

UNIVERSIDAD DEL ACONCAGUA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y JURÍDICAS
Licenciatura en Economía

ALUMNO: Ruiz Llaver, Gonzalo

DIRECTOR DE SEMINARIO: Prof. Mario López

ASIGNATURA: Metodología de Investigación
y Seminario De Aplicación

TEMA: "Crisis Económica 2001 en Tres
Facetas"

Ciudad de Mendoza, 20 de Junio de 2009

CRISIS ECONÓMICA 2001 EN TRES FACETAS:

ANTES, DURANTE Y DESPUÉS DE LA CAÍDA

(El Mercado Laboral y sus efectos en la situación socio-económica de las familias Mendocinas)

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	Pág.5
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....	Pág. 8
1.1_ El Criterio Adecuado.....	Pág. 8
1.2_ El Marco Político-Económico de los años 90.....	Pág. 10
1.3_ La Economía del Desarrollo.....	Pág. 18
CAPÍTULO II: EL MERCADO LABORAL; LA DESOCUPACIÓN PROLONGADA, LA SOCIEDAD Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.....	Pág. 29
2.1_ Histérsis.....	Pág. 35
2.2_ El Mercado Argentino, un enfoque estructural.....	Pág. 37
CAPÍTULO III: LA CALIDAD DEL CRECIMIENTO, EL CRECIMIENTO DESMEDIDO.....	Pág. 50
3.1_ Externalidades y Acumulación de Activos.....	Pág. 57
3.2_ Inversión en Capital Físico.....	Pág. 59
3.3_ Inversión en Capital Humano y Capital Natural.....	Pág. 60
3.4_ Argentina: El Caso de una Economía de Ingresos Medios con Consumo Inicial Superior al Mínimo de Subsistencia.....	Pág. 64
CAPÍTULO IV: MENDOZA.....	Pág. 70
4.1_ Economía Mendocina y Argentina.....	Pág. 70
4.2_ La Distribución Durante la Recesión y el Cambio Estructural Social del 2002.....	Pág. 74

CONCLUSIÓN.....	Pág. 87
BIBLIOGRAFÍA.....	Pág. 89
ÍNDICE DE TABLAS.....	Pág. 91
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	Pág. 92

INTRODUCCIÓN

La situación económica y ocupacional del país parece haber cambiando en los últimos años. El período de crecimiento ocurrido tras la salida de la crisis 2001-2002, estuvo acompañado por una expansión en la demanda de empleo, una recuperación del consumo y una caída en los niveles de pobreza e indigencia, medidas en términos de ingresos. Los datos agregados sobre la caída del desempleo y la recuperación de las remuneraciones laborales resultan altamente positivos.

Después del primer impacto regresivo que produjo la crisis –durante 2002-, la introducción de medidas macroeconómicas basadas en un tipo de cambio alto, superávit fiscal y controles inflacionarios, en un contexto de precios internacionales favorables para los productos de exportación, se expresó en un crecimiento continuado de producto bruto interno y del empleo durante el período 2003-2006.

Esta reactivación impactó en forma directa sobre el empleo, aumentando la demanda en términos absolutos y haciendo caer –a partir de 2003- las tasas de desocupación y subocupación. En este sentido, las actuales condiciones macroeconómicas y político-institucionales generadas con la salida del régimen de convertibilidad y la ulterior reactivación económica (2003-2006), constituyen un escenario relevante para analizar la capacidad del capitalismo argentino de absorber, bajo un mercado de trabajo formal y socialmente integrado, a un extenso reservorio de sectores excedentes y marginados de la fuerza de trabajo.

En este contexto resulta relevante preguntarse: ¿En qué medida los cambios macroeconómicos y el aumento de la demanda de empleo están produciendo, alteraciones “modernizadoras” y efectos “integradores” sobre la composición sectorial del empleo, así como sobre las formas que asumen las relaciones sociales de producción en las que participa la fuerza de trabajo? O, por el contrario, ¿en qué medida, los datos analizados, podrían indicar que se mantiene vigente hasta el momento, una organización económico-sectorial desigual, con un polo informal marginal y con mercados de trabajo segmentados en cuanto a sus rasgos estructurales y modos de

funcionamiento?; ¿en qué medida, estos resultados son factibles de ser generalizados en un intento de buscar un grado de correlación con los efectos de polarización y exclusión social que vive nuestro país?.

Se parte del supuesto –ampliamente desarrollado por la literatura- que plantea que una heterogénea composición sectorial del sistema económico-ocupacional, genera un funcionamiento no articulado e integrado, tanto de la estructura social como de los mercados laborales, a la vez que no constituye un marco eficiente para una distribución más equitativa del ingreso. Por el contrario, tales heterogeneidades tienden a reproducir la separación entre un sector monopólico o dinámico de la economía y un sector “tradicional”, no estructurado, competitivo y de subsistencia, alejando cada vez más a éste último del escenario del desarrollo económico y la movilidad social.

A partir del último cuarto del siglo anterior, el medio académico, ante el desafío del desempleo elevado y persistente, el incremento de la pobreza e indigencia y sus alarmantes efectos en el bienestar y desarrollo social ha intensificado los estudios teóricos y las investigaciones empíricas sobre la Economía del Trabajo, consolidándose esta especialidad dentro de la Economía Política.

En este contexto, la experiencia traumática argentina, con sus fuertes crisis y contradicciones en cuanto al crecimiento, el empleo, la distribución del ingreso, los salarios, las condiciones de trabajo y de vida, constituye un caso apasionante para su estudio. Pero salvo contadas excepciones, sólo se lo ha enfocado desde una perspectiva teórica. En su versión ortodoxa, los supuestos no distinguen el mercado de trabajo de los demás mercados, partiendo del postulado de que los niveles de empleo y de salario real se determinan en la intersección de las curvas de oferta y demanda de fuerza de trabajo en un mercado de competencia pura y perfecta, por lo tanto no habría desocupación porque el salario real debería ajustarse naturalmente a la productividad marginal física del trabajo. No da así explicaciones adecuadas sobre los desequilibrios persistentes en el mercado laboral y ha inspirado políticas de empleo poco eficaces, basadas en la flexibilización en cuanto al uso de la fuerza de trabajo y en la reducción de los costos laborales directos e indirectos, cuyos resultados han sido dramáticos, lo que obliga a revisar sus postulados, el diagnóstico y las recomendaciones de política.

A la luz y en tránsito de una tendencia recesiva en el crecimiento de las economías de todo el mundo para este año 2009, producto de una crisis financiera sostenida por un detrimento en la

confianza de inversores y pequeños ahorristas en el mercado de capitales; este estudio pretende sacar a luz mediante el análisis cuantificable de variables económicas aplicadas a familias pertenecientes a distintos estratos sociales, identificadas por su lugar geográfico de residencia; los efectos de la crisis económica de 2001 con respecto a su situación en el mercado laboral previa a la crisis, durante y posterior a la misma, intentando describir el efecto de reinserción al mercado laboral post-crisis y a su vez la nueva configuración de la población económicamente activa argentina, y su rol en el nuevo modelo económico.

CAPÍTULO I:

Marco teórico

Antes de entrar en el desarrollo del presente trabajo, resulta necesario establecer los criterios de análisis bajo los cuales se presentarán las ideas y despliegue de pensamientos que soportan los supuestos centrales del estudio; orientados en el sentido de las líneas de pensamiento de la Economía del Trabajo y Economía del Desarrollo.

1.1 El Criterio Adecuado

La búsqueda de la verdad es sin duda el motor de todo científico a indagar y compenetrarse en la realidad que desea estudiar. Para nosotros economistas, un parámetro de búsqueda de esta verdad tratado ampliamente por toda la literatura crítica son los principios y condiciones que determinan cuando un cambio es socialmente deseable o indeseable, parámetro que ha de ser útil en nuestro caso vinculado a los efectos que han tenido en la sociedad la adopción de la política económica bajo estudio.

La teoría clásica propone en sus prescripciones económicas, dadas por los conceptos filosóficos utilitarios, a partir de los cuales se pueden derivar todas las reglas de decisión colectiva que aún hoy día legitiman las prescripciones económicas, las cuales se basan en el concepto individualista de sociedad, que el bienestar social está representado por la suma de las utilidades de los individuos que componen la sociedad y por tanto, se maximiza el bienestar social, maximizando esta suma.

El Teorema de la Imposibilidad de Arrow, por el contrario plantea ciertas condicionantes, aparentemente bastante inocuas y ampliamente aceptadas (ie: juicios de valor mínimos), que debe cumplir una regla de decisión social para poder pasar de preferencias o utilidades individuales (teoría clásica) a preferencias sociales. Estas condicionantes son las siguientes:

1)_ La regla debe ser no dictatorial, ie: no puede haber un individuo que determine las decisiones sociales y ellas deben entonces, depender de las preferencias individuales;

2)_ Debe ser racional y consistente (debe cumplir con ciertas condiciones de lógica formal como transitividad, reflexividad, comparabilidad).

3)_ Debe ser completa y aplicarse en todas las situaciones; ie: dar respuestas inequívocas para todas los posibles estados sociales y no tener situaciones donde las decisiones están pre-determinadas (ej: excluye los tabúes sociales)

4)_ Debe cumplir con el criterio de Pareto

5)_ Independencia de alternativas irrelevantes, ie: las decisiones sociales están determinadas por cómo ordenen los individuos las alternativas en discusión y no otras que no están siendo decididas. Esta condición también excluye la posibilidad de efectuar comparaciones interpersonales de utilidad.

Arrow comprueba, mediante análisis de lógica formal, que es imposible obtener una regla de decisión colectiva que cumpla con estas condiciones o juicios de valor mínimos y ampliamente consensuados. Un elemento rescatable del resultado de Arrow es que si no es posible derivar una regla de decisión social con juicios de valor mínimos como los planteados, con mayor razón es imposible derivar reglas de decisión social a partir sólo de juicios de hecho, que es la pretensión implícita de la ideología neo-liberal.

Precisamente es este el gran hallazgo, que no existe un conjunto de principios o condiciones que se pueda aplicar siempre y en todas condiciones. Debemos entonces usar los

principios que orienten las decisiones colectivas como principios orientadores y no como “patrones que deben ser obedecidos hasta las últimas consecuencias”. El principal resultado entonces es la relativización de las aplicaciones prácticas de la ciencia económica.

Podemos completar este marco de pensamiento asociándolo también con las ideas que forman parte de la base del enfoque del desarrollo, como la Teoría de la sociedad justa desarrollado por Rawls, donde se plantea que un estado justo perseguido por seres racionales e impersonales, buscará siempre mejorar las condiciones de aquellos que estén en peores condiciones.

Bajo este punto de vista, podemos obtener un marco de análisis mucho más amplio que el propuesto por la técnica proveniente de la Economía del Trabajo (indispensable por cierto), pero también desde el lado de la Economía del Desarrollo, que nos obliga a examinar los sistemas sociales que pueden generar mejores niveles de educación, salud, respeto a los derechos humanos, igualdad de oportunidades; que resultan las bases de expansión de las capacidades de las personas.

Amartya Sen señala que el “Principal problema de la economía del desarrollo tradicional es su obsesión por el Producto Nacional Bruto, el Ingreso Nacional y la disponibilidad total de bienes, más que sobre las capacidades que tienen las personas para desarrollar las acciones que cada uno desee realizar, que por cierto resultan mucho más difíciles de medir pero proporcionan en muchos casos una imagen bastante diferente de aquella reflejada por variables puramente cuantitativas”¹.

1.2 El Marco Político-Económico de los años 90

Las políticas macroeconómicas establecidas durante la década de los noventa incluían la promesa de que Argentina dejaría atrás los tiempos de crisis económica e hiperinflación para integrarse exitosamente en las redes mundiales de generación de riqueza que crecieron velozmente en el marco de la globalización.

¹ SEN, Amartya, “The Possibility of Social Choice”, Nobel Lecture, Trinity College, Cambridge, December, 1998.

El contexto político de la época, en el que las instituciones financieras internacionales desarrollaron una fuerte influencia en el país, favorecía el impacto distorsivo que su accionar genera en los mercados.

El importante desempeño de la economía argentina en los primeros años de la década en cuestión parecía ratificar aquel pronóstico: El flujo masivo de capital extranjero hacia el país produjo un rápido crecimiento de la economía. Al mismo tiempo, el establecimiento del sistema de convertibilidad con un tipo de cambio real subvaluado proveyó a muchas familias argentinas estabilidad de precios, mayores recursos y oportunidades para la inversión y el consumo.

El experimento de controlar las variables económicas desde el ángulo exclusivamente monetario tuvo como resultado un enorme déficit externo de proporciones similares (pero de mucha mayor magnitud) a la estrategia del mismo tipo llevada adelante en el período 1976-1982 en la primera gran crisis de la deuda Argentina.

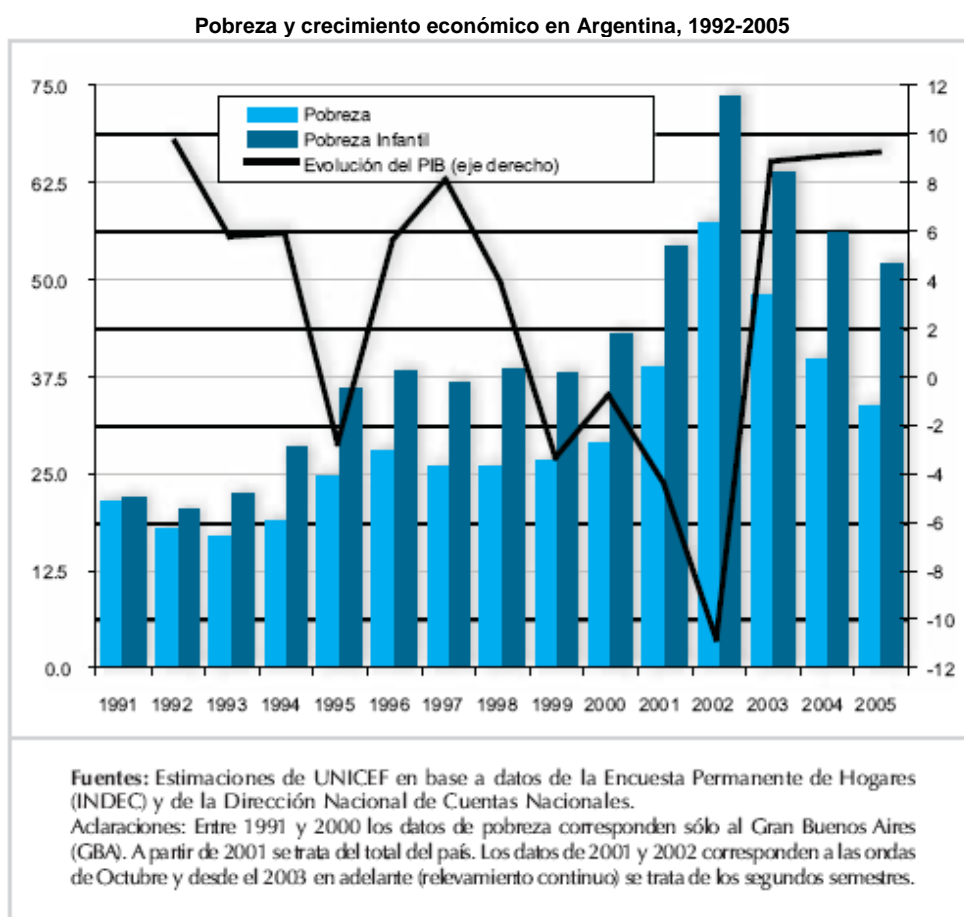
Apertura comercial con anclaje cambiario y precarización del trabajo

La principal reforma del gobierno al inicio de los años 90, inspirada y apoyada por las Instituciones Financieras Internacionales (IFI), además de la ley de convertibilidad, fue acompañado por un proceso de apertura comercial y privatizaciones de empresas estatales, entre otros. Pero la simultánea eliminación de la protección comercial y la apreciación cambiaria acentuaron la pérdida de competitividad de la industria nacional.

Como consecuencia, durante esa década se produjo un aumento sostenido de la tasa de desempleo, que se triplicó pasando de representar 6,3% en 1992 a 18,3% en 2001, y superando el 21% en la eclosión de la crisis económica. Si sumamos a este porcentaje el correspondiente a las personas subempleadas (con empleos cuyas dedicaciones son inferiores a las deseadas), la proporción aumenta hasta llegar al 50% durante la crisis. En otras palabras, al final de la década una de cada dos personas en condiciones de trabajar, experimentaba dificultades en la obtención de empleo.

La creciente inseguridad laboral estuvo acompañada por un retroceso significativo en la cobertura social. La porción de la población con derecho a jubilaciones se redujo de 71% en 1992 a 56% diez años más tarde, y la cobertura del seguro médico cayó de 68% a 55% en ese mismo período.

La erosión casi ininterrumpida de los ingresos reales es otro aspecto del mismo desarrollo. Entre 1992 y 1996 se registró una reducción del ingreso real de 7,1%. A partir de 1998 los hogares perdieron un 13% adicional de sus ingresos reales hasta 2001, a lo que se suma un 30% más durante la crisis que marcó el fin de la convertibilidad.



Descentralización de los servicios sociales

Las reformas en las áreas de salud y educación de los años 90 apuntaron a profundizar la descentralización en la prestación de los servicios y una mayor autonomía de los gobiernos provinciales. Con el apoyo técnico de las IFI, el gobierno nacional cedió responsabilidad para los

establecimientos de salud y educación a las provincias sin proveer las transferencias de recursos específicos necesarios para su financiamiento y sin establecer mecanismos compensatorios suficientes.

En el área de salud, las reformas buscaron establecer una mayor autonomía hospitalaria y reforzar el rol de las obras sociales para mejorar la cobertura y la calidad de servicio. Mientras los avances logrados en esta materia fueron escasos, las reformas acentuaron la fragmentación de las instituciones y la inequidad de los servicios, ya que se registró un crecimiento del subsector privado mientras se redujo la cobertura de las obras sociales, dejando una red de servicios estatales con mayores deficiencias para atender a la población más vulnerable, sin otra cobertura médica.

La Ley Federal de Educación, sancionada en 1993, pretendió ordenar el proceso de descentralización del sistema educativo; sin embargo, la falta de recursos para jurisdicciones con bajos rendimientos educativos y la ausencia de un efectivo mecanismo compensador a escala nacional, contribuyeron a consolidar las inequidades preexistentes.

Política tributaria regresiva

Durante los primeros años de la década de los 90, las autoridades económicas fueron introduciendo sucesivas modificaciones en el sistema tributario. En principio se siguió la orientación de concentrar la recaudación en dos tributos (Impuesto al Valor Agregado - IVA - e Impuesto a las Ganancias). A medida que estos impuestos cobraron mayor importancia, se fueron eliminando otros tributos que se consideraban distorsivos. En el caso del IVA, por ejemplo, las modificaciones incluyeron una generalización paulatina hasta los máximos niveles conocidos internacionalmente.

