase 1+2+3+4a+4b+4c	0,40125	0,12748	0,03635	0,01567	
Intervalo confianza	0,39969-0,40281	0,12564-0,12933	0,03553-0,03716	0,01513-0,01621	
Fase 1+2+3+4a+4b+4c+4d	0,40152	0,13824	0,03982	0,01725	
Intervalo confianza	0,39973-0,40331	0,13646-0,14002	0,03910-0,04054	0,01677-0,01773	

Cuadro 11: Uruguay. Resultados de las microsimulaciones para 1997. Impacto en la distribución del ingreso por trabajo per cápita del hogar

Variables observadas en 1997		Variables observadas en 1991		
Gini	0,49088	Gini		0,44656
P0	0,31325	P0		0,35671
P1	0,1339	P1		0,14609
P2	0,07742	P2		0,08170
SIMULACIÓN DE FASES POR SEPARADO	Gini	PO	P1	P2
Fase 1- Participación	0,48847	0,31836	0,13598	0,07875
intervalo confianza	0,48727-0,48967	0,31660-0,32012	0,13515-0,13681	0,07808-0,07942
Fase 2- Desempleo	0,48642	0,30779	0,13011	0,07477
intervalo confianza	0,48597-0,48686	0,30657-0,30901	0,12955-0,13068	0,07433-0,07520
Fase 3- Estructura del Empleo	0,48337	0,29960	0,12755	0,07378
intervalo confianza	0,48065-0,48610	0,29706-0,30214	0,12659-0,12851	0,07291-0,07465
Fase 4a- Estructura salarial (efecto demográfico)	0,49185	0,31365	0,13458	0,07806
Fase 4b- Estructura salarial (efecto educación)	0,47810	0,30405	0,12823	0,07372
Fase 4c- Estructura salarial (efecto sectorial)	0,48845	0,31195	0,13219	0,07579
Fase 4d- Nivel salarial	0,49145	0,3319	-0,14462	0,08423
SIMULACIÓN DE FASES ACUMULATIVAS	Gini	PO	P1	P2
Fase 1	0,48847	0,31836	0,13598	0,07875
intervalo confianza	0,48727-0,48967	0,31660-0,32012	0,13515-0,13681	0,07808-0,07942
Fase 1+2	0,48279	0,30594	0,12796	0,07305
intervalo confianza	0,48186-0,48372	0,30447-0,30742	0,12711-0,12880	0,07237-0,07373
Fase 1+2+3	0,47409	0,28980	0,11969	0,06789
intervalo confianza	0,47154-0,47664	0,28732-0,29229	0,11848-0,12090	0,06685-0,6893
Fase 1+2+3+4a	0,47467	0,28811	0,11883	0,06745
intervalo confianza	0,47200-0,47734	0,28443-0,29179	0,11755-0,12011	0,06660-0,06830
Fase 1+2+3+4a+4b	0,46371	0,27917	0,11323	0,06377
intervalo confianza	0,46061-0,46681	0,27638-0,28196	0,11195-0,11451	0,06287-0,06468
Fase 1+2+3+4a+4b+4c	0,46585	0,27712	0,11247	0,06310
intervalo confianza	0,46313-0,46857	0,27492-0,27931	0,11127-0,11367	0,06211-0,06410
Fase 1+2+3+4a+4b+4c+4d	0,46582	0,29888	0,12271	0,06928
intervalo confianza	0,46295-0,46869	0,29607-0,30168	0,12142-0,12400	0,06828-0,07027

**Cuadro 12: Uruguay. Resultados de las micros simulaciones para 1997.
Impacto en la distribución del ingreso salarial de las personas**