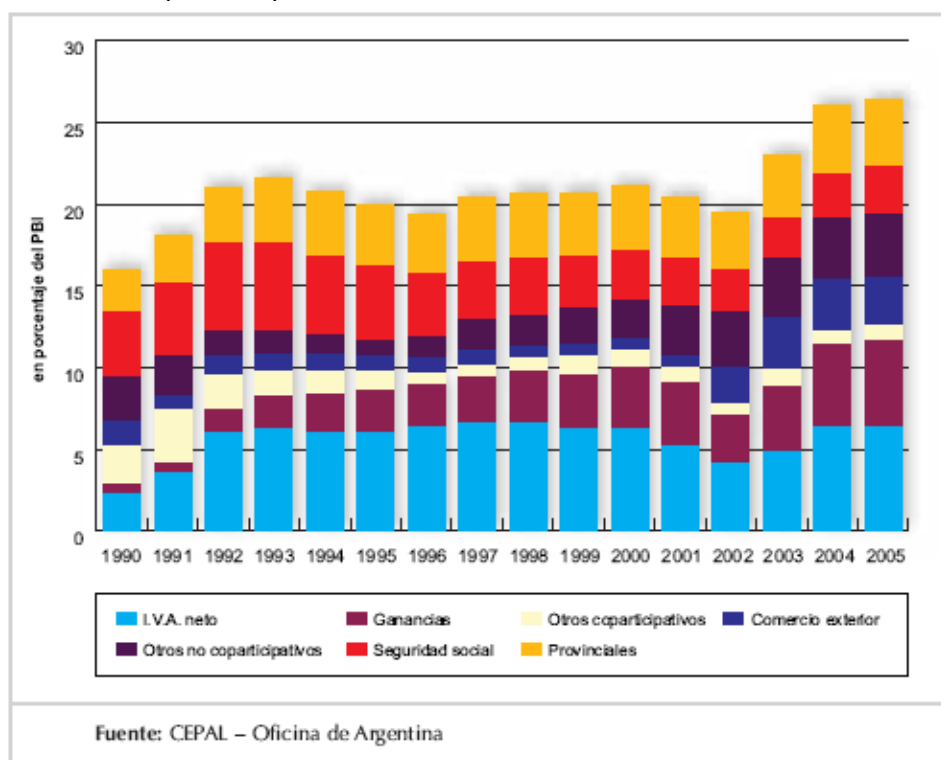
Asimismo, la reforma impositiva estuvo sustentada por un programa de fortalecimiento de la administración tributaria que incluyó la difusión del sistema de facturación en ventas, el régimen penal tributario y un amplio esquema de pagos a cuenta que facilitaron el control y mejoraron la recaudación de los dos gravámenes antes mencionados hasta 1994. A partir del primer trimestre de ese año, algunos factores macroeconómicos operaron en sentido contrario frenando el aumento de la recaudación.

La profundización de la gravedad fiscal experimentada durante 1995 obligó al gobierno nacional a tomar medidas de emergencia que consistieron, fundamentalmente, en: un incremento de la alícuota del IVA (que pasó de 18% a 21%), la reversión parcial de la rebaja de las contribuciones patronales, el aumento de aranceles de importación, la reducción de los reintegros a las exportaciones y del subsidio a los bienes de capital, y la ampliación de la base imponible de los impuestos a las ganancias y a los bienes personales.

Por último, la reforma tributaria de 1998 reforzó los ingresos públicos a través de la ampliación de la base imponible del IVA y de la creación de los impuestos a la Ganancia Mínima Presunta, a los intereses pagados sobre los automotores, motos, embarcaciones y aeronaves y el Monotributo.

La suma de estas modificaciones permitió llegar al final de la década en cuestión con una presión tributaria (incluyendo los impuestos provinciales y los recursos de la seguridad social) superior al 20% del PIB y significativamente mayor a la de los primeros años de la década.

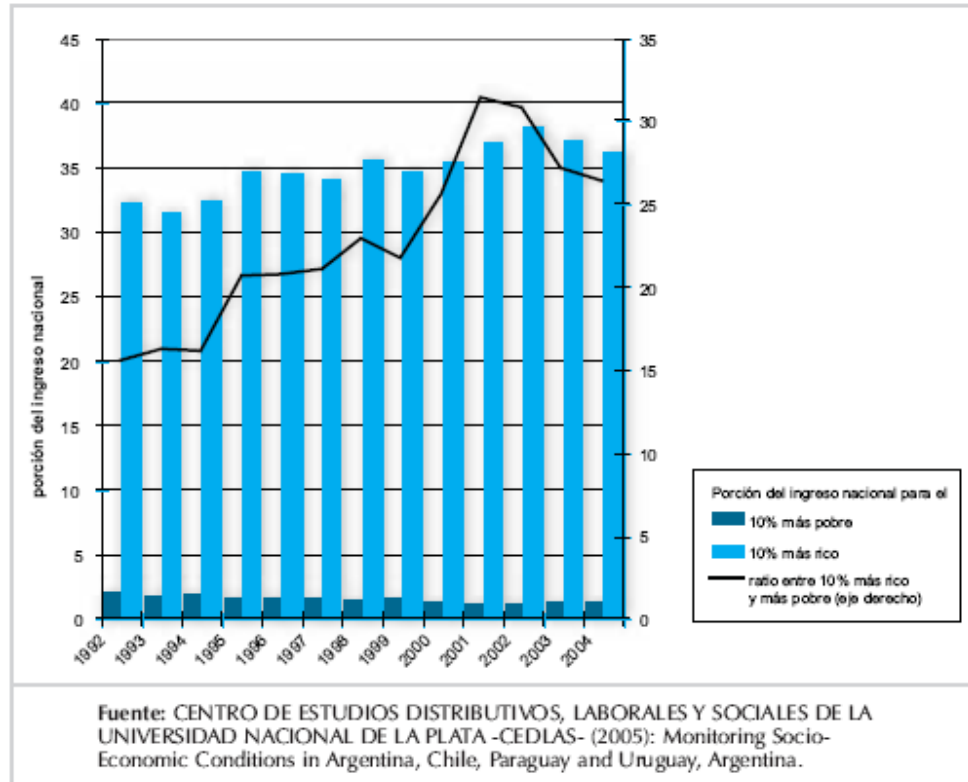
Recursos Tributarios totales (1990-2005)



La política fiscal Argentina no logró reducir el importante aumento de las brechas en materia de ingresos disponibles en las familias, desarrollado durante la década de los noventa. Entre 1992 y

2002 se incrementó la porción del ingreso nacional percibida por el 10% más rico de la población, al tiempo que en el otro extremo, el 10% más pobre experimentaba una reducción en su participación.

Desigualdad en Argentina, 1992-2004



Gasto social insuficiente

El gasto público social en Argentina aumentó en forma sostenida durante los años 90. Sin embargo, las erogaciones tuvieron un claro comportamiento procíclico, subiendo en tiempos de expansión económica y bajando durante las fases recesivas.

El aumento del gasto social no logró frenar o revertir el crecimiento de la desigualdad en el país. Las inversiones en algunos niveles educativos, en pensiones y en sectores de salud, por ejemplo, suelen representar en algunos casos gastos regresivos ya que los sectores más ricos de la sociedad se benefician, en mayor proporción que los de bajos recursos, a través de estos servicios.

Finalmente, el gasto público social no resultó sustentable. La crónica falta de ingresos necesarios para las erogaciones públicas llevó al endeudamiento creciente a nivel provincial y,

completando el círculo vicioso, el subsiguiente aumento del gasto para el servicio de esta deuda impuso nuevas restricciones al gasto público social. El déficit fiscal llegó a su extremo con la crisis, y la administración se encontró incapaz de mantener el nivel de inversión social tras el fin de la convertibilidad

Podríamos ir en búsqueda de causas, a la misma fuente que fue la proveedora de lineamientos de política económica no sólo para la Argentina sino también para el resto de los países latinoamericanos y en desarrollo; el FMI y su lista de recetas derivadas del Consenso de Washington.

En este punto nos detendremos a fin de poder obtener una mirada a los efectos que pueden provocar la adopción de medidas económicas “enlatadas” cuando no se tienen en cuenta las características estructurales que identifican a cada región en particular. La experiencia nos ha demostrado que los elementos principales enunciados por el Consenso de Washington, como son estabilidad macroeconómica, privatización y liberalización; llevados a extremos pueden transformarse en barreras para el desarrollo².

Tal como en nuestro país, un enfoque en exceso en estabilidad macroeconómica y control de inflación ha llevado a niveles demasiado elevado de la tasa interés; lo que a su vez se traduce en incrementos de desempleo y esto por consiguiente a elevar los niveles de pobreza en la población.

Otro aspecto central de consenso ha sido la liberalización de los mercados de capitales. En primer lugar, esta medida lleva a una economía a tener altos niveles de volatilidad, haciéndola menos atractiva para inversores. Otro efecto adverso en nuestro particular caso Argentino tiene que ver con que esta medida llevó a la antes mencionada privatización del sistema bancario; obteniendo la gracia de una calificación A+ en el FMI; y perdiendo la soberanía financiera del sistema; haciendo del crédito una exclusividad para aquellas grandes firmas internacionales y privando del crecimiento a la industria nacional y los sectores productivos emergentes.

Aquí sale a luz quizás el centro del problema y aquello que es el motor del crecimiento económico en cualquier economía; la inversión traducida en crédito. Este último punto ha sido el

² STIGLITZ, Joseph (2005), “Finance for Development”, en Economics Forum, Department of Economics, Columbia University, Nueva York, Estados Unidos.

factor crítico de mal entendimiento por parte del FMI y por consiguiente un error de enfoque en las políticas “impuestas” a los países latinoamericanos. Para el FMI y el Banco Mundial, es la atracción de capital en forma de “cualquier tipo de inversión externa” el factor crucial de crecimiento; mientras que la experiencia vivida en los últimos 20 años para el conjunto de países en desarrollo, lo que es realmente importante es la creación de ahorro doméstico (inversión interna).

La política tributaria implementada en la década pasada y en gran parte aún vigente, tampoco escapó a los modelos tributarios impulsados por los organismos internacionales. En este sentido, las medidas adoptadas en la Argentina responden a un tipo no progresivo, sino proporcional, altamente eficiente en países desarrollados, pero con consecuencias distributivas indeseadas para las economías emergentes. Esto último debido a que en países industriales, estos impuestos gravan a todos los sectores uniformemente; mientras que en países como el nuestro, donde existe un sector informal de dimensiones casi idénticas al formal, se produce un doble efecto perjudicial gracias a las características distorsivas de los mismos: por un lado, los recursos tributarios provenientes de dichas políticas sólo surgen efecto sobre el sector formal de la economía; y segundo, esto a su vez desalienta a la incorporación al mercado formal³.

En la cadena de efectos distorsivos mencionados en el párrafo anterior podemos encontrar alguna explicación a la paradoja de mercado de los tan citados “términos de intercambio”. Esto es, los precios de los bienes exportados por países en desarrollo, principalmente agroexportadores han caído en relación a los precios de los bienes manufacturados. Hablo de paradoja en el sentido que sorprendente, existiendo un crecimiento sostenido en la tasa de innovación de bienes manufacturados tan significativo; le llevaría a uno a pensar que los precios de éstos últimos deberían caer con respecto al de los bienes producto del agro. Una razón que quizás explique este efecto adverso para los países en desarrollo es que la gran dimensión del sector informal en estas economías y la falta de incentivos para entrar en el sector formal son la barrera principal de impedimento al desarrollo industrial (por causas antes mencionadas como políticas tributarias recesivas, imposibilidad de acceso al crédito, etc.), y es la falta de control del sector informal lo que

³ Este tipo de tributación es conocido en el mundo como VAT (Value Added Taxation). Maurice Lauré, Director de la Dirección General de Impuestos de Francia, fue el primero en introducir en dicho país el innovador sistema tributo en 1954.

provoca que se produzcan desproporcionadamente bienes que son insumos para aquellos producidos en el mundo desarrollado.

1.3 La Economía del Desarrollo

Siguiendo con la línea de pensamiento descrita en el primer título, vamos ahora a entrar en análisis de los distintos puntos de vista de la realidad socio-económica que vive tanto Argentina como el resto de los países latinoamericanos que nos brinda este enfoque de la escuela de pensamiento llamada “del Desarrollo”; escuela a la que adhieren célebres economistas como Amartya Sen, Paul Streeten, Manfred Max-Neef, Muhammad Yunus y Bernardo Kilksberg, siendo el trabajo de los antes mencionados apoyado de manera vital por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Es cierto que el problema del desarrollo económico de las naciones había ocupado un lugar central en los economistas clásicos que comenzaron a escribir a fines del s. XVIII. La obra de Adam Smith “La Riqueza de las naciones” (1776) fue una investigación sobre la naturaleza y causas de los niveles de producción de las naciones (lo que suponía era su “riqueza”) y, como rezaba su título más extenso, explicitaba los factores según el autor relevantes: la división del trabajo, la acumulación de capital, la tecnología o la reforma desde el Estado intervencionista al libre comercio. En general, no sólo él sino también el resto de los economistas clásicos estudiaron el objetivo de crecimiento productivo en el largo plazo. Sin embargo, estos temas perdieron peso en el interés de la corriente central de la ciencia económica con el análisis “marginalista” de los neoclásicos, iniciado alrededor de 1870. Gracias a que en los años cincuenta del siglo XX, tras la II Guerra Mundial, se trató de orientar intervenciones estatales y multilaterales en los países del denominado “tercer mundo”, los economistas que nos ocupan ahora trataron de entender las razones de su atraso y la Economía del Desarrollo tuvo un impulso original nada desdeñable.

En los cincuenta y la posterior década se describieron la estructura y el comportamiento de las economías con bajo nivel de renta per-cápita siguiendo un guión básico: la pregunta básica era ¿cómo romper los círculos viciosos de pobreza? y para ello, ¿cómo iniciar un proceso de crecimiento productivo sostenido?.

El desarrollo como tal para la ciencia económica puede llegar a ser entendido de innumerables maneras; sustentado a la visión del capitalismo como sistema económico vigente que cada escuela de pensamiento haya adoptado en su apertura a las nuevas necesidades que el mundo presenta; pero este tema será asignatura pendiente para el presente trabajo.

En nuestro enfoque, una visión humana mantiene que son necesarios cambios económicos radicales en el sistema, ya sea según un modelo socialista revolucionario o algún otro, pero incide en que lo fundamental parte de una mejora en los valores humanos, y hacia ello hay que caminar. Si en los años cincuenta y sesenta del siglo XX se pudo constatar que el crecimiento productivo de un país no implica que su economía pueda funcionar mejor a largo plazo, hacia los ochenta quedó ya en evidencia que una economía que crece productivamente y que mejora adaptándose a cambios estructurales en torno a esta esfera productiva no garantiza necesariamente que sus pobladores dispongan de un mayor bienestar, que es lo que en última instancia importa.

En este contexto, entonces, se entiende por desarrollo el aumento de las oportunidades socioeconómicas de las personas de un país, en otras palabras, el aumento de las capacidades humanas de sus habitantes⁴.

Este concepto puede ser analizado en detalle por ejemplo desde la óptica del economista indio Amartya Sen; en su teoría de los “Entitlements” y “Capacidades”, entendidas como el conjunto de bienes que las personas pueden comandar o adquirir en base a sus derechos y oportunidades (se acerca a un concepto ampliado de derechos personales). Ello está determinado por los activos que posee (heredados o adquiridos) y por las oportunidades de intercambiar sus activos por otros bienes u oportunidades. El total de los “entitlements” que tiene la persona, le da la capacidad de adquirir la libertad para hacer una cosa u otra. Entonces el proceso de desarrollo debe mirarse más bien como un proceso de expansión de las capacidades de las personas, más que como sólo un crecimiento en la disponibilidad de bienes y ni siquiera es adecuada la medida de distribución del ingreso, ya que es posible incrementar estas capacidades sin incrementar los ingresos. Para el caso de los alimentos, el ingreso puede ser una buena aproximación al concepto de capacidad de satisfacción, pero para otros componentes de las necesidades básicas de las personas como educación y salud principalmente, la disponibilidad puede no estar ligada con el ingreso.

⁴ PNUD, Human Development Report, ONU.

La forma cómo se obtiene la expansión de capacidades según esta teoría, debe darse de una forma en que las personas deban esforzarse por obtenerlos, de otra manera se puede afectar los incentivos individuales, cayéndose en los extremos ocurridos en algunos países del Norte Europeo donde el Estado de Bienestar otorgaba tal nivel de “entitlements” a todo ciudadano, que se producía un adormecimiento de las capacidades productivas de la sociedad y se genera un proceso de estancamiento económico estructural; parte de los efectos que una política de gastos en seguridad social puede ocasionar estructuralmente en la composición de la oferta de trabajo de una economía.

Esta visión del desarrollo económico, lleva necesariamente a examinar por consiguiente los sistemas sociales que pueden generar mejores niveles de expansión de las oportunidades sociales de las personas, indicando que la democracia y los derechos humanos no sólo son importantes por sí mismos, sino también son importantes para el cambio social y el desarrollo económico. Esto se refiere al poder de presión para expandir las oportunidades sociales que existe en sistemas abiertos y democráticos, en comparación con sistemas cerrados que pueden ser manipulados por unos pocos que están en condiciones de privilegio. La democracia en esta concepción del desarrollo, es una condición que garantiza la expansión de las oportunidades de los ciudadanos. En este sentido, se liga también con la creciente corriente académica que enfatiza la importancia del Capital Social y el Empoderamiento en la base en el proceso de desarrollo. La necesidad de transferir poder real de decisión a los propios actores, en especial los más pobres y marginados, es la única forma de garantizar que sus oportunidades se expandan, ya que es difícil que otros actores puedan representar mejor sus necesidades que ellos mismos. Por tanto, no bastaría sólo con un sistema democrático formal, donde el caudillismo y el clientelismo estén ampliamente difundidos, sino que es necesario lograr la real devolución de poder a la base y controlar los intentos constantes de manipulación y ejercicio de poderes concentrados.

Política social +política económica= ética y educación

La política social en una sociedad democrática significa garantizar los derechos básicos de los ciudadanos a alimentarse, tener acceso a la salud, a educación, lo que una democracia debe asegurar. Pero además de eso, la política social ha sido redescubierta y revalorizada como un motor del crecimiento económico.

Algunas investigaciones recientes son muy impactantes. La Organización Mundial de la Salud, formó en el 2001 un equipo de 37 economistas prominentes del planeta, encabezados por Jeffrey Sachs, un reconocido economista de Harvard, y les encargó estudiar las relaciones entre salud y macroeconomía. Estos economistas midieron qué hicieron los países más exitosos económicamente del planeta, en los últimos 100 años, desde el despegue económico formidable de los Estados Unidos y Japón a comienzos del Siglo XX, hasta las experiencias recientes de algunas de las economías más dinámicas del planeta como Singapur, Malasia, Taiwán, Irlanda, Israel, etc..

Encontraron que sus medidas de política social procuraron reducir los niveles de mortalidad infantil, los niveles de mortalidad materna, y fortalecer los aspectos básicos de la salud pública como un pre requisito del crecimiento económico; y cuantificaron su efecto, verificaron que la tasa de retorno sobre la decisión de invertir en salud pública es 600%, eso es por cada dólar que se invierte, la economía recupera 6 veces eso.

Lo mismo sabemos que sucede en el campo de la educación. La idea que se asignarán mayores recursos en educación después de que se crezca choca con la realidad. No se crecerá nunca de modo sostenido si no se invierte fuerte en educar. A fines del siglo XIX Domingo Faustino Sarmiento, tuvo esa visión y colocó al país como uno de los países líderes del mundo en materia de educación. Hoy eso es terminante, en un mundo basado en economías conocimiento-intensivas. Si no hay conocimiento en el conjunto de la población, lo que significa un trabajo muy serio en el sistema educativo, no existe competitividad, ni inclusión significativa en la economía internacional. Todas las economías exitosas están basadas hoy en el conocimiento.

Pero el sistema educativo tiene sin dudas un alcance mucho mayor que el percibido a simple vista; éste es el arma principal y el canal único de transmisión de valores bajo los que una sociedad pretende fundar bases de justicia. Y es la trascendencia de la política social la que debe transformarse en el eje del crecimiento económico, y su papel fundamental como protectora de los derechos básicos del ciudadano⁵.

⁵ Mencionado por W Drozdick "Poor Nations may not buy trade talks". Washington Post Foreign Service, 15 de Mayo de 2001

Hay desigualdad en el acceso a una educación de buena calidad en América Latina. Este es uno de los puntos más serios hacia el futuro sobre todo. La educación es también la gran promesa de movilidad social en América Latina, pero sucede que de acuerdo a un estudio muy importante del BID en la materia⁶, sobre quince países de América Latina, el 10% más rico de la población tiene trece años de escolaridad promedio y el 30% más pobre tiene de cuatro a cinco años de escolaridad promedio. La brecha de escolaridad son nueve años, si a eso se le agrega la calidad de lo que reciben en unos y otros, el problema aún es más complicado, entonces resulta que en el campo de la educación tenemos una brecha de desigualdad que va a retroalimentar las otras brechas de desigualdad, así los jóvenes llegarán con distintos cargamentos educativos al mercado de trabajo, unos van a conseguir trabajo y otros no y los salarios van a ser absolutamente distintos.

En la nueva discusión internacional, educación y salud son consideradas hoy dos motores del crecimiento. Esto se resume en un término discutible: capital humano. Si un país invierte en su capital humano está invirtiendo en un capital que es decisivo para el crecimiento. Es tal nuestro nivel de atraso en términos de pobreza que las inversiones que hagamos en materia social tienen un intervalo tan amplio de rentabilidad, de tasas de retorno sobre la inversión y de productividad, porque estamos partiendo de niveles absolutamente bajísimos; que existen hoy día estudios contundentes llevados a cabo por la Organización Mundial de la Salud, donde se muestra por ejemplo que un año más de escolaridad reduce la tasa de mortalidad infantil en un 9 por mil, ahorrando al mismo tiempo recursos muy importantes en salud curativa, etc.

Desigualdad

Cuando nosotros hablamos de desigualdad ¿de qué estamos hablando? Estamos hablando de distintos tipos de desigualdades. Hay desigualdad en América Latina en la distribución de los ingresos; pero hay desigualdad también en América Latina en el acceso a activos productivos, en ser propietario de una parcela de tierra para poder producir o tener acceso a un bien de capital; el coeficiente de gini de acceso a activos productivos es peor todavía que el coeficiente de gini de desigualdad en los ingresos.

⁶ ECLAC, Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean, 2008.

Hay desigualdad en América Latina, en el acceso al crédito. En América Latina existen en este momento sesenta millones de pequeñas y medianas empresas, que generan ciento cincuenta millones de empleos, son la principal fuente de generación de empleos de América Latina y paradójicamente manejan sólo el 5% del crédito que circula en el sistema financiero. Esto es realmente serio; ya que si analizamos con detenimiento el escenario del cual hablamos; son precisamente este tipo de empresas (Pymes); las que en tiempos de crisis optan como prioridad por mantener su personal (capital humano) y recortar presupuesto en otras áreas de gasto o inversión (capital físico y financiero), evitando efectos de desocupación masivos como sucede en países desarrollados donde las grandes compañías debido a su magnitud no permiten cuantificar el valor en su capital humano ni son conscientes del gran costo social que generan los despidos masivos como primera medida ante escenarios de crisis. Sin lugar a dudas es en la pequeña y mediana empresa donde es posible generar entornos de trabajo en los que se ponga énfasis en el desarrollo de capacidades personales, habilidades, desde una óptica íntegra de las personas; que permita valorizar la dignidad humana y por medio de esto ser consciente de los efectos positivos (externalidades positivas) que son generados para el conjunto de la comunidad.

Si prestamos atención a nuestro país; quizás podamos identificar algunas de las falacias que son causa a las que todos de alguna manera u otra alimentamos sin ser totalmente consciente de ello.

La primera falacia es la que opone la política económica a la política social. Lo único importante sería la política económica. La política social sería una especie de concesión a los políticos para que puedan armar sus clientelas electorales. El camino correcto debería ser inverso al de la falacia, integrarlas.

Políticas económicas que sean sociales, y políticas sociales que sean económicas. La educación y la salud por ejemplo son políticas sociales y al mismo tiempo macroeconómicas. Otro ejemplo de una política integrada es el micro-crédito. Abriendo seriamente las posibilidades de micro-crédito para pequeños productores rurales y urbanos. El Grameen Bank logró sacar de la pobreza extrema a casi 4 millones de campesinos, en uno de los países más pobres del mundo como Bangladesh. La política socioeconómica tiene altos impactos macroeconómicos, porque rehabilita las capacidades productoras de muchísimas personas que sin una ayuda crediticia mínima no podrían ingresar en los circuitos productivos, y al mismo tiempo tiene importantes efectos sociales.

Para descalificar a la política social o a un programa social hay una palabra de moda en la Argentina. Eso es “asistencialismo”. El asistencialismo aparece como opuesto a políticas estructurales, a políticas que crean trabajo, oportunidades productivas. Corresponde profundizar en esta supuesta antinomia.

El llamado asistencialismo es en realidad un mandato ético. Mandato ético que viene desde los orígenes más básicos de la civilización. Ayudar urgentemente es decisivo, porque la pobreza, produce daños con frecuencia irreversibles. El hambre mata. Si no se presta ayuda inmediata, los efectos sociales pueden ser devastadores. Por otra parte no hay ninguna incompatibilidad entre ayudar ya, y al mismo tiempo tratar de generar oportunidades de trabajo, es un falso dilema. “La habilidad de una política social virtuosa, está en tratar de hacer ambas cosas integradamente. En lograr ayudar y al mismo tiempo generar capacitación, habilidades, acceso a tecnologías de producción básicas y a crédito”⁷.

Una tercera falacia es la opone estado y sociedad civil. Pareciera que el tema social es del Presidente del país, que hay que optar en una dirección o en otra. Las políticas públicas tienen una responsabilidad central, pero la sociedad civil a través de expresiones como, el voluntariado, la responsabilidad social empresarial, tienen un rol fundamental que en nuestras sociedades está desvalorizado. Así entre otros aspectos, el voluntariado significa muchas cosas en una sociedad, significa poner en el centro de la mesa el principio de la solidaridad. Las organizaciones voluntarias y las fundaciones empresariales buscan a su vez la articulación estrecha con las políticas públicas para poder potenciar su propio esfuerzo.

Otra falacia es considerar a los pobres como un objeto y no un sujeto como sucede en los típicos programas gubernamentales para la población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza. Los éxitos mayores en política social no son los programas para los pobres, sino son los programas que creen en los pobres y los empoderan. El mismo Yunus⁸, ya en 1975, advertía sobre esta falacia en no reconocer a quienes realmente son los pobres; debido a que en aquel tiempo el

⁷ Mencionado por Kliksberg, Bernardo, en Conferencia Organizada por el Banco Central de Venezuela, Febrero de 2000, Caracas, Venezuela.

⁸ Fundador del Banco Grameen en Bangladesh.

desarrollo se creía venía ligado de forma inexorable al crecimiento económico general, por lo que los esfuerzos de los economistas se veían orientados a la tarea de detallar los procesos de desarrollo y la prosperidad, pero muy raramente llegaban a reflexionar sobre la evolución de la pobreza y el hambre. Esto explica en muchos casos el fracaso de innumerables programas de atenuación de la pobreza, donde se mezclaban a pobres y a no tan pobres, y donde a fin de cuentas los menos pobres acababan expulsando de los beneficios de dicho programa a los “realmente pobres”. Cuando se pasa de la falacia de ver a los pobres solamente como objetos y se encara seriamente el tema de la participación comunitaria, y no se subestima a la población que vive en dicha situación, se respeta su cultura y se hace lo que hoy recomiendan nuevos estudios, invertir en capacitación de los líderes de organizaciones pobres, es posible obtener desarrollos potentes.

Hasta ahora he presentado los aspectos visibles y externos que de cierta manera podrían servir de objetivos para el conjunto de políticas públicas aplicadas en los distintos niveles de toma de decisión que hoy en día son responsables de llevar el rumbo del progreso de nuestro país y de los países vecinos que comparten la misma situación estructural en su población. Sería el momento adecuado entonces de preguntarnos, ¿hacia dónde apuntan, cuál es el horizonte hacia el que se dirigen estas decisiones; y aún más importante aún, qué es lo que debe guiarnos en este camino?.

La respuesta puede parecer algo ilusoria a primera vista, pero si nos detenemos un momento a reflexionar, quizás nos demos cuenta que es el elemento más palpable y que todo ser humano es capaz de poseer; transformándolo a su vez individualmente en agente decisorio del rumbo hacia el desarrollo humano. Estamos hablando de la “ética”. En este marco cabe replantearnos, ¿qué tipo de sociedad queremos?, ¿qué valores son irrenunciables?, ¿qué valores deberían ser un marco de referencia obligado en el diseño de políticas públicas?.

Enfrentar los problemas éticos, y abrir el debate eludido por las falsas coartadas, llevará probablemente al rescate entre otros, de los valores que deberían orientar los esfuerzos hacia el desarrollo:

-La pobreza es intolerable. La pobreza nos es un problema individual. Cuando una de cada dos personas es pobre, evidentemente hay problemas del contexto que están creando esa situación. Que haya o no pobreza depende de las sociedades organizadas.

_Se plantea que las desigualdades son inevitables, son una especie de ley de la naturaleza. Formarían parte del proceso de modernización de una sociedad, cuando en realidad están influidas por factores como las políticas públicas implementadas, y las actitudes culturales prevalecientes frente a la inequidad.

_Se plantea que la solidaridad es una especie de anacronismo, un valor premoderno. Que debe darse el máximo énfasis al individualismo, y que cada uno debe hacerse responsable por sí mismo cuando en realidad somos todos responsables los unos por los otros, y esto es probado ya en la tan conocida Teoría de los Juegos perfeccionada por John Nash. La insolidaridad es contraria a la dignidad humana.

_Es necesario superar todas las formas de discriminación activamente subsistentes aun en la región, como las que ejercen contra las mujeres, los aborígenes, los grupos afroamericanos, los discapacitados, las edades mayores, y otras.. Corresponde a todos los seres humanos el pleno respeto, y los mismos derechos.

_Se necesita una solidaridad, que respete profundamente la cultura de los pobres, sus valores, que abra espacios al fortalecimiento de sus propias organizaciones, y al crecimiento de su autoestima. La constitución de sociedades democráticas estables, y activas, requiere de la construcción de ciudadanía. Uno de sus componentes centrales es la restitución de los derechos a oportunidades productivas y de desarrollo que son negados por la pobreza.

Índice de desarrollo humano (idh)

Tal como hemos mencionado antes, el “Desarrollo Humano tiene que ver con ampliar las opciones de las personas para que tengan una vida larga, saludable y creativa. Tiene que ver con luchar contra la pobreza pero también tiene que ver con vivir una vida digna. El objetivo debe alcanzarse a diario y es en definitiva la libertad humana”⁹.

⁹ Mencionado por Mahbub ul Haq, Fundador del Informe sobre Desarrollo Humano, PNUD.

El líder y fundador de este nuevo paradigma que formalmente pudo materializarse en 1990 con la publicación del primer Informe sobre Desarrollo Humano por el PNUD; Mahbub ul Haq, expresaba su descontento por la insatisfacción frente a la generalizada utilización de indicadores como el ingreso nacional como indicador de bienestar de un sistema social ya que se concentraba en algo más bien ajeno a la vida humana (productos básicos, bienes) y no en las personas, su vida y libertad.

El informe sobre Desarrollo Humano se publicó por primera vez en 1990 con el único objetivo de poner a las personas y no a los mercados en el centro del proceso de desarrollo. Este es un informe independiente, encargado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), con el objeto de reflejar la calidad de la vida humana; no en términos de niveles de ingreso sino en términos de la manera en que éste es utilizado. El Informe sobre Desarrollo Humano pone énfasis constantemente en la desigualdad como uno de los principales desafíos del desarrollo; como barrera al crecimiento; fuente de conflictos y trastornos sociales que usualmente son raíces de la violencia social; factores que pueden o no ser atenuados por tendencias mundiales como la globalización. Trataremos más adelante este tema en profundidad, pero a mera mención, reconocemos como factor positivo el impulso en la eficiencia y el dinamismo de la economía mundial, y a su vez como factor negativo el efecto de exclusión de ciertos grupos de personas con la misma rapidez con la que incorpora a otros (véase en CAPÍTULO III: LA CALIDAD DEL CRECIMIENTO, EL CRECIMIENTO DESMEDIDO”).

El Índice de Desarrollo Humano (IDH) forma parte del Informe Anual sobre el Desarrollo Humano. En él se clasifica a la mayoría de los países del mundo en función de tres necesidades humanas básicas: salud, educación e ingreso. Así, El IDH mide tres dimensiones básicas del desarrollo humano: (1) tener una vida larga y saludable, estimada por la esperanza de vida al nacer; (2) poseer los conocimientos necesarios para comprender y relacionarse con el entorno social, estimado por el nivel de alfabetización y matriculación combinada; (3) poseer los ingresos suficientes para acceder a un nivel de vida decente, estimado por el ingreso familiar per cápita.

Antes de calcular el IDH es necesario crear un índice para calcular cada uno de sus tres componentes –esperanza de vida, educación y PIB–. Se seleccionan valores mínimos y máximos (se toman los establecidos por el PNUD en el informe mundial) respecto de cada uno de los tres indicadores.

El rendimiento de cada componente se expresa como un valor entre 0 y 1 aplicando la siguiente formula general:

$$\text{Índice del componente} = \frac{\text{valor efectivo} - \text{valor mínimo}}{\text{valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

Los valores máximos y mínimos establecidos por el PNUD son los siguientes:

INDICADOR	VALOR MAXIMO	VALOR MINIMO
Esperanza de vida al nacer (anos)	85	25
Tasa de alfabetización de adultos (%)	100	0
Tasa bruta combinada de matriculación (%)	100	0
PIB per capita (dólares PPC)	40,000	100

Después de obtener el índice de cada dimensión, se calcula el IDH como simple promedio de los índices de los componentes.

El IDH para la Argentina al año 2005(último registro) es de 0.869, lo que pone al país en el puesto 38 dentro de un ranking de 177 países.

Índice de Desarrollo Humano para Argentina en 2005

IDH	Experanza de Vida al Nacer (años)	Índice de Alfabetización de Adultos (% desde los 15 años)	Tasa bruta combinada de matriculación para educación primaria, secundaria y terciaria(%)	PBI PerCápita (U\$S)
1.Islandia (0,968)	1.Japón (82,3)	1.Georgia (100,0)	1.Australia (113,0)	1.Luxemburgo (60,2)
36. Hungría (0,87)	48.Quatar (75,0)	25.Mongolia (97,8)	25.Latvia (90,2)	45.T. y Tobago (14,6)
37.Polonia (0,87)	49.Oman (75,0)	26.Rumania (97,3)	26.Portugal (89,8)	46.Lituania (14,49)
38.Argentina (0,869)	50.Argentina (74,8)	27.Argentina (97,2)	27.Argentina (89,7)	47.Argentina (14,28)
39.Emiratos (0,868)	51.Ecuador (74,7)	28.Israel (97,1)	28.Israel (89,6)	48.Polonia (13,84)
40.Chile (0,867)	52.Bosnia (74,5)	29.Chipre (96,8)	39.Hungría (89,3)	49.Latvia (13,64)
177.Sierra Leona (0,33)	177.Zambia (40,5)	139. Burkina Faso	172.Níger (22,7)	174.Malawi (667)

Fuente: PNUD Informe de Desarrollo Humano 2005

CAPÍTULO II:

El mercado laboral; la desocupación prolongada, la sociedad y las políticas públicas

Presentaremos en este capítulo una mirada hacia el mercado laboral analizado de forma sistemática y estructural; pero partiendo y sin sacar la mirada del lado visible y palpable del asunto; que es la desocupación y las graves consecuencias que ésta trae para el conjunto de la sociedad y para las personas residentes en un grupo en particular.

La realidad puede proporcionarnos varios elementos de juicio para adentrarnos en un enfoque más cercano al escenario social saldo de más de medio siglo de medidas políticas mal orientadas y esfuerzos desperdiciados en todo el continente latinoamericano; que han alimentado el gran flagelo de la pobreza y los enormes cambios en la estructura social producto de desocupación persistente.

Debemos reconocer a la desocupación como un grave problema económico y social. Pero al mismo tiempo no podemos dejar de verlo como una cuestión ética. No sólo implica no percibir una remuneración, causa daños muy graves a las personas en aspectos vitales que resultan no ser recuperables de inmediato si después aparecen las oportunidades. Son muchos los estudios ya realizados sobre este problema, y analizaremos más abajo algunos de ellos; pero sin duda es de particular importancia aquel llevado a cabo por el Premio Nobel Robert Solow¹⁰; y es sobre la conclusión de dicho trabajo donde quiero anclar este primer acercamiento para desarrollar más a

¹⁰ SOLOW Robert, "Mass unemployment as a social problem". En Bassu, Pattanaik, y Suzumura. Choice, welfare and development. Clarendon Press, Oxford, 1995.

fondo el resto de los temas que lo complementan y luego esbozar una mirada estructural hacia el mercado laboral Argentino y su evolución durante los últimos diez años de historia.