Variables observadas en 1997		Variables observadas en 1991		
Gini	0,46494	Gini		0,44304
P0	0,18595	P0		0,17466
P1	0,07429	P1		0,07346
P2	0,04234	P2		0,042871
SIMULACIÓN DE FASES POR SEPARADO	Gini	PO	P1	P2
Fase 1- Participación	0,46433	0,19368	0,08003	0,0466
intervalo confianza	0,46368-0,46497	0,19113-0,19623	0,07930-0,08077	0,04611-0,04710
Fase 2- Desempleo	0,46429	0,19342	0,07969	0,04636
intervalo confianza	0,46401-0,46456	0,19127-0,19558	0,07882-0,08055	0,04578-0,04693
Fase 3- Estructura del Empleo	0,46298	0,17542	0,07092	0,04073
intervalo confianza	0,46249-0,46347	0,17516-0,17569	0,07077-0,07108	0,04060-0,04085
Fase 4a- Estructura salarial (efecto demográfico)	0,46851	0,19671	0,08271	0,04866
Fase 4b- Estructura salarial (efecto educación)	0,45568	0,18496	0,07584	0,04521
Fase 4c- Estructura salarial (efecto sectorial)	0,46160	0,18332	0,07628	0,04436
Fase 4d- Nivel salarial	0,46466	0,20337	0,08614	0,05278
SIMULACIÓN DE FASES ACUMULATIVAS	Gini	PO	P1	P2
Fase 1	0,46433	0,19368	0,08003	0,0466
intervalo confianza	0,46368-0,46497	0,19113-0,19623	0,07930-0,08077	0,04611-0,04710
Fase 1+2	0,46332	0,19192	0,07932	0,04603
intervalo confianza	0,46293-0,46371	0,18922-0,19463	0,07833-0,08031	0,04532-0,04675
Fase 1+2+3	0,46039	0,17972	0,07448	0,04359
intervalo confianza	0,45859-0,46218	0,17719-0,18224	0,07359-0,07537	0,04297-0,04421
Fase 1+2+3+4a	0,46715	0,18736	0,07888	0,04655
intervalo confianza	0,46586-0,46844	0,18487-0,18985	0,07798-0,07978	0,04595-0,04715
Fase 1+2+3+4a+4b	0,46022	0,17936	0,07584	0,04448
Intervalo confianza	0,4588-0,46164	0,17685-0,18187	0,07477-0,07691	0,04374-0,04522
Fase 1+2+3+4a+4b+4c	0,46209	0,17421	0,07301	0,04258
Intervalo confianza	0,46051-0,46367	0,17194-0,17647	0,07204-0,07397	0,04192-0,04325
Fase 1+2+3+4a+4b+4c+4d	0,46162	0,19056	0,07914	0,0462
Intervalo confianza	0,45998-0,46326	0,18811-0,19301	0,07806-0,08022	0,04546-0,04694

Cuadro 13: Características de los diferentes tipos de trabajadores. 1991-1997. (Género y nivel educativo)

Tipo de trabajador	Estructura		Tasas de participación			Tasas de desempleo		
	1991	1997	1991	1997	Variación(%)	1991	1997	Variación(%)
Total	100	100	57,2	57,8	1,0	8,9	11,5	28,8
Hombre								
Primaria	17,7	14,8	68,1	62,4	-8,3	6,1	7,8	29,6
Secundaria	28,4	26,6	79,3	78,4	-1,1	8,2	10,6	28,6
Terciaria	25,2	26,6	80,6	81,6	1,2	5,7	5,3	-6,7
Mujer								
Primaria	17,4	19,6	31,6	29,9	-5,5	10,6	13,5	27,5
Secundaria	5,6	6,5	52,3	56,3	7,6	14,2	18,1	27,6
Terciaria	5,7	5,9	67,9	68,4	0,7	7,6	8,7	14,2

Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

Cuadro 14: Estructura del empleo y evolución de los ingresos reales por ocupación

Segmentos del mercado de trabajo	Estructura del empleo		Ingresos reales por ocupación		
	1991	1997	1991	1997	Variación(%)
Asalariados públicos	19,8	17,4			
I.Manufacturera	0,7	0,5	5546,2	7893,7	42,3
Comercio	0,2	0,1	3953,7	4983,4	26,0
Serv.financieros y comunicaciones.	1,5	1,4	7241,6	10934,5	51,0
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	17,4	15,4	4612,7	5662,9	22,8
Asalariados privados en empresas de menos de 10 ocupados	43,4	45,2			
I.Manufacturera	15,0	12,7	5333,4	5903,1	10,7
Comercio	7,2	8,4	5106,9	5244,2	2,7
Serv.financieros y comunicaciones.	1,0	1,4	11044,4	12321,1	11,6
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	20,2	22,7	5388,3	5841,4	8,4
Asalariados privados en empresas de 10 y más ocupados	12,4	12,8			
I.Manufacturera	1,9	1,6	3123,2	3267,3	4,6
Comercio	2,6	2,8	4015,5	3287,9	-18,1
Serv.financieros y comunicaciones.	0,1	0,1	8614,5	6411,1	-25,6
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	7,8	8,3	2532,9	2580,9	1,9
Ocupados cuentapropistas y otros informales	20,3	21,0			
I.Manufacturera	4,7	4,3	2677,0	2924,1	9,2
Comercio	5,6	6,0	4283,2	4036,1	-5,8
Serv.financieros y comunicaciones.	0,2	0,1	4372,4	9664,7	121,0
Electricidad,gas,agua, Transp., construcción	9,8	10,6	3843,9	4489,1	16,8
Patrones	4,1	3,6			
I.Manufacturera	0,9	0,7	13611,6	12218,1	-10,2
Comercio	1,3	1,3	12451,5	13467,4	8,2
Serv.financieros y comunicaciones.	0,0	0,0	19549,0	22219,2	13,7
Electricidad, gas,agua, Transp., construcción	1,9	1,6	14407,8	14963,8	3,9

Fuente: Elaboración propia en base a la ECH del INE.