Solow realiza una fuerte crítica a los economistas ortodoxos en el sentido de que dicha ortodoxia, supone que los desocupados por períodos prolongados van a buscar activamente trabajo, van a bajar sus pretensiones salariales, y se alcanzará un nuevo equilibrio en el que encontrarán trabajo, como si fuera un simple juego de oferta y demanda. Solow demuestra que encuestas sociológicas de análisis de los ocupados muestran ciertas tendencias reiteradas.

De hecho, cuando la desocupación se extiende en el tiempo, el desocupado ve absolutamente afectada su autoestima, ve en riesgo su propia dignidad humana, en un aspecto totalmente básico como es la inclusión social a través del trabajo y eso lleva a que en lugar de buscarlo reiteradamente en el mercado, después de cierto tiempo abandone la búsqueda por completo porque no soporta, cuestión de psicología social, ser rechazado una y otra vez y sabe que la probabilidad de no ser rechazado es muy baja, entonces aparece esa estadística cada vez, desgraciadamente, más importante en las encuestas ocupacionales de América Latina, que son los que ya se han retirado del mercado de trabajo.

No se retiraron porque hayan encontrado alguna manera providencial de subvenir sus necesidades económicas, sino por la desesperanza absoluta y por este fenómeno, expresa Solow: “ los desocupados por largos períodos, en lugar de como suponen los economistas ortodoxos, de multiplicar sus contactos, -para llamarlo de algún modo- activar sus relaciones sociales para ver si aparecen trabajos, lo que hacen es retraerse socialmente, se aíslan y se encierran porque tienen vergüenza de no tener la carta de identidad fundamental de nuestras sociedades que significa la inclusión a través del trabajo. Los daños son muy profundos y las políticas sociales de avanzada, cuando se trabaja con altas tasas de desocupación previas, lo que se está tratando de hacer es además de reciclar en términos de adquisición de nuevas habilidades que permitan acceder a nichos nuevos en el mercado de trabajo; se hace un trabajo fundamental de carácter psicológico social, se trabaja en grupos para tratar de mejorar la autoestima que fue seriamente dañada”¹¹.

¹¹ KLIKSBURG, Bernardo (2000), “Diez Falacias sobre los Problemas Económicos y Sociales de América Latina”, Conferencia Organizada por el Banco Central de Venezuela, Febrero de 2000, Caracas, Venezuela.

Estos daños profundos, esta sensación de resentimiento visceral que una parte importante de los jóvenes de América Latina tienen contra sus sociedades porque no les han abierto la mínima oportunidad, están en la raíz de la violencia urbana que aparece, en forma creciente, en muchas ciudades de América Latina, son daños irreparables. No hay paciencia como argumento que pueda enfrentar las realidades de la irreversibilidad de la pobreza.

Estudios recientes aquí en nuestro país desafortunadamente ratifican la tesis de Solow, porque nuestro país es un laboratorio vivo de todo eso. Un estudio dirigido por el Lic. Juan Tausk de la Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires tomó una muestra de personas desocupadas en su mayoría por varios años, tal como el pequeño modelo que pretendo mostrar más abajo enfocado en la Provincia de Mendoza y en ciertas comunidades en especial. Con tasas de desocupación tan altas durante un período histórico tan extenso es una población muy significativa. Trató de registrar qué pasa con ellos actualmente. Encontró que más del

70% tiene una serie de problemas muy importantes, junto a las carencias materiales. Entre ellos una reducción severa de la autoestima, una tendencia muy fuerte a un mecanismo muy perverso de razonamiento que es considerar que ellos mismos fracasaron, que su fracaso es una culpa personal. No es real dado que en la Argentina hubo una tasa de desempleo del 13 al 22% en los 90, y hubo una brutal pérdida de oportunidades productivas por las políticas aplicadas. Sin embargo, es muy usual que las víctimas se sientan culpables ante las consecuencias graves de su desocupación. La investigación dice finalmente que tienen tendencia a autodestruirse y a destruir sus familias, o sea, esta situación de estrés extremo explota en muchos casos a través de las peores conductas posibles.

Otra expresión de la pobreza es la familia en riesgo. Quizás la mayor víctima de lo que ha sucedido en la Argentina y en América Latina, es esta unidad silenciosa, invisible, que no aparece mayormente en las estadísticas, muy poco en los periódicos, que se llama la familia. Qué le pasa a la familia en situaciones de desocupación prolongada y de pauperización rápida. La familia no es un dato menor. Investigaciones recientes indican que la familia bien articulada es un motor del desarrollo económico, es un pilar de la estabilidad democrática, influye terminantemente en el

rendimiento educativo de los chicos, es decisiva para la inteligencia emocional, es una gran red de protección social, y cumple todo tipo de funciones macroeconómicas y sociales.

Las familias están sufriendo mucho por el impacto de la pauperización y el desempleo prolongado. Una parte de las familias más humildes, y algunas de los estratos medios fueron destruidas por la pobreza. Normalmente el cónyuge masculino dejó la familia, y quedaron las madres solas, pobres jefas de hogar que son uno de los héroes mayores del escenario histórico latinoamericano de los últimos años peleando para defender las bases de la familia en condiciones de vida muy dura. Cerca del 30% de los hogares de toda América Latina pertenecen actualmente a este estrato social.

Cuando la situación familiar es muy tensada, aumenta según informan las investigaciones, la violencia doméstica. Es uno de los desvíos más perversos. En Argentina desgraciadamente hay indicadores significativos en esta orientación. Asimismo, ha aumentado fuertemente la tasa de renuencia de los jóvenes a formar familias. Parejas jóvenes que quisieran formar familias, no las forman ante las incertidumbres económicas muy agudas. Eso establece una de las desigualdades más profundas que hay en nuestra sociedad casi no abordada desde el punto de vista científico, la inequidad en el derecho a formar una familia. Las condiciones objetivas relativizan ese derecho y sólo queda al alcance de un sector de la sociedad.

La última cara de la pobreza estructural a causa de la desocupación prolongada ocupa hoy el centro de preocupación colectiva en todo el continente, con toda razón, es el ascenso de la criminalidad. En América Latina y en Argentina las investigaciones permiten señalar varias correlaciones estadísticas muy sólidas. Hay una correlación estadística entre criminalidad joven y desocupación juvenil; es una correlación totalmente robusta. Una segunda correlación es entre familias desarticuladas y criminalidad. Hay estudios muy amplios en los Estados Unidos. Sobre 60 mil jóvenes delincuentes, 2/3 partes vienen de familias con un solo cónyuge al frente. Porque la familia, además de todas sus funciones, es la principal unidad preventiva del delito con que cuenta una sociedad. Si la familia funciona, hace su trabajo de transmitir los valores éticos fundamentales, y los ejemplos de conducta, eso va a ser decisivo, en igualdad de condiciones, en la conducta de los jóvenes. La desarticulación de la familia por la pobreza, incide en la tasa de criminalidad.

La desocupación causa daños irreversibles, sobre todo cuando la misma es sostenida en el tiempo. Con respecto a este punto existen múltiples teorías que pueden servirnos para realizar un análisis de los factores que explican la existencia de persistencia en la desocupación en las distintas regiones de la Argentina, tanto desde una perspectiva agregada del mercado de trabajo como desde un enfoque hacia grupos particulares de personas.

El mercado de trabajo argentino se caracterizó en la década de los noventa por una explosiva tasa de desocupación. Este fenómeno fue observado en la mayor parte de los aglomerados oficialmente relevados. Además, el aumento de la desocupación afectó a los diversos sectores de la población de manera generalizada.

Solía argumentarse que este flagelo era el costo pasajero de las transformaciones estructurales encaradas por el Estado argentino desde finales de la década de los ochenta y que formaban parte de un proceso complejo de desarrollo, por lo que se debía tener “paciencia”. En particular, en el bienio 1990-1991 se aceleraron las reformas (apertura unilateral de la economía, reducción de la inflación y privatización de empresas públicas). Si bien los efectos directos de estas políticas fueron ampliamente negativos en términos de la dinámica del mercado de trabajo, la argumentación oficial sostenía que los efectos serían pasajeros y que rápidamente con la reducción de la inflación y la recuperación del crecimiento económico el mercado de trabajo retornaría a una situación más “aceptable”.

Esa visión se sostenía en la idea de que los efectos del “shock” producido por las reformas estructurales tendrían consecuencias sólo transitorias en el mercado de trabajo. Es decir, se suponía que los efectos de esos shocks no serían persistentes.

El mercado de trabajo argentino y de los países latinoamericanos muestra un fenómeno que se conoce como “histéresis”. Este concepto, proveniente de las ciencias naturales, refleja el hecho de que luego de desaparecidas las causas que generan un determinado fenómeno la situación no vuelve a su estado anterior sino que el fenómeno se mantiene en el tiempo (persiste). En el caso que discutimos aquí, luego de terminado el shock anti-inflacionario y privatizador, la elevación del desempleo causada por él, no desaparece sino que tiende a permanecer.

2.1 Histéresis

El concepto de histéresis, introducido en el ámbito de la Economía Laboral por Phelps (1972), y más tarde usado por Blanchard y Summers (1986), muestra situaciones donde los shocks regulares tienen efectos permanentes o muy persistentes.

Desde una perspectiva agregada del mercado de trabajo, el fenómeno de la persistencia en el desempleo puede ser comprendido intuitivamente como un lento ajuste dinámico de la economía hacia su nivel de desempleo de cuasi equilibrio o como un cambio endógeno en la tasa misma de desempleo de cuasi equilibrio bajo la influencia del sendero previo de desempleo. En ambos casos, el desempleo es visto como “time dependent” o dependiente de su evolución.

Dado que el concepto de “persistencia” quiere decir diferentes cosas para diferentes personas, Arrufat, Díaz Cafferata y Figueras (1998) tratan de aclarar la cuestión señalando que el primero se utiliza usualmente para señalar que la tasa de desempleo se estabiliza en un alto nivel o que la tasa, en un momento del tiempo, depende de los valores pasados de la misma variable.

El segundo es de carácter econométrico y está asociado con la existencia de raíces unitarias en las series de tiempo. Esto puede interpretarse a partir de la siguiente expresión:

$$u_t = a.u_{t-1} + e_t \quad 12$$

Donde $t u$ es la tasa de desocupación corriente y $t e$ es un término de error con un valor esperado igual a cero y varianza constante. El coeficiente $a \geq 0$ expresa la fuerza del efecto de persistencia.

Ahora bien, Nickell¹³, en su teoría, al pensar el problema de la persistencia de la desocupación en diversos grupos de personas, suele plantearse que los períodos de desempleo se

¹² Fuente: PANIGO, Damián (2003), “La Persistencia del Desempleo en la Argentina”, Documento de investigación de CEIL-CONICET, Universidad Nacional de La Plata, Buenos Aires, Argentina.

encuentran interconectados, de manera que aquellos que han estado desempleados en el pasado estarán, con mayor probabilidad que otras personas, desempleados en el futuro. Esto es lo que se conoce como dependencia de estado.

A las causas de desempleo permanente para grupos de personas mencionadas al inicio del capítulo; sería importante agregar otras provenientes de estudios prominentes sobre el tema, que incluso pueden ayudarnos y presentan cierta correlación con el concepto econométrico de histéresis antes presentado. Teorías como la de Heckman y Borjas (1980); quienes demuestran que las experiencias de desempleo pasadas pueden cambiar preferencias, precios y/o presiones que ayudan a determinar el desempleo corriente. Agregan que también puede ocurrir que las empresas estimen la productividad de los trabajadores a partir de su historia de desempleo, de manera que a los trabajadores con una historia de movilidad laboral y desempleo pueden ofrecerle trabajos menos seguros, porque ellos pierden su experiencia laboral o su capital humano mientras están desempleados o porque su experiencia de desempleo es utilizada por la empresa como una señal de que su productividad es baja.

Incluso una visión más allegada y emparentada a la ortodoxa, no deja de escapar a este círculo vicioso del desempleo. Estudios como los llevados a cabo por Phelps en 1972 y Pissarides en 1992¹⁴ exponen que el desempleo sostenido en el tiempo ejerce una fuerza sobre las personas en esta situación que los lleva a disminuir su salario de reserva con el paso del tiempo, donde se lograría en la ortodoxia un nuevo equilibrio de empleo. El problema es que esta pauperización y desvalorización personal del capital humano obliga a los individuos a aceptar trabajos de peor calidad que son más probables de ser destruidos y por esta razón son más propensos a experimentar desempleo en el futuro.

¹³ NICKELL, S. (1979), "Educational and lifetime patterns of unemployment", *Journal of Political Economy*, 87, pp. 117-31.

¹⁴ PISSARIDES, C. A. (1992), "Loss of skill during unemployment and the persistence of employment shocks", *Quarterly Journal of Economics*, 107, pp. 1371-91.

2.2 El mercado Argentino, un enfoque estructural

La vinculación entre los cambios estructurales y el deterioro de la situación social a fines del siglo XX en la Argentina, forman una idea de fuerza ampliamente aceptada. Entre sus causas funcionales, el problema tiende a ser explicado por la volatilidad económica que ha experimentado el país y la debilidad institucional del Estado. En cualquier caso, podemos reconocer como causa más estructural la falta de un programa estratégico de desarrollo capaz promover un crecimiento relativamente estable e integrar al país al escenario de una economía globalizada.

Este deterioro ha dejado en evidencia un mercado de trabajo heterogéneo en cuanto a su funcionamiento interno y a las oportunidades de movilidad ocupacional y social que genera. Este deterioro es citado desde varios puntos de análisis en términos de heterogeneidad sectorial (empleos en el sector formal o el sector informal) o en términos de precariedad laboral (empleos registrados y estables o empleos precarios o inestables) o en términos de desajuste entre la calificación demandada de los nuevos puestos y la calificación de la fuerza de trabajo. En cualquier caso, la calidad del empleo creado constituye un indicador importante para evaluar los desequilibrios del mercado de trabajo o, incluso, llamar la atención sobre la existencia de mercados que funcionan de manera segmentada.

La salida del modelo de la convertibilidad y la reactivación económica y ocupacional ulterior a la crisis de dicho modelo generan un conjunto de interrogantes relevantes en cuanto al actual comportamiento y las perspectivas que presenta este mercado de trabajo. Es evidente que los datos oficiales sobre crecimiento de la actividad, el empleo y la ocupación horaria resultan positivos y promisorios. Ahora bien, es necesario adoptar otra óptica de este promisorio escenario, a fin de detectar en qué medida la recuperación económica está implicando un cambio en el funcionamiento del mercado de trabajo; y de que manera se están produciendo alteraciones en términos de calidad del empleo y en la estructura del desempleo; a fin de obtener una imagen real de la estructura de la fuerza laboral en el país como componente fundamental del esquema social hoy día vigente, y cómo este ha sido alterado y afectado debido a la inconsistencia y mal manejo de las políticas públicas orientadas a encauzar el crecimiento económico hacia objetivos ajenos a la búsqueda de un desarrollo sustentable; vinculando de forma estrecha y resaltando como factor fundamental del

problema la falta de reconocimiento del rol crucial que juegan las economías regionales en la vastísima diversidad social y económica del país.

De esta manera, para realizar el siguiente análisis, vamos a partir de la hipótesis apoyada anteriormente por el concepto de “histéresis” del mercado laboral producto de los efectos de los grandes desequilibrios vividos durante la década de los 90¹⁵, y que a pesar de la recuperación económica y laboral, se mantiene vigente un mercado de trabajo segmentado en cuanto a sus rasgos estructurales y modos de funcionamiento.

Los sectores de la población participan de la necesidad de un trabajo o empleo, ubicados en espacios económicos y sociales particulares, lo cual implica la existencia de muy distintas posibilidades de acceso a recursos y capacidades de realizar logros de desarrollo a partir del trabajo. Sobre esta desigual estructura de oportunidades, parece emerger una realidad social globalizada sometida a un proceso que opera en dos direcciones: a) un mayor desarrollo técnico puesto al servicio del desarrollo personal a favor de unos pocos privilegiados que pueden hacer del trabajo una fuente de realización personal; y b) una multiplicación de las economías de la pobreza en donde el trabajo es para una gran mayoría requisito de subsistencia y fuente de explotación o de auto explotación forzada. Estos procesos abren el escenario del trabajo a un estallido de mayores desigualdades en un orden social cada vez más polarizado; que tienen como factor común la falta de inversión en políticas de apuesta al desarrollo y creación de capital humano (acceso a la educación y salud principalmente), capaces de sustentar y seguir el crecimiento tecnológico para lograr una mayor inclusión a la oferta laboral tomando ventaja del crecimiento globalizado a veces desmedido.

Ahora bien, intentaremos proponer una segmentación ocupacional que contemple como premisa la polarización en las oportunidades laborales que surge de la estructura social y se

¹⁵ A la luz de la investigación histórica, si bien parte del deterioro se vincula con las políticas emprendidas durante los noventa, tal situación corresponde ser ubicada en el contexto más amplio de la decadencia que durante más de 30 años caracterizan al capitalismo argentino. Este diagnóstico presenta amplia coincidencia desde programas y espacios de investigación que sostienen paradigmas divergentes, tales como FIEL (2001), PNUD-Argentina (PNUD, 2002), el Observatorio de la Deuda Social - UCA (Salvia, y Tami., 2004), PIETTE-CEIL (Neffa, Battistini, Panigo y Pérez, 1999), OIT-MTESS (Monza, 1995), UNGS (Altimir y Beccaria, 1999); CEDLS (Gasparini, 2005). En igual sentido, los hallazgos y las conclusiones alcanzadas por Grupo Cambio Estructural y Desigualdad Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani (FCS/UBA) (Salvia, 2005).

reproduce en los comportamientos e intercambios que establecen los agentes económicos y sociales. Si aceptamos que la economía tiene capacidad para generar distintos tipos de puestos de trabajo, entendiendo que esto conlleva a situaciones diferenciales para quienes los ocupan; el problema de la calidad de los puestos generados y el tipo de desempleo existente puede ser un indicador de dicha segmentación distinguiendo diferentes segmentos ocupacionales a partir del comportamiento que registran algunas variables críticas del mercado de trabajo como son empleo, protección social, salario, etc. Desde esta perspectiva, el mercado de trabajo puede ser representado a partir del funcionamiento de las condiciones, normas e instituciones sociales que rigen y estructuran espacios diferenciados dentro del conjunto de interacciones entre puestos y trabajadores; permitiendo identificar diferentes estratos ocupacionales con distintas capacidades de integración y movilidad social.

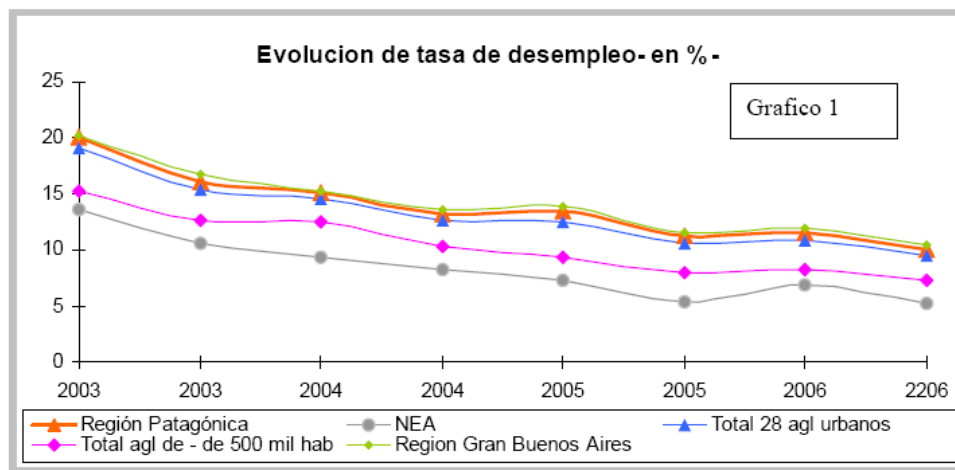
Tomando en cuenta estas consideraciones, no parece recomendable evaluar los cambios en el nivel y la calidad del empleo a través de los indicadores tradicionales del mercado laboral (actividad, empleo, desocupación, subocupación). En el mejor de los casos, tales variables pueden dar cuenta de tendencias generales, pero no de las diferentes formas y comportamientos que puede presentar el mercado laboral.

Evidencia de esto último son los resultados a los que arribaron varios estudios llevados a cabo en el país; donde resaltan que no es suficiente para hacer comparaciones y analizar el mercado de trabajo sintetizar el mismo solo a la desocupación, resultando indispensable tomar en cuenta el resto de los indicadores que reflejan el comportamiento del mercado laboral en una determinada localización geográfica; ya que resulta de igual importancia si se intentan analizar las condiciones en que se desenvuelve la oferta de trabajo, considerar también otros aspectos estructurales que hacen a esta cuestión y que al mismo tiempo son manifestaciones de los resultados del trabajo como nivel de vida, educación, salud, entre otros.

Podemos observar en nuestro país bajo la lupa de un enfoque regional, la existencia para algunas regiones de una correlación directa entre indicadores como lo son la tasa de desocupación; de pobreza y la tasa de indigencia, aunque muchas veces el estudio restringido a estas variables esconden para algunas regiones en particular los efectos estructurales sociales que impiden que las

políticas públicas puestas en vigor desde un carácter generalizador logren su objetivo, y a veces incluso provoquen efectos distorsivos para las personas afectadas¹⁶.

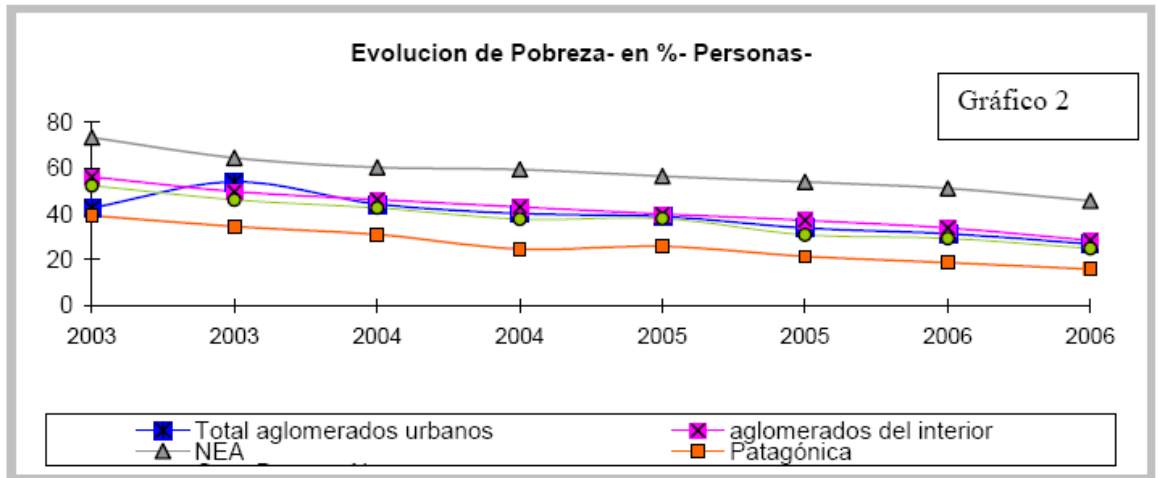
Un claro ejemplo de lo anterior es lo que sucede en el NEA donde los porcentajes de desocupación para esta región son inferiores a los del resto de los distritos expuestos, mientras que se puede verificar que otras regiones bajo estudio, como la Patagónica y Gran Buenos Aires reflejan las tasas más altas de todas las expuestas en cada uno de los periodos. Sin embargo, el NEA presenta a su vez las tasas de pobreza e indigencia más altas de todo el país. Así, una población con bajos indicadores de desarrollo humano, altas tasas de pobreza e indigencia y malos indicadores de salud y educación, mal puede ser interpretada como un lugar sin problemas laborales (tal como indicaría en este caso la tasa de desocupación) ya que estos datos antes señalados son producto de los ingresos promedio que reciben los factores productivos en la zona estudiada, entre los que se incluye el trabajo. Aquí, sin lugar a dudas existen otros factores socioeconómicos a los que no se les ha prestado atención exigiendo incorporar cuestiones mucho más profundas que hacen a las características en que se desarrolla la oferta de trabajo en cada una de las regiones estudiadas.



17

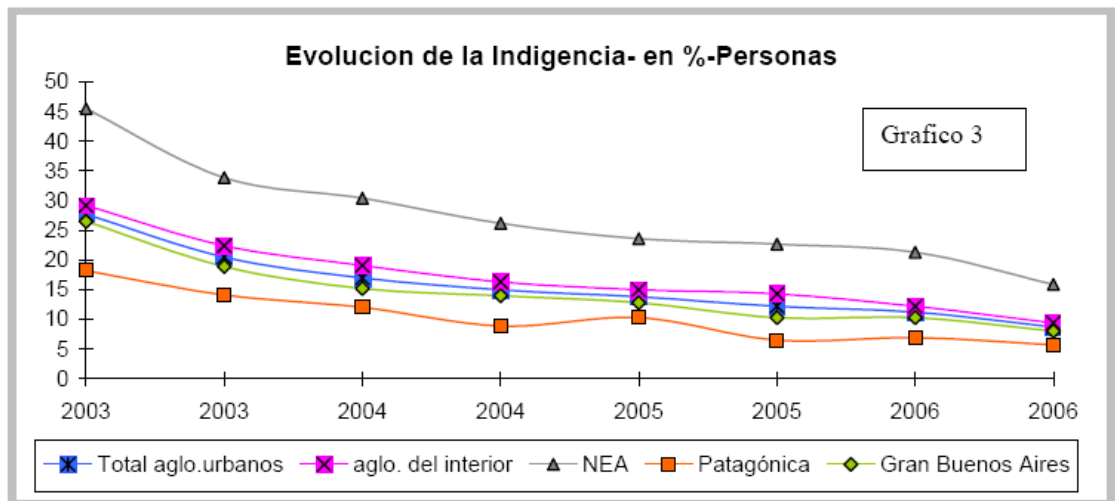
¹⁶ Aportes para el desarrollo humano de la Argentina., Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2002.

¹⁷ Extraído de: Alfonso, Elena (2005), "La Medición de las Desigualdades Regionales a Partir de Distintos Indicadores Socioeconómicos".



Fuente: elaborado con datos de EPH

18



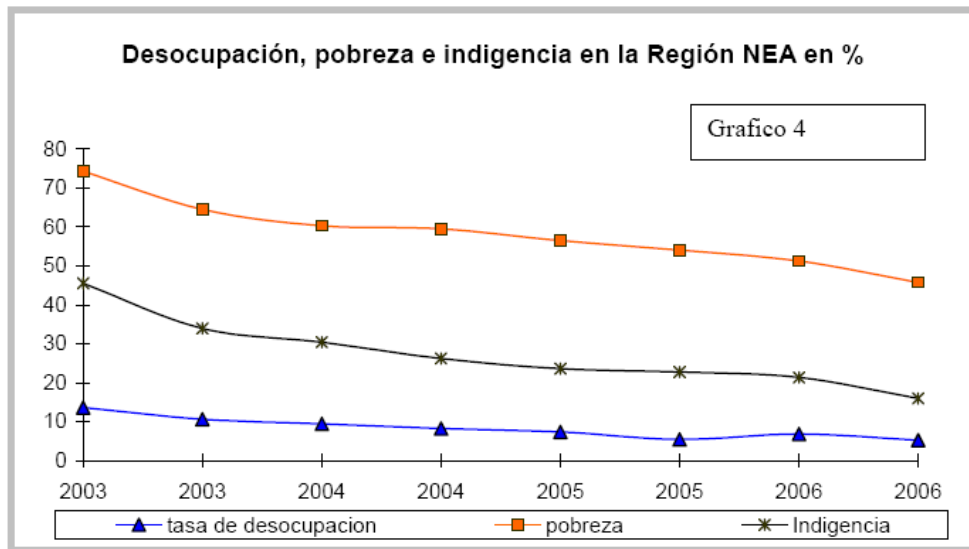
Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH

19

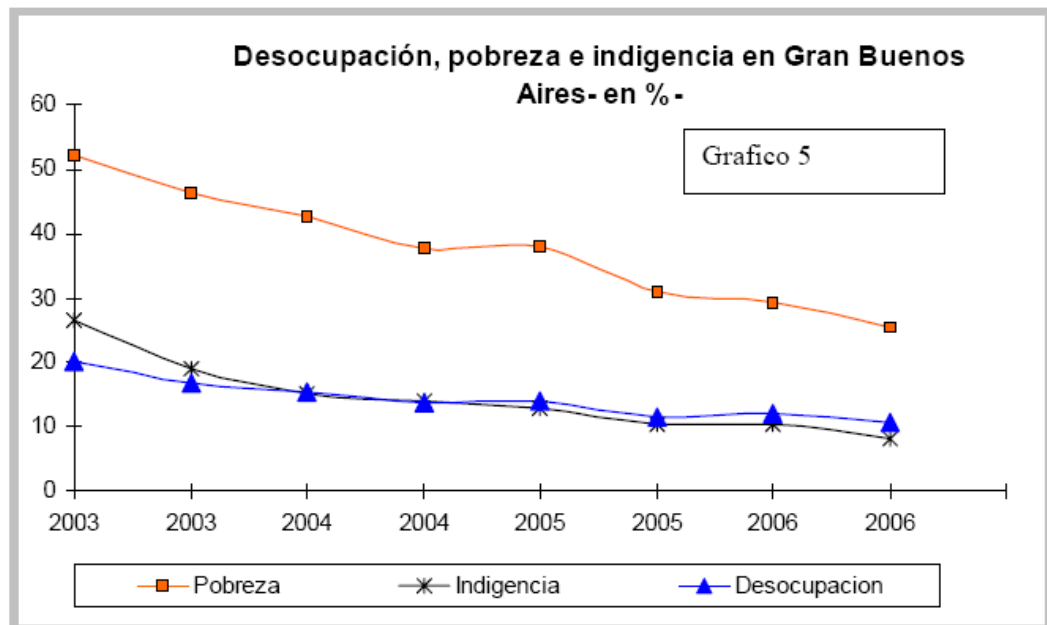
Un signo claro en cuanto a la hiper-centralización de toma de decisiones del gobierno en cuanto a la política social y económica vigente, es que este mismo estudio revela que sólo para Gran Buenos Aires y Provincia de Buenos Aires las tasas de indigencia y de desocupación son porcentualmente casi coincidentes, mientras que en la región NEA parece darse un divorcio entre estas variables.

¹⁸Ibidem

¹⁹Ibidem. Página 42



20



21

El NEA presenta los mejores indicadores en materia de bajo desempleo pero los peores en materia de pobreza e indigencia. Las razones pueden ser varias; sólo a modo de mención nombraremos algunas:

²⁰ Ibidem Página 42

²¹ Ibidem. Página 42

En primer lugar se observa una menor participación de la población con empleo, dentro de la población total en el caso del NEA, lo que podría traducirse en la existencia de una situación de mayor dependencia del total de la población con respecto a una menor cantidad relativa de personas con trabajo. Esto último significa menores ingresos promedio por habitante y menores oportunidades a una mejor calidad de vida en el caso de la región NEA. En segundo término, puede significar que en el NEA podría existir una mayor presencia de desempleo estructural y otras situaciones que hacen que la encuesta no esté captando correctamente la figura del trabajador desalentado, que es un desempleado marginal que por falta de oportunidades abandonó la búsqueda activa. Por otra parte la baja participación de la oferta de trabajo dentro de la población total, puede significar que existe un número importante de personas que tienen algún otro beneficio económico que les asegura la subsistencia y por lo tanto no ofrecen su trabajo, por lo que no son ni ocupados, ni desocupados a efectos de la captación del dato; en este último grupo podrían incorporarse a los beneficiarios de planes sociales que no realizan una contraprestación laboral y que tampoco buscan trabajo activamente.

Sin duda, esta perspectiva sobre el problema toma distancia de los enfoques que suponen un mercado homogéneo, auto regulado y en donde el desempleo se define como “voluntario” y explicado por las expectativas sobrevaluadas de la mano de obra. Estas limitaciones nos han llevado a ampliar la noción de problemas de empleo procurando medir con mayor detalle la “calidad ocupacional” que genera el desenvolvimiento económico y social al interior del mercado de trabajo.

Ahora sí, intentaremos definir a la “calidad ocupacional” en términos operativos a través de clasificar la actividad económica principal de la población económicamente activa - ampliada por la población laboralmente desalentada-, distinguiendo distintas calidades de empleo y tipos de desempleo:

- a) En primer lugar, identificamos a los empleos que se realizan en el segmento más moderno y dinámico del mercado de trabajo, siendo los mismos de alta calidad por contar con estabilidad, ingresos por sobre los mínimos de subsistencia, aportes a la seguridad social y protección legal (*empleos en el segmento primario*).
- b) En segundo lugar, reconocemos una importante porción de empleos que se desarrollan en el segmento más atrasado, escasamente regulado y más competitivo del mercado de trabajo. Se trata de empleos sin protección legal ni social, trabajos con ingresos por debajo de las

necesidades de subsistencia, o incluso, subocupaciones que se desarrollan en el marco de los programas de empleo público (*empleos en el segmento secundario*).

- c) Por otra parte, desde el interior del desempleo, se clasifica en primer lugar a aquellos desocupados que registran menor tiempo de desempleo, tengan o no experiencia laboral anterior, con alta probabilidad de ser el mismo un empleo de tipo friccional (*desempleo reciente*).
- d) Por último, identificamos a aquellos desocupados que registran un mayor tiempo de desempleo o que, si bien desean trabajar, no buscan empleo porque no creen poder encontrarlo (*desempleo estructural*).

EMPLEOS EN EL SEGMENTO PRIMARIO	EMPLEOS EN EL SEGMENTO SECUNDARIO
<p>Empleos Plenos: Ocupados autónomos con capital intensivo o en relación de dependencia con trabajo estable, de tipo registrado y con aportes a la seguridad social, que no desean trabajar más horas ni buscan otro empleo, y con ingresos totales superiores a la canasta básica familiar.</p> <p>Empleos Parciales: Ocupados autónomos con capital intensivo o en relación de dependencia con empleo pleno en términos de estabilidad, afiliación a la seguridad social e ingresos, pero demandantes de empleo y/o con deseo de trabajar más horas.</p>	<p>Empleos Precarios: Ocupados autónomos sin capital intensivo o en relación de dependencia en puestos inestables, irregulares o sin beneficios sociales pero con ingresos laborales totales superiores a la canasta básica familiar.</p> <p>Trabajos de Indigencia: Ocupados autónomos sin capital intensivo o en relación de dependencia con ingresos laborales totales inferiores a la canasta básica familiar, en su mayoría inestables, irregulares y sin beneficios sociales.</p> <p>Empleos Asistidos: Ocupados en relación de dependencia del sector público o social que no realizan aportes de seguridad social (en general reciben ingresos totales menores a la canasta básica familiar.)</p>
DESEMPLEO RECIENTE	DESEMPLEO ESTRUCTURAL
<p>Desempleo Reciente: Desocupados con experiencia laboral previa que no trabajan, desean trabajar y buscan empleo hace menos de 6 meses.</p> <p>Nuevos Trabajadores: Desocupados sin experiencia laboral previa, que se encuentran en esta condición desde su incorporación a la población activa (menos de 6 meses).</p>	<p>Desempleo Estructural: Desocupados con experiencia o sin laboral previa que buscan empleo hace más de 6 meses.</p> <p>Desaliento Laboral: Desocupados que, deseando trabajar, no buscan empleo porque no creen encontrarlo.</p>

Pasaremos bien ahora, a analizar por medio de la estructuración generada en el mercado laboral; los aspectos dinámicos del mercado de trabajo y principalmente en la determinación de los efectos de fondo producidos por el fenómeno de histéresis en el tejido social durante el período de convertibilidad e intentar vislumbrar el nuevo orden que rige la segmentación social a partir de 2002 que ya ha adquirido “memoria de histéresis” condicionando de la misma manera a la fuerza laboral.

Con posterioridad al impacto generado por la devaluación de 2002, la introducción de herramientas macroeconómicas basadas en un tipo de cambio alto, elevado superávit fiscal y relativo control inflacionario, generó condiciones internas favorables para que tuviera lugar un crecimiento económico promedio del PBI al 9% anual. Este crecimiento económico impactó en forma directa y positiva sobre el empleo, aumentando la demanda en términos absolutos y haciendo caer sistemáticamente las tasas de desempleo y subempleo. La tendencia marcada por los indicadores corrobora que esta rápida expansión del empleo se debe a que tras un acelerado incremento de la ocupación vinculada a la expansión inicial de la producción en base a la utilización de capacidad instalada ociosa, la proximidad a tasas de crecimiento sectoriales sostenibles vuelven los niveles de crecimiento del empleo a valores más próximos a las tendencias históricas a razón de la estructura productiva existente. Ese comportamiento puede entenderse en el sostenimiento de una competitividad vía costos (incluido los costos laborales), sustentada en la depreciación del tipo de cambio y en un retraso en la planificación de un crecimiento económico orientado a la expansión de la productividad.