Conclusiones

La profundización de la política de liberalización comercial y la puesta en práctica de la política de estabilización durante los noventa han producido importantes modificaciones en la economía uruguaya. Ambas incidieron en el cambio de la estructura de precios relativos de bienes y factores productivos en la economía, lo que generó una asignación de recursos que creó diferentes estructuras de producto y de empleo a las existentes en los ochenta.

Los cambios en la estructura sectorial del empleo, entre 1991 y 1997, consistieron en una caída de la participación de la industria manufacturera y un aumento del comercio y los servicios. A su vez, el empleo público, que presentó una tendencia decreciente en los ochenta, continuó disminuyendo en los noventa.

Luego de una estabilidad en la primera mitad de la década de los noventa, la tasa de desempleo creció empujada por la disminución observada en la creación de empleo. Este cambio en el empleo se realizó hasta mitad de los noventa en un contexto de crecimiento de los remuneraciones reales de los trabajadores y estabilidad de la tasa de desempleo, en base al impulso que tuvo la demanda interna y el dinamismo que mostraron los sectores de bienes no transables. A partir de 1995, cuando los efectos expansivos de los primeros años del plan de estabilización se debilitan, el proceso de transformación de la estructura productiva se acompaña del descenso de los ingresos salariales y del aumento de la tasa de desempleo.

Por su parte, en un contexto de intensificación del uso del capital en los procesos productivos de los distintos sectores, parece lógico que los retornos educativos de los asalariados privados crezcan, en la medida que la complementariedad entre ambos factores es clara. También se resalta en el período, el continuo descenso de la diferencial de ingresos entre hombres y mujeres asalariados.

Por último, a pesar de los fuertes cambios que se dieron en la estructura del empleo y de los ingresos, los distintos indicadores de la distribución del ingreso que se obtienen a partir de las Encuesta de Hogares, dan cuenta de una cierta estabilidad. Mientras, los porcentajes de pobreza se ven reducidos en los noventa.

De las microsimulaciones realizadas se puede concluir que existieron tendencias concentradoras del ingreso en sus diferentes definiciones provenientes del aumento del desempleo, los cambios en la estructura del empleo, el aumento de las brechas salariales entre trabajadores calificados

y no calificados dentro de cada sector y de las brechas salariales entre sectores. Si bien el crecimiento de los niveles salariales tuvo un efecto desconcentrador sobre los ingresos por trabajo, el mismo es muy leve sobre la distribución del ingreso —en sus diferentes definiciones.

En lo que refiere a distribución del ingreso per cápita del hogar, los efectos relacionados a la diferenciación salarial por calificación, la alteración de la estructura del empleo y el efecto del desempleo son los factores que tendieron a delinear una distribución más inequitativa con el proceso de apertura. Al analizar las fases acumuladas en esta definición del ingreso se observa que incorporando secuencialmente las mismas, hasta la etapa que simula las diferencias salariales por calificación, las mismas muestran una tendencia muy importante hacia la concentración del ingreso en el período, por lo que se puede afirmar la importancia de la creciente diferenciación salarial según calificación en cada sector por separado en la explicación de la creciente inequidad sobreviniente al proceso de apertura.

Al estudiarse los ingresos primarios del hogar en forma per cápita o la distribución de los ingresos salariales de los ocupados con el fin de atribuir los efectos con mayor certeza a un proceso de liberalización comercial, se pueden observar ciertos aspectos interesantes. Tomando en cuenta la primera definición, los efectos más concentradores que se dieron en el período fueron los relativos al efecto de los cambios en la estructura salarial atribuidos a la dispar calificación de la mano de obra, en primer lugar, y los cambios en la estructura del empleo y el aumento del desempleo del período. El nivel salarial, por el contrario, operó hacia el fomento de una mayor equidad. Al analizar las fases acumuladas se aprecia que los efectos son todos concentradores pero esta tendencia es lineal hasta la acumulación de la fase referida a la estructura del empleo. Luego de un movimiento tenue hacia la desconcentración por parte de la estructura de salarios por efecto demográfico, los diferenciales salariales por calificación vuelven a erigirse en una fuente de concentración, mientras que los efectos de diferenciales por sectores y de niveles salariales estabilizan la concentración con una leve tendencia desconcentradora.