A fin de reconocer el impacto del crecimiento económico sobre la dinámica del mercado de trabajo a continuación describiremos la evolución de la estructura ocupacional centrando el análisis en la calidad en la inserción ocupacional y la segmentación del mercado laboral.

Situación Laboral de la Población Activa Ampliada. Total Urbano EPH, 2003 – 2005

Situación Ocupacional	III 2003	IV 2003	I 2004	II 2004	III 2004	IV 2004	I 2005	II 2005	III 2005
Total Empleo	81,0	82,2	82,2	82,9	84,3	85,7	83,8	85,7	86,7
<i>Empleo Segmento Primario</i>	30,3	32,8	30,1	33,1	32,4	34,4	32,4	36,1	35,9
Empleo Pleno	24,7	26,6	24,2	27,3	27,2	28,9	27,2	31,3	31,0
Empleo Parcial	5,6	6,2	5,9	5,8	5,2	5,5	5,2	4,8	4,9
<i>Empleo Segmento Secundario</i>	50,7	49,4	52,1	49,8	51,9	51,3	51,4	49,6	50,8
Empleo Precario	19,7	20,7	21,5	21,8	22,0	23,4	24,5	24,4	24,9
Trabajos de Indigencia	25,1	22,3	25,1	23,4	25,3	23,7	22,9	21,5	22,7
Planes de Empleo	5,9	6,4	5,5	4,6	4,6	4,2	4,0	3,7	3,2

Total Desempleo	19,0	17,7	17,7	17,1	15,7	14,3	16,1	14,3	13,3
<i>Desempleo Reciente</i>	7,2	7,4	7,7	7,8	7,1	6,5	8,1	6,5	6,0
Cesantes hasta 6 meses	6,4	6,4	6,6	7,0	6,2	5,8	7,0	5,8	5,5
Nuevos Trabajadores	0,8	1,0	1,1	0,8	0,9	0,7	1,1	0,7	0,5
<i>Desempleo Estructural</i>	11,8	10,3	10,0	9,3	8,6	7,8	8,0	7,8	7,3
Cesantes más de 6 meses	8,9	7,7	6,8	6,7	5,9	5,3	5,2	5,4	5,0
Activos Desalentados	2,9	2,6	3,2	2,6	2,7	2,5	2,8	2,4	2,3
Total PEA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

Hemos presentado en el cuadro anterior la participación relativa de los diferentes segmentos ocupacionales para el empleo y tipos de desempleo correspondiente al total de las áreas urbanas relevadas por la EPH a lo largo del período 2003-2005; siendo el mismo representativo del período bajo estudio.

Destacamos un aumento de la participación vinculada a situaciones de empleo propias del segmento primario (del 30% al 36% entre puntas de período), a la vez que la participación del empleo en el segmento secundario se mantuvo estable (con valores próximos al 51%). Dicho comportamiento constituye un dato importante de la marcada heterogeneidad estructural que continúa presentando el mercado laboral. En segundo lugar, se observa que si bien el empleo pleno en el segmento primario ha aumentado, esto se da conjuntamente con la reducción de los empleos parciales. Por otro lado, dentro de la estructura del segmento secundario, se reconoce un claro aumento de los empleos precarios junto a una reducción de los trabajos de indigencia y de los planes de empleo. De tal forma se entendería la estabilidad del segmento dentro del cual se manifiestan los efectos positivos de las políticas distributivas y las redefiniciones en las políticas de empleo, y una simultánea expansión de empleos de baja productividad y sin acceso a la cobertura social.

Estructura del Empleo. Total Urbano EPH, 2003 – 2005

Situación Ocupacional	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
	2003	2003	2004	2004	2004	2004	2005	2005	2005
Total Empleo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>Empleo Segmento Primario</i>	37,4	39,9	36,6	40,0	38,5	40,2	38,7	42,1	41,4
Empleo Pleno	30,5	32,4	29,4	33,0	32,3	33,8	32,5	36,5	35,8
Empleo Parcial	7,0	7,5	7,2	7,0	6,2	6,4	6,2	5,6	5,6
<i>Empleo Segmento Secundario</i>	62,6	60,1	63,4	60,0	61,5	59,8	61,3	57,9	58,6

Empleo Precario	24,3	25,2	26,1	26,2	26,1	27,3	29,2	28,5	28,6
Trabajos de Indigencia	31,0	27,1	30,6	28,2	30,0	27,6	27,4	25,1	26,2
Planes de Empleo	7,2	7,7	6,7	5,5	5,4	4,9	4,8	4,3	3,7

Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

A pesar de que la situación general ha experimentado una mejora significativa respecto a los años signados por la crisis post convertibilidad, no puede dejar de observarse que hacia el tercer trimestre de 2005 casi el 60% de población económicamente activa urbana presentaba problemas en el acceso a empleos de calidad; sosteniéndose constante hasta el 2do trimestre de 2008. Estos problemas refieren a situaciones de desocupación estructural, trabajo con ingreso por debajo de la canasta básica familiar y empleos precarios. En tal sentido y conociendo la evolución que siguió el mercado de trabajo a lo largo de estos últimos dos años, cabe preguntarse sobre el alcance en la participación de la población ocupada dentro de las distintas categorías de la ocupación.

Específicamente interesa indagar sobre la incidencia de la demanda laboral de los sectores público y privado en la estructura del empleo.

Una primera observación que se deriva del análisis de la estructura del empleo total es que el crecimiento del mismo en el segmento primario estuvo dado fundamentalmente por el incremento progresivo del empleo pleno, a costa incluso del empleo parcial dentro del mismo segmento. Este último fenómeno podría estar dando cuenta de una expansión de la jornada laboral, en principio reducida involuntariamente.

En un mercado de trabajo donde sólo algo más del 40% de la población ocupada accede a un empleo con cobertura social e ingresos aceptables, las oportunidades de obtener un puesto en el sector más dinámico (donde las demandas de competencias son mayores) viniendo del segmento más retrasado, parece encontrar canales reducidos, al menos para el grueso de la fuerza de trabajo que se encuentra en el segmento secundario del mercado laboral.

Estructura del Empleo por sector de inserción. Población Ocupada. Total Urbano EPH, 2003 – 2005.

Sector Estatal	III 2003	IV 2003	I 2004	II 2004	III 2004	IV 2004	I 2005	II 2005	III 2005
<i>Empleo Segmento Primario</i>	51,5	51,2	48,7	55,6	54,6	57,8	53,1	58,7	60,7
Empleo Pleno	41,1	39,5	37,5	45,0	44,7	49,5	45,8	50,1	52,0
Empleo Parcial	10,4	11,7	11,2	10,6	9,9	8,3	7,3	8,6	8,7
<i>Empleo Segmento Secundario</i>	48,4	48,7	51,2	44,4	45,4	42,2	46,9	41,3	39,3

Empleo Precario	10,0	11,3	10,7	10,4	10,9	11,9	13,7	13,0	13,4
Trabajos de Indigencia	11,1	8,0	8,2	8,9	9,9	7,0	8,2	7,4	7,3
Planes de Empleo	27,3	29,4	32,3	25,1	24,6	23,3	25,0	20,9	18,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Sector Privado									
<i>Empleo Segmento Primario</i>	33,0	36,4	33,8	36,2	34,5	36,1	35,6	38,2	37,2
Empleo Pleno	27,1	30,2	27,5	30,0	29,2	30,1	29,7	33,3	32,2
Empleo Parcial	5,9	6,2	6,3	6,2	5,3	6,0	5,9	4,9	5,0
<i>Empleo Segmento Secundario</i>	67,0	63,6	66,2	63,8	65,6	63,9	64,4	61,8	62,8
Empleo Precario	28,8	29,6	29,7	30,1	29,9	30,9	32,5	32,1	32,0
Trabajos de Indigencia	37,2	33,1	35,8	33,0	35,0	32,4	31,4	29,2	30,4
Planes de Empleo	1,0	0,9	0,7	0,7	0,7	0,6	0,5	0,4	0,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,1	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH.

En una mirada más detallada del cuadro anterior, cabe destacar que, siendo el sector público el ámbito donde se registra una mayor concentración de empleos en el segmento primario (61%), el peso que el mismo tiene sobre el total de la ocupación sólo permite explicar el 26% del empleo de calidad (al último trimestre objeto de observación). Así mismo, no puede dejar de mencionarse el elevado porcentaje de empleos que el sector genera al interior del segmento secundario. Cerca del 40% de las ocupaciones estatales se ubican en esta condición, con una presencia mayoritaria de empleos precarios y una (todavía) importante presencia de ocupados en planes de empleo.

En lo referente al sector privado, su capacidad de ocupación en el segmento primario no llega al 40% de la ocupación, si bien explica el 74% del total de los empleos de calidad. De esta forma, el sector que se expresa el comportamiento genuino de la economía de mercado, concentra en la actualidad el 60% del empleo en el segmento secundario, con una participación similar entre empleos precarios y trabajos de indigencia (puestos fácilmente destruibles y los más vulnerables a ser víctimas del desempleo sostenido por períodos largos de tiempo).

Según efectos que han sido sostenidos en las tendencias antes nombradas hasta el segundo trimestre de 2008; a partir del cual cabe señalar que, en relación a la desocupación, su mayor retracción (a partir del segundo trimestre de 2005) coincide con una caída de la población activa y un incremento más bajo del nivel de empleo, lo cual cabe presuponer un retiro hacia la inactividad de algunos sectores del mercado secundario.

Queda de esta manera puesto de manifiesto este comportamiento dual entre la recuperación de los niveles de empleo y la caída significativa de la desocupación, por un lado, y la desigual participación en la estructura de oportunidades, por otro.

CAPÍTULO III:

La Calidad del Crecimiento, EL Crecimiento Desmedido

Este quinto capítulo lleva el título de “La Calidad del Crecimiento”; ya que buscamos por medio del mismo enmarcar en teorías desarrolladas en los últimos años por destacados economistas e informes de organismos multilaterales; las causas del deterioro en las condiciones estructurales socio-económicas que quedaron tras el velo durante los pasados siete años de crecimiento sostenido del PBI; y que recién en estos momentos de crisis evidenciamos las consecuencias que ya se pronosticaban tenían en las economías emergentes una mala administración en la “calidad del crecimiento”. Quizás estas propuestas de análisis puedan explicarnos más acerca de los efectos producidos en el mercado laboral Argentino y la polarización social reflejada a través del mismo²².

Joseph Stiglitz en su paper de 2004 llamado “Globalization and Growth” (Globalización y Crecimiento) señala que la tan llamada “Nueva Economía” caracterizada por la explosiva tasa de crecimiento de las economías en general pero en especial de las economías emergentes, al tiempo en cuando el concepto era el boom para los pensadores, se planteaban ciertas dudas: sobre si la Nueva Economía significaba una sostenida tendencia de aumento en el PBI y por consiguiente de crecimiento en los países ya desarrollados, y que si a su vez los países llamados “en vías de desarrollo” no podían aprovechar las bondades del explosivo crecimiento, entonces podrían existir altos niveles de inequidad en la distribución del ingreso de estos últimos. Esto venía a contradecir la

²² PNUD (2000), “The Quality of Growth”, Human Development Report, World Bank, Oxford University Press, Nueva York, Estados Unidos.

tan aclamada convergencia desarrollada la teoría neoclásica, transformándola en una amplia divergencia. A este pretendido efecto se lo llamó ampliamente en la jerga económica como el “efecto derrame”. El fin de la historia ya lo conocemos y lo vivimos; los tan temidos efectos, fueron un hecho. Para Latinoamérica, dice Stiglitz, que fue la “única” región que siguió los preceptos neoclásicos del Consenso de Washington al pie de la letra (y que según Stiglitz fue diseñado pensando en Latinoamérica), el crecimiento alcanzado estuvo a penas por encima de la mitad del nivel alcanzado en las cinco décadas anteriores.

Los resultados los muestran las estadísticas actuales: en América Latina, el 5% más rico de la población recibe el 26% del ingreso nacional, estableciéndose niveles de desigualdad mayores que en África y el doble que en los países desarrollados. Latinoamérica se posiciona así como el lugar donde los ricos, proporcionalmente, son los más ricos del planeta. Del otro lado, el porcentaje de ingreso nacional que recibe el 30% más pobre de la población en América Latina es el 7,5% del ingreso nacional; bastante menos que en África que el 30% más pobre recibe el 11% del ingreso nacional. África sin duda ya es más pobre que América Latina, pero América Latina aun es más desigual que África misma, como ya dijimos, el lugar donde los ricos son más ricos y donde los pobres son más pobres en términos proporcionales, que importa mucho en términos de funcionamiento en la sociedad, en la democracia, pues significa una desigualdad de oportunidades absolutamente profunda.

El famoso efecto derrame derivado y llamado así por los ortodoxos tiene que ver con una falacia usual en el debate abierto que se relaciona con lo que antes mencionábamos bajo la creencia generalizada de que “La desigualdad es un hecho de la naturaleza y no obstaculiza el desarrollo” o que “la desigualdad es una etapa transitoria y va a desaparecer con el crecimiento nuevamente” .

Esta falacia dice que la desigualdad es funcional en una de sus versiones, teoría que de haber sido real, con los niveles de desigualdad actuales, el desarrollo económico debería ser potente ya que según esto debería existir una altísima tasa de inversión interna. Ahora bien, ¿qué se hizo de la inversión interna? ¿a dónde fue a parar? En la tesis sobre la conocida U invertida en la economía, Simón Kuznets, prominente economista, inventó la idea que es tomada por los economistas ortodoxos como base de su teoría, de que la desigualdad puede ser una etapa transitoria del proceso de crecimiento.

Simón Kuznets estudió tres economías en el siglo XIX, la economía de Alemania, la economía de Inglaterra y la de Estados Unidos hasta 1918 a fines de la primera guerra mundial estadísticamente, y en esas tres economías se encontró que en sus historias particulares, en los primeros períodos había habido desigualdad pero después habían surgido niveles de inversión importante. Entonces Kuznets dice textualmente, “en primer lugar, estos análisis son totalmente discutibles, porque las bases de datos que he tenido son muy endeble. Segundo, no es posible transferir este razonamiento al mundo en desarrollo porque las tasas de propensión al ahorro y a la inversión pueden ser totalmente distintas”²³. Y advierte lo que sucede si los capitalistas que obtienen recursos importantes, en lugar de invertir en sus economías, como siempre ha sucedido en América Latina y en el mundo en desarrollo, tienen tasas de consumo suntuario o de inversión (de fuga de capitales) en cuentas bancarias en el exterior como propensión central.

Al parecer los economistas ortodoxos diseñadores de las políticas impuestas por el FMI a las economías emergentes no tuvieron en cuenta aspectos como este, o como lo que pasaría en caso de aplicar un impuesto de carácter proporcional como es el IVA.

Estamos a veinte años, y no hace falta discutir en términos ideológicos, remitiéndonos estrictamente a los hechos, si esto fuera así, América Latina tendría hoy una de las tasas de ahorro nacional y de inversión más potente del planeta porque la desigualdad fue fenomenal en América Latina. Si el pronóstico del “efecto derrame” de que la desigualdad es funcional para el crecimiento porque produce acumulación y eso produce reinversión fuera real, coincidiera con la realidad, estaríamos muy bien porque somos la región más desigual de todo el planeta.

²³ El discurso presidencial de Simon Kuznets a la *American Economic Association*, publicado en *American Economic Review* en 1955, es el primer estudio en el que este autor articuló los mecanismos mediante los cuales el crecimiento afecta a la desigualdad en la distribución de la renta, formulando lo que se ha dado en llamar la «hipótesis U». Con posterioridad, Kuznets profundizó en su tesis (Kuznets, [1966] 1973), apoyándose en una ambiciosa empresa consistente en recopilar y analizar los datos disponibles en torno al *crecimiento económico moderno* (crecimiento en el periodo transcurrido desde mediados del siglo XVIII a la actualidad), con el fin de observar si aumenta o disminuye la desigualdad en la distribución de la renta a medida que transcurre el proceso de crecimiento económico.

Extraemos de esto último los factores que impiden la construcción de un puente del crecimiento hacia el desarrollo; y que de hecho son el obstáculo real que el “efecto derrame” encuentra para ser empíricamente constatable. A continuación los analizaremos sin perder de vista los errores en las políticas públicas que no supieron aprovechar el impacto del crecimiento invirtiendo en la única opción al logro de un crecimiento sustentable, la inversión en capital humano y natural, que sustentan los pilares de la expansión del capital físico y financiero, los cuales hacen al sólo crecimiento cuantitativo, y con los cuales no basta para poder sostener las mejoras coyunturales hasta transformarlas en estructurales.

Vamos a intentar esbozar las siguientes teorías desde una premisa que ponga en el centro de discusión los “Principios del Desarrollo”; así nombrados por los padres de esta nueva escuela del pensamiento económico “Economía del Desarrollo” a lo largo de los últimos diez años.

Existen ciertos puntos clave del crecimiento que hasta el 2000 parecían sobresabidos pero a su vez las políticas que debían guiar el fuerte y rápido crecimiento permanecían negligentes a los mismos. Un crecimiento rápido y temporario bajo políticas distorsivas como subsidios al capital, negligencia de las externalidades climáticas, y gasto público desmedido puede reducir el horizonte de crecimiento posible y acabar con las oportunidades de aspirar a alcanzar un desarrollo sustentable. Incluso más difícil de lograr esto es cuando el crecimiento entra en conflicto con la sostenibilidad de la estructura social y medio ambiente. Estos son los aspectos esenciales que se deberían manejar desde una política responsable para alcanzar logros duraderos orientados a mejoras en el bienestar común. El Informe Anual de Desarrollo Humano del PNUD describe a la calidad del crecimiento como el complemento necesario al crecimiento en términos de factores claves que permiten darle forma a dicho proceso; entre estos la distribución de oportunidades, la sostenibilidad del medio ambiente, el manejo del riesgo global y la calidad del gobierno.

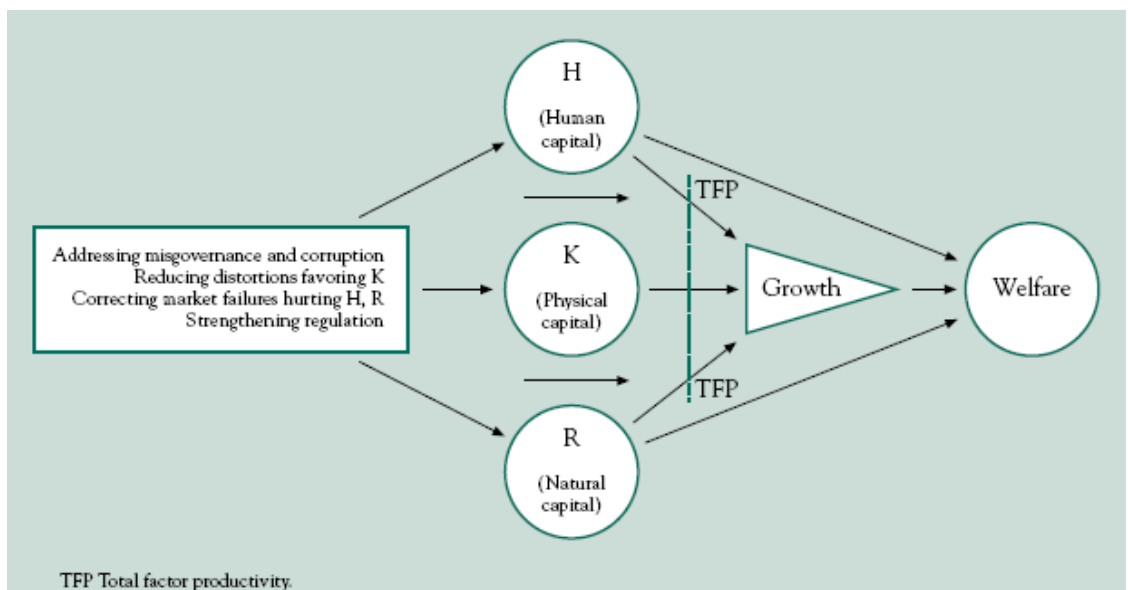
En una mirada que una tanto el lado cuantitativo como el cualitativo del proceso de crecimiento, se ponen en relieve tres principios comunes tanto para los países industrializados como para aquellos en desarrollo:

- 1)_Enfoque hacia toda clase de activos: capital físicos; capital humano y capital natural.
- 2)_Especial atención a los aspectos relacionados con la distribución de la riqueza.

3)_Énfasis en un marco de trabajo para lograr una buena calidad de gobierno.

Ampliamente hablando, una clasificación de los activos que conciernen a los diferentes aspectos del desarrollo son: capital físico, capital humano y capital natural. El progreso tecnológico que afecta al uso de estos activos es de vital importancia también. Con el fin de acelerar la tasa de crecimiento, tradicionalmente la mayor parte de la atención de las políticas económicas se enfoca en la acumulación de capital físico; pero resulta clave también aumentar la atención hacia los activos que tienen que ver con el capital humano (capital social) y capital natural (medio ambiente) que resultan ser cruciales junto al progreso tecnológico y la productividad para las economías más pobres y el impacto a largo plazo en los niveles de pobreza.

Así definido, el desarrollo como bienestar, significa que las medidas de desarrollo no sólo deben incluir tasas de crecimiento, sino también de dispersión, composición y sostenibilidad de dicho crecimiento.



Fuente: Human Development Report, "The Quality of Growth"

En el cuadro precedente, observamos un simple esquema de cómo el capital humano (H), natural (R), y físico (K) contribuyen al crecimiento económico y al bienestar. Tanto el capital humano como natural contribuyen a su vez a la acumulación de capital físico incrementando su tasa de retorno.

A su vez, el capital físico incrementa las tasas de retorno del capital humano y natural, y si los mercados reflejan esto, su acumulación. Sumado a esto, las inversiones en capital físico, humano y natural, en conjunto con las reformas políticas adecuadas, contribuyen a lograr un progreso tecnológico y el aumento en la productividad del total los factores productivos; teniendo como resultado un impulso sostenido en las tasas de crecimiento.

Sin embargo, políticas distorsivas como la corrupción, fallas de mercado, y las externalidades pueden poner a un país completo en el camino hacia una acumulación de activos distorsiva y desequilibrada. Políticas como tasas artificiales de interés súper bajas, la depreciación de recursos naturales, o la falta de énfasis puesta en la educación básica provocan un desbalance en el proceso de crecimiento que luego tiene tarde o temprano como resultado la insostenibilidad del mismo; y peor aún consecuencias irreversibles para el conjunto de la sociedad inhibiéndola de su potencial máximo de expansión. Más específicamente, esta situación impediría el aumento del ingreso nacional lo que derivaría en una disminución de la productividad total de los factores productivos y por consiguiente una caída de inversión en capital físico. De esta forma vemos que no parece posible concebir un crecimiento sostenido en el tiempo si el mismo no viene de la mano del desarrollo.

Por lo tanto, eliminando las políticas distorsivas antes mencionadas, promoviendo un gobierno de calidad y teniendo en cuenta las fallas de mercado y las externalidades, se podría alcanzar para cualquier país tasas de inversión más equilibradas en los distintos activos mencionados, logrando un crecimiento más estable y sostenido basado en un aumento del bienestar común.

Ahora, vamos a intentar definir al *bienestar* desde una función, U , para una sociedad que consiste de N individuos:

$$U = \sum_{i=1}^N u(c_i) + \sum_{i=1}^N v(h_i; R),$$

24

²⁴ PNUD (2000), "The Quality of Growth", Human Development Report, World Bank, Oxford University Press, Nueva York, Estados Unidos.

Donde c_i es el consumo de un individuo i , h_i es el capital humano que posee un individuo i , y R es el nivel agregado de capital natural del conjunto de la sociedad. Asumimos que R es un bien público en su totalidad, y por lo tanto su distribución entre la población resulta irrelevante para este análisis. $u(\cdot)$ y $v(\cdot)$ son multiplicadores (propensores marginales).

$$E(U) \approx u(\bar{c}) + \frac{1}{2} u''(\bar{c}) \sigma_c^2 + v(\bar{h}; R) + \frac{1}{2} v''(\bar{h}; R) \sigma_h^2,^{25}$$

El crecimiento económico acelerado ha sido usualmente considerado como el indicador principal de desarrollo. A nuestra consideración, resulta mucho más significativo utilizar como parámetro al bienestar, asumiendo tal como muestran las ecuaciones anteriores como factores principales al consumo, el desarrollo humano, y la sostenibilidad del medio ambiente, su calidad, distribución y estabilidad. A menudo el aumento del ingreso per cápita y las mejoras en el bienestar común van de la mano, pero a veces no es así. Pueden existir grandes diferencias entre el crecimiento y bienestar cuando el primero se comporta de manera volátil y por consiguiente se vuelve imposible de ser sostenido en el tiempo.

Nuestra teoría sobre las tres clases de capital que regulan los efectos del crecimiento y crean el puente hacia el desarrollo se basa en que éste es sólo posible si existen flujos de inversión adecuados y equilibrados para las tres formas de capital. Si la inversión sólo es promovida hacia la acumulación de capital físico a causa de una negligencia sobre la importancia del capital humano y natural, no hay garantías para un crecimiento sostenido. Alternativamente, el crecimiento inducido mediante la expansión equilibrada y transparente de capital humano, físico y natural puede mantenerse en el largo plazo. Este equilibrio no significa una expansión de igual medida en todos los activos; sino que se refiere a la acumulación de activos en respuesta a un marco de medidas políticas transparente y no distorsivo. Bajo este esquema de políticas gubernamentales, la acumulación de capital físico, previniendo la desinversión en capital humano y natural es una manera de promover

²⁵ Tomando en cuenta las expectativas de mercado obtenemos la ecuación anterior, donde obtenemos como resultado el bienestar promedio por individuo i (per cápita), donde \bar{c} es el consumo per cápita, \bar{h} es el capital humano per cápita, $u'(\bar{c})$, $v'(\bar{h}; R)$ son derivadas con respecto a c y h respectivamente, y $u''(\bar{c})$, y $v''(\bar{h}; R)$ son segundas derivadas. σ_c^2 es la varianza de consumo a lo largo de la población y σ_h^2 es la varianza en la distribución de capital humano a lo largo de la población. Asumimos que los multiplicadores $u(\cdot)$ y $v(\cdot)$, $u'' < 0$ y $v''(\cdot) < 0$. De esta forma, el bienestar esperado o agregado se incrementa y decrece en σ_c^2 y σ_h^2 .

un crecimiento acelerado y sostenido, contando con muchas más posibilidades de reducir la pobreza y mejorar las condiciones en la distribución de la riqueza.

3.1 Externalidades y la acumulación de activos

En cualquiera de las tres formas de capital inciden externalidades. Los componentes del capital humano y natural poseen un valor social que va más allá del percibido por el uso individual de los mismos. Éstos, tomados en parte como bienes públicos, generan efectos positivos que no son contemplados y por tanto contabilizados en su totalidad por los individuos o empresas. Es precisamente esta la razón por la cual las políticas públicas y otros mecanismos deben prevenir la falta de inversión en ellos. Se ha hecho mucho hincapié en las externalidades positivas tecnológicas y de producción asociada a la acumulación de capital físico. Pero las externalidades asociadas con el capital humano y natural son mucho más difíciles de contabilizar y son probablemente mucho más significativas que aquellas producidas por el capital físico. Debemos identificar al capital humano y al capital natural no sólo como factores de producción, sino como los determinantes del bienestar social.

Apoyándonos en mayor medida en la acumulación de capital físico en lugar de buscar un crecimiento equilibrado en el total de los activos, puede llevar sin lugar a dudas a un aumento en la tasa de crecimiento del PBI (utilizando métodos convencionales de medición de cuentas nacionales); pero el bienestar podría no mejorar con la misma rapidez, e incluso empeorar, si por ejemplo el capital natural con que cuenta una economía se deteriorara de manera drástica, o si lo mismo sucediera con la calidad de la educación pública y el sistema de salud. Las consecuencias distribucionales de un crecimiento desequilibrado en las diferentes formas de capital podrían ser severas, y en especial si este desequilibrio provoca un crecimiento inestable, afectando a los pobres de manera desproporcionada con respecto a la porción de población que recibe mayores ingresos. Así, un crecimiento rápido del PBI que no es acompañado por cierto grado de aumento en el resto de los activos podría resultar más difícil aún de sostener. A menos que exista como en algunos casos altísimos niveles de externalidades positivas a causa de los avances tecnológicos o grandes

economías de escala (caso de países industrializados que sirvieron a Kuznets al diseñar su teoría de la “U” o “efecto derrame” como más tarde se lo llamó), la acumulación acelerada desmedida de capital físico combinado a un lento y leve aumento en el crecimiento de capital humano y la destrucción de capital natural llevará sin dudas a una caída en la productividad marginal del capital.

Hasta ahora hemos puesto énfasis en la acumulación de activos y su estructura como fuente de crecimiento; pero esta no ha sido la única teoría vigente sobre crecimiento que respete el esquema presentado al principio del capítulo. Un número importante de análisis argumenta que la fuente principal de crecimiento no es la acumulación de activos, sino el crecimiento de la productividad del total de factores productivos (TFP). Esta conclusión, elaborada en base a modelos teóricos fundamentados en el crecimiento endógeno, esta apoyada en estudios empíricos anteriores que mostraban que con el tiempo, el crecimiento, especialmente en los Estados Unidos y otros países industriales, podía explicarse por TFP.

El crecimiento de la TFP en países en desarrollo resulta potencialmente importante para el crecimiento; ya que está vinculado muy de cerca a la acumulación de activos por dos razones. En primer lugar, TFP se concibe como el principal vehículo de nuevas tecnologías que arriban como importaciones de capital y nuevos bienes intermedios. En segundo lugar, y más importante aún, es que para beneficiarse una población de dicho progreso tecnológico, es indispensable la existencia de un nivel de educación que esté continuamente en aumento, tanto en calidad como en alcance.

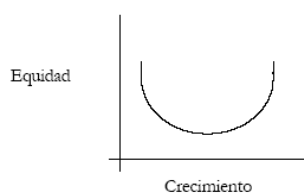
Sin embargo, la realidad es diferente en países en desarrollo donde la educación general es todavía insuficiente para hacer posible dicha difusión tecnológica. Por lo tanto, el crecimiento basado en TFP sólo puede generarse con tal rapidez sólo si el capital humano se expande y mejora al mismo ritmo que el capital físico. Es por esta razón que ambas teorías de crecimiento (TFP y de acumulación de activos) son complementarias más que excluyentes.

En el párrafo anterior encontramos algunas razones por las que la U de Kuznets en su versión de crecimiento por expansión de nuevas tecnologías²⁶ y el efecto final de integración de la sociedad total no es posible, teniendo en cuenta a otro gran factor negativo con que esta teoría cuenta hoy en día y no ciertamente en el momento de su primer proposición, que es la alta tasa de innovación tecnológica hoy en día existente, la cual sumada a la falta de inversión en capital humano; provocan el efecto exclusión a las bondades de la globalización bajo el cual se expande cada vez más la brecha de inequidad entre países industrializados y aquellos en desarrollo.

3.2 Inversión en Capital Físico

A medida que los países en desarrollo incrementan su participación en mercados globales, los gobiernos nacionales (y provinciales) pueden entrar en una competencia para con el fin de atraer capital creando condiciones favorables que son casi en su totalidad artificiales, tal como sugieren medidas como subsidios para atraer inversiones extranjeras tanto en países industrializados como en desarrollo, desatendiendo al análisis de riesgo que capitales golondrina podrían traer, un caso típico de este problema es la tan llamada “dutch disease²⁷”(enfermedad holandesa”).

«Hipótesis U» de Kuznets



²⁶ Esta faceta de la teoría de Kuznets identifica un sector tradicional que cuenta con una tecnología antigua y un sector moderno que emplea las más recientes y avanzadas. La movilidad de un sector a otro requiere un proceso de familiarización y formación. En este contexto, muchas innovaciones tecnológicas -tales como los avances informáticos y telemáticos- tienden inicialmente a aumentar la desigualdad. La explicación aducida es que inicialmente pocas personas participan en las rentas relativamente altas del sector avanzado tecnológicamente. Paulatinamente, la gente empieza a moverse a este sector favorecido, aumentando la desigualdad a medida que se incrementa el producto *per capita*. Pero, subsiguientemente, como cada vez más personas se aprovechan de estas innovaciones, la desigualdad tiende a disminuir.

²⁷ Durante los 80 y 90s; en la mayoría de los países en desarrollo se produjo un impactante reemplazo de la inversión doméstica por inversión extranjera (tanto inversión directa como inversión de cartera) con el objeto de cumplir con requisitos de organismos internacionales de crédito, especialmente el de “liberalización de

Uno de estos mecanismos de atracción es “entregar” capital humano y natural a un costo insignificante, como por ejemplo el trabajo infantil, no exigir condiciones mínimas de salud e higiene en lugares de trabajo, desregulación de bancos y entidades financieras, no exigir regulaciones ambientales (como una ley de suelos), y casi entregando recursos como la minería, agua y otros.

En algunos países, esta clase de subsidios, así como exenciones impositivas, han llevado a que grandes compañías decidan no invertir en ellos a causa de haberlos contemplado como costos asociados a una mala gobernabilidad y corrupción que son desalentadores para invertir en actividades productivas.

3.3 Inversión en capital humano y capital natural

Los esfuerzos para incrementar artificialmente los incentivos de inversión en capital físico y financiero podrían estar vinculados a una insuficiencia de inversión en capital humano y capital natural. El sector privado contribuye a la acumulación de capital humano a través de entrenamiento de personal, educación privada y servicios de salud privados. Sin embargo, educación y salud privada sólo son accesibles para aquellas personas que son capaces de afrontar el pago de su propio capital humano; por lo tanto, la mayor parte de la población, en particular aquella que cuenta con ingresos bajos y medios, depende del apoyo de políticas públicas para acumular capital humano.

Es posible que el incremento en el capital físico produzca efectos positivos en el capital humano a través de inversiones privadas en investigación y desarrollo y en la capacitación y

mercados”. El problema de la llamada “enfermedad holandesa” tiene que ver con que dicha inversión extranjera cuando se trataba de inversión directa(FDI) , si es que estaba bien dirigida y era genuina, tendía a crear fábricas, empleo, ser vehículo de nuevas tecnologías, acceso a nuevos mercados; es decir , era inversión en capital humano y natural que impulsaba el desarrollo. Ahora bien, por el contrario las inversiones de cartera atraídas por la “liberalización de mercados” trajeron consecuencias irreversibles. El efecto de dicha enfermedad tiene que ver con que estos últimos “capitales golondrina” lleva a una apreciación en el tipo de cambio, haciendo las exportaciones más dificultosas, por tanto inhibiendo la creación de empleo y elevando las tasas de desempleo; creando situaciones de riesgo que harían a dicha economía menos atractiva desalentando nuevas inversiones extranjeras y expulsando en primer lugar las inversiones de cartera existentes y luego las FDI. Sumado esto a una previa privatización bancaria; llevaría a cortar con flujos de crédito, paralizando la economía a menos que “algún organismo internacional de crédito” acceda a financiar la gran deuda fiscal; hundiéndola a su vez en una deuda externa.

entrenamiento en el uso de nuevas tecnologías; esto nos lleva a considerar un “crecimiento en base al conocimiento”. Pero para sostener este crecimiento, se necesita una gran parte de la población económicamente activa con suficiente nivel de escolarización que le permita generar habilidades en el manejo de tecnologías y de esa manera participar en la expansión de investigaciones y actividades de desarrollo. Por lo tanto, la educación pública provista de manera general y el conocimiento generado desde el sector privado son complementarios.

Ahora bien, un crecimiento desentendido de políticas ambientales complementarias puede ser contraproducente para el medio ambiente en la medida en que la acumulación de capital físico se acelera. Esto sucede especialmente en países que poseen ventajas comparativas en recursos naturales; que a su vez necesitan significativas cantidades de capital físico para su explotación, como la minería, la pesca, y la industria maderera.

La prevención de la degradación de recursos naturales y el medio ambiente también dependen de las políticas públicas e inversiones. Muchos recursos naturales poseen un valor social, como insumos en la producción o como bienes finales de consumo, que generalmente supera al valor que el sector privado asigna a los mismos. Cuando los recursos naturales se encuentran de manera basta, la degradación de capital natural no parece tener mucho efecto en la productividad del capital físico. Pero una vez que éste cae por debajo de ciertos límites, una mayor destrucción podría reducir la productividad del capital físico. Mientras se sostenga dicha degradación del medio ambiente, su impacto negativo en el bienestar vendrá dado por la medida en que se ve afectado el proceso de crecimiento contemplando cierta capacidad de sustitución del capital natural.

Algunos estudios recientes evidencian que el capital humano, no así el capital físico, puede sustituir al capital natural. Esto quiere decir que las economías que expandan su capital humano pueden reducir su dependencia hacia el capital natural como factor principal de crecimiento. Los altos niveles alcanzados en acumulación de capital humano permitirían a la economía diversificarse hacia actividades progresivamente menos intensivas en capital natural. Por ejemplo, un país con altos niveles de capital humano puede especializarse en actividades conocimiento-intensivas, haciendo la explotación de capital natural menos esencial para sostener su nivel de crecimiento en el ingreso.