Al considerar la distribución personal de ingresos por salarios también surge el efecto de diferenciales salariales por calificación como la primera fuerza per se concentradora del período, mientras que los efectos relacionados a los diferenciales salariales entre sectores y los cambios operados en la estructura del empleo también se afirman como tendencias concentradoras. De la acumulación de efectos hasta la fase de la estructura salarial por calificación se puede concluir que, a pesar de la leve fuerza desconcentradora del efecto de las diferencias salariales por

causas demográficas, los diferenciales por calificación operaron de nuevo como fuertemente concentradores del ingreso, ya que en la microsimulación se muestra exhibiendo un índice de Gini menor. La acumulación de los efectos sectoriales en la estructura salarial, así como el efecto nivel salarial operan en sentido contrario aunque con muy poca intensidad.

En cuanto a los niveles de pobreza se puede concluir que, de acuerdo a los resultados de las microsimulaciones, de no haber existido cambios en los ingresos relativos por educación dentro de los sectores hubiera disminuido el porcentaje de pobreza en casi un punto porcentual si se toma el ingreso per cápita del hogar. Por otra parte el efecto de los diferenciales de salarios por sectores y el aumento observado en las tasas de desempleo. Por su parte, es importante señalar que la acumulación de todos los efectos considerados tomando en cuenta la distribución del ingreso personal de los asalariados lleva a que los porcentajes de pobreza prevalecientes en 1997, de no haber existido apertura, hubieran sido mayores en casi un punto porcentual.

En síntesis, el ejercicio de simulación pone de manifiesto que el proceso de apertura trajo aparejados cambios importantes en la estructura sectorial del empleo y en los diferenciales salariales por calificación entre sectores, además de un aumento en las tasas de desempleo. Todos estos factores llevan a que se agudice una tendencia concentradora de los ingresos y que aumenten los porcentajes de pobreza. Si bien las políticas de niveles salariales han logrado revertir estos movimientos, es dable esperar que los cambios sectoriales y los problemas ligados al desempleo puedan continuar en la medida que se profundicen las políticas de apertura comercial. Por otra parte, también se observan simultáneamente cambios sectoriales y en la política del Estado que llevan a agudizar la diferenciación salarial entre sectores y dentro de ellos, puesto que el retroceso del mismo en su papel de empleador trae consigo tendencias menos igualitarias y más proclives a cambiar con la inserción externa.

Referencias bibliográficas

- Bucheli, M. y M. Furtado: (1999) "La evolución de la distribución del ingreso en Uruguay 1986-1997", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- INE/CEPAL/BID: (1996) "Aspectos Metodológicos sobre Medición de la línea de pobreza: el caso uruguayo", Montevideo.
- Miles, D y M. Rossi: (1998) "Men's returns to education and Experience in the Uruguayan Labour Market: a Quantile Regression Approach", Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Montevideo.
- Morley, S.; Machado, R. y S. Pettinato: (1999) "Indexes of Structural Reform in Latin America", Serie Reformas Económicas 12, CEPAL, Santiago de Chile.
- PNUD: "Desarrollo Humano en Uruguay, 1999", Montevideo, diciembre de 1999.
- Romaniello, G. e I. Terra: (1998) "Ajuste en patrones de comercio, producción y empleo en Uruguay, 1990-1996", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- Taylor, L.: (1998) "Efectos de la liberalización de la Balanza de Pagos sobre el mercado de trabajo, la pobreza y la distribución del ingreso", Nota Metodológica, PNUD/CEPAL.
- Terra, M. y G. Romaniello: (1998) "Ajuste en patrones de comercio, producción y empleo en Uruguay, 1990-96", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- Torello, M.: (1994) "El comportamiento de la inversión sectorial en equipamiento en Uruguay", CEPAL, Oficina de Montevideo.
- Torello, M. y C. Casacuberta: (1996) "Inversión pública en educación en Uruguay", *Jornadas de Economía*, Banco Central del Uruguay, Montevideo.
- Vigorito, A.: (1999) "La distribución del Ingreso en Uruguay entre 1986 y 1997", *Revista de Economía*, Banco Central del Uruguay, vol. 6, Nº 2, Montevideo.