Pero ciertamente, son los pobres quienes sufren los peores efectos de la degradación del medio ambiente; ya que estos generalmente poseen poco capital humano y continúan dependiendo del capital natural (suelo, fuentes de agua natural, pesca) para obtener su ingreso, aún en economías de ingresos medios. Esto sucede debido a que las poblaciones más pobres tienen pocas posibilidades de sustituir otros activos por capital natural, por lo que la decadencia de aquellos recursos naturales podría llevar a crear círculos viciosos irreversibles de pobreza y destrucción del ecosistema.

Tal como hemos indicado antes, el capital humano (h), así como el capital natural (R) son susceptibles de dos posibles externalidades asociadas con el consumo y la producción. Las externalidades que tienen que ver con el consumo derivan del hecho de que los efectos directos provocados por h y R en la función de bienestar son considerados sólo parcialmente por el sector privado al momento de tomar sus decisiones de inversión en activos. Las externalidades que tienen efecto sobre la producción tienen que ver con los resultados tecnológicos positivos asociados con h que pueden no llegar a ser percibidos por el sector privado. Además, puede suceder que parte del valor de R como factor productivo también sea ignorado por el sector privado; especialmente en casos donde la propiedad del capital natural no se encuentra bien definida.

Intentaremos analizar funcionalmente nuestro modelo de acumulación de activos según ciertos parámetros de comportamiento nombrados en lo que va del capítulo, por lo que haremos una suposición un tanto extrema: que todos los valores de consumo directo de h y R en la función de bienestar (así como sus efectos distribucionales representados por σ_c^2 y σ_h^2) son ignorados por el sector privado en sus decisiones de producción. Más aún, asumimos que las externalidades que tienen que ver con la producción establecen una brecha entre el producto marginal de h y R para el sector privado y el verdadero producto marginal de estos recursos. Esto significa, como mencionábamos antes que el sector privado solo considera una fracción de la contribución total de h y R a la producción. Asumimos además que existe un mínimo nivel de consumo de subsistencia c_s . Una familia tipo necesita un nivel de consumo de al menos c_s para sobrevivir y no dejará que éste caiga por debajo de c_s . Esto significa que $c - c_s \geq 0$.

$$\begin{aligned}
\text{(i)} \quad & \dot{k} = G(k, h; R; A(k, h); p) - c - I_h^E - I_h^P - I_R^E \\
\text{(ii)} \quad & c - c_s \geq 0 \\
\text{(iii)} \quad & \dot{h} = I_h^E + I_h^P \\
\text{(iv)} \quad & \dot{R} = \phi(R) + \beta I_R^E - \psi[G(\cdot)], \\
\text{(v)} \quad & k(0) = k_0; \quad h(0) = h_0; \quad R(0) = R_0
\end{aligned}$$

28

Donde k representa el capital físico per cápita, $G(\cdot)$ es la función de PBI per cápita de la economía, $A(\cdot)$ es un índice de productividad, p representa todas a aquellas variables en las políticas públicas y factores exógenos; I_h^E es la inversión pública en capital humano, I_h^P simboliza la inversión privada en capital humano, β funciona como un parámetro, I_R^E es la inversión pública en capital natural, $\phi(R)$ es una función que representa el crecimiento de los recursos naturales renovables a través del tiempo, y $\psi(\cdot)$ es una función positiva del PBI que refleja el posible impacto negativo directo en el capital natural ocasionado por el incremento sostenido en la actividad económica. Tomamos en cuenta una población fija N de manera que la distinción entre variables totales o per cápita resulta irrelevante. Por cuestiones algebraicas, en ese modelo tomamos una tasa de depreciación nula de k y h .

Ahora bien, según este modelo podemos arribar a ciertas conclusiones:

_Suponemos que el efecto que tiene el PBI sobre el capital natural no ha sido internalizado por el sector privado; lo que tiene como consecuencia, una ausencia total de inversión por parte del sector privado en capital natural.

_Por el contrario, permitimos que el conocimiento esté afectado por k y h ; representado por la función de productividad $A(\cdot)$. En el modelo consideramos al conocimiento como un bien público al que cualquier empresa puede acceder a costo cero. Esto siguiendo la hipótesis de Arrow del “learning by doing” (aprender haciendo), donde suponemos la existencia de efectos positivos directos en h mediante la inversión en k . Sin embargo, esto último no quiere decir que se pueda prescindir de niveles adecuados de capital humano previos al learning by doing, alcanzados sólo mediante la expansión de educación básica general; ya que el “aprender haciendo” cumple un rol de potenciador

²⁸ Op. cit. Página 57

del capital humano ya existente. De esta manera, el resultado de la función $A(\cdot)$ se incrementa porque el efecto marginal de k en A se ve incrementado debido a h .

3.4 Argentina: el caso de una economía de ingresos medios con consumo inicial superior al mínimo de subsistencia.

En esta sección intentaremos aproximarnos a un modelo de crecimiento típico de una economía de ingresos medios como es el caso de Argentina, adaptándolo al modelo expuesto en la sección anterior.

En primer lugar, vamos a suponer que la economía es lo suficientemente rica como para permitir niveles de consumo superiores al mínimo de subsistencia en cualquier momento $c > c_s$. Tal como mencionábamos antes, el sector privado solo invierte en k si el producto marginal del capital físico; $G_k(\cdot)$, resulta mayor que el producto marginal del capital humano según sea percibido por el sector privado, $G_k^p(\cdot)$. Invertirá tanto en k y h si $G_k^p = G_k$, e invertirá solo en h si $G_k^p > G_k$.

De esta manera, para adaptar el modelo debemos asumir que k es relativamente bajo, $I_k^p = I_k^p = 0$ y que $k > 0$. El punto esencial y que no debemos perder de vista es que el sector privado tiende a invertir menos de lo que debiera en capital humano y natural con respecto al capital físico.

Tomando las condiciones expuestas arriba, se podría obtener la tasa de crecimiento si $G_k > G_k^p$. De esta forma, el crecimiento económico resulta una función obtenida de la brecha existente entre la tasa de retorno marginal del capital y su costo marginal, $b(\cdot)$.

$$\dot{c}/c = \frac{1}{\theta} [G_k(k, h; R, A; p) - b(r; p)]_{29}$$

Donde c/c es la tasa de crecimiento del consumo per cápita; $G_k(\cdot)$ es una función que refleja el producto marginal del capital físico para un nivel dado de A , y r es la tasa de descuento.

²⁹ Op. cit Página 57

En base a la función de crecimiento anterior pueden estudiarse cuatro casos diferentes de economías de ingresos medios representadas según el grado de desequilibrio de acumulación en los distintos tipos de activos. No nos extenderemos a explicar los cuatro sino que intentaremos describir al caso Argentino dentro del marco de análisis que propone una de las opciones de crecimiento; limitándonos a contemplar el periodo 2002-2007, en una búsqueda de las razones por las cuales hoy en día el proceso de crecimiento se ha vuelto casi insostenible.

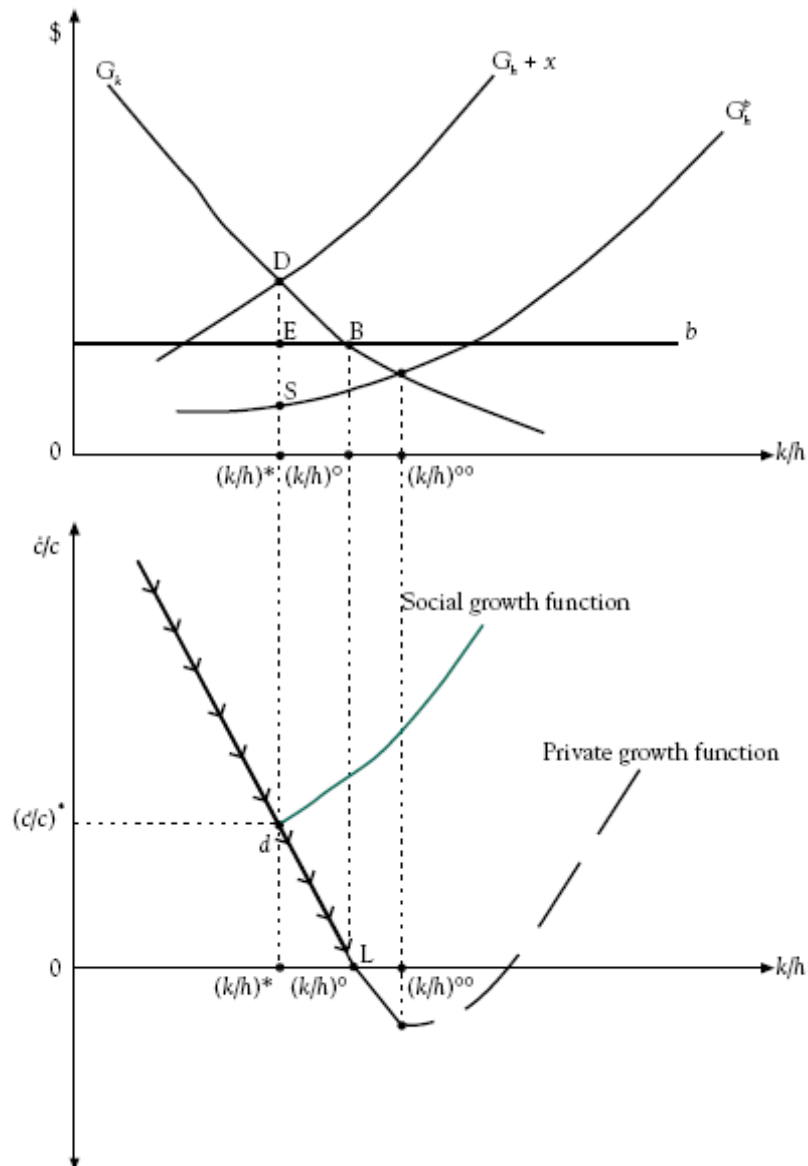
Teniendo en cuenta las características del modelo hasta ahora explicadas, sería posible enmarcar al caso Argentino de los últimos diez años bajo el diagnóstico de “Crecimiento sostenido con crecimiento desequilibrado de activos”. Este caso ocurre si existen grandes externalidades tecnológicas positivas. Es posible entonces que el producto marginal de k no se reduzca precisamente debido a que A aumenta debido al incremento en k . Ahora bien, si este fuera el caso, aunque h y R no aumenten, o si ambos caen a niveles realmente bajos, la tasa de crecimiento podría aún sostenerse. Por lo tanto, en este caso tenemos un crecimiento sostenido pero desequilibrado basado puramente en incrementos de capital físico y externalidades tecnológicas positivas. Para poder relacionar este caso a la realidad Argentina de 2002, es necesario pensar en el efecto producido por las externalidades tecnológicas positivas más que en las externalidades en sí mismas, de manera tal que podamos asociar dicho efecto al producido en el período de recuperación desde 2002 a causa de la ocupación de la gran capacidad instalada ociosa existente hasta aquel momento.

Ahora bien, el problema surge cuando las políticas públicas y vicisitudes de gobierno impiden vislumbrar la insostenibilidad del crecimiento debido al desequilibrio prominente en las distintas formas de capital, ya que un crecimiento basado sólo en la acumulación de capital físico no es sustentable. Ya habíamos enfatizado previamente que los efectos positivos provocados por las externalidades tecnológicas asociadas al capital físico eran inhibidos en países en que carecían de un nivel general de educación adecuado y en expansión. Esto es, la elasticidad de sustitución entre h y k en la función $A(\cdot)$ es muy pequeña. Si por lo tanto h resulta tener niveles bajos, el efecto de k en A será mínimo. En este caso, el crecimiento sostenido solo puede ser alcanzado si h y R aumentan de manera que $Gk(\cdot)$ no caerá debido a que k también aumentaría.

Según este escenario, hemos supuesto que aún ante la inexistencia de una base sólida de capital humano es posible sostener una tasa de crecimiento impulsada sólo por incrementos en capital físico, aunque esto no sea sustentable en el tiempo. Cuando este tiempo de crecimiento a

base de capital físico acaba debido a la plena ocupación de la capacidad instalada (en el caso Argentino) y no han sido creadas las condiciones estructurales para formar capital humano necesario; lo que sucede es que, en la función de producción se exhiben tasas de retorno crecientes en k y h , pero sin embargo se muestra que el producto marginal neto de k es decreciente. Esto indicaría que h puede estar creciendo a un ritmo más lento que k .

La imagen a continuación ilustra un proceso de crecimiento equilibrado y otro desequilibrado bajo la suposición de que no existen economías de escala ni externalidades tecnológicas positivas asociadas a la acumulación de capital y que $h > h_c$, (donde h_c representa un nivel crítico de capital humano), lo que implica que los cambios causados en R no tienen efecto en el crecimiento económico.



30

El producto marginal $G_k(G_h)$ es decreciente en la variable que representa la elasticidad entre capital físico y capital humano. En la imagen, G_h es el verdadero producto marginal del capital humano, x es la contribución marginal del capital humano al bienestar como un bien de consumo, y por lo tanto $G_h + x$ representa la contribución total y marginal social del capital humano.

G_h^* es la contribución marginal del capital humano según la percepción del sector privado. Así, para una economía que crece a una tasa k/h relativamente baja, el producto marginal de k cae junto con el G_k mientras k/h se incrementa. Bajo el supuesto de que se trate de una economía sin

³⁰ Op.cit. Página 57

ninguna clase de intervencionismo (*laissez faire*), se continuaría acumulando capital físico hasta alcanzar el punto B, en el cual no existiría más crecimiento ya que k/h dejaría de aumentar. En este punto $Gk = b$ donde b es el costo marginal, por lo tanto el crecimiento se detiene.

En el gráfico que sigue, relacionamos el crecimiento del consumo, c/c , con el nivel de k/h . para una economía sin ninguna clase de intervencionismo c/c decrece continuamente hasta alcanzar el punto L en $(k/h)0$ donde $c/c = 0$.

Sin embargo, si contáramos con inversión pública en capital humano, el crecimiento a largo plazo sería posible. Para optimizar dicha inversión, el sector público debería intervenir una vez que la economía alcance $(k/h)^*$ o el punto D, donde el producto marginal del capital físico, Gk , es igual al producto marginal social del capital humano $Gh + x$. En este punto, $Gk = Gh + x > b$, de manera que la economía aún se encuentra en crecimiento. Sin embargo, mientras el crecimiento se encuentra ahora en equilibrio debido a $\dot{k}/k = \dot{h}/h$, k/h permanece constante en $(k/h)^*$. En el segundo gráfico, la intervención óptima requiere que el crecimiento de k/h se detenga en $(k/h)^*$ en el punto d. Aquí tenemos una tasa de crecimiento del consumo sustentable igual a $(c/c)^*$.

Alternativamente, el gobierno puede elegir subsidiar a los inversores en capital físico reduciendo b o incrementando Gk con el tiempo. De cualquier forma, estos subsidios deben ser financiados.

Asumiendo que son financiados mediante tributos, y según los límites presupuestarios, el gobierno para hacer frente a dichos subsidios deberá reducir I_h^E o I_R^E .

Esto significa a su vez, que la economía se vuelve cada vez más dependiente de subsidios para mantener el nivel de crecimiento. En el gráfico anterior esto podría representarse por una traslación hacia la derecha de la curva de Gk debido a los subsidios sobre el capital (o mediante una caída en el nivel de b).

Pero los límites presupuestarios implicarían que el gobierno tuviera menos recursos para invertir en capital humano. De esta forma, para preservar el crecimiento (para mantener el margen positivo entre Gk y b) los subsidios deben incrementarse continuamente en el tiempo. Traducido esto al gráfico, significaría que la curva de Gk debería estar constantemente moviéndose hacia la

derecha debido a subsidios en permanente aumento. El crecimiento económico se vuelve de esta manera más dependiente de los constantes aumentos en los subsidios a los propietarios del capital, asumiendo las gravísimas consecuencias y el impacto negativo que tienen en la distribución del ingreso y en el capital humano y natural.

CAPÍTULO IV: Mendoza

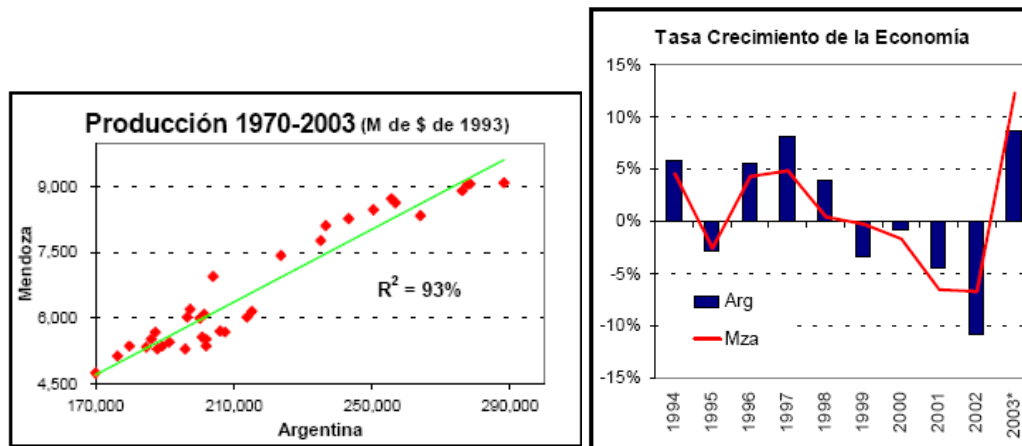
4.1 Economía mendocina y argentina

La economía mendocina es una economía abierta que exporta e importa bienes y servicios con el resto de los mercados, entendiendo por estos últimos no sólo el resto de los países sino también el resto de las provincias de Argentina que le compran y venden a Mendoza una enorme cantidad y diversidad de bienes y servicios. La alta integración en el mercado de bienes con el resto de las provincias argentinas sumada al hecho de compartir gran parte de las variables macroeconómicas (tipo de cambio, tasas de interés, etc.) hacen que la economía nacional ejerza una notable influencia en la evolución de la economía de la provincia.

A lo largo de los últimos 33 años, la dinámica de la economía mendocina siguió muy de cerca la evolución de la economía nacional. La alta integración de los mercados de bienes y servicios por un lado, y el hecho de compartir la mayoría de las variables macroeconómicas, hacen que la economía nacional explique cerca del 93% de la evolución de la economía provincial. Es decir, gran parte de la suerte de la economía mendocina en los últimos 33 años ha dependido fuertemente con lo que sucede en la economía nacional.

La alta dependencia nacional de la economía provincial se ha mantenido también en los últimos 10 años ya que para el período 1993-2003, la evolución de la economía argentina explica un 84% de lo que sucedió con el nivel de actividad en Mendoza. De esta forma, durante la primera parte de los años 90 cuando Argentina presentó altas tasas de crecimiento, Mendoza también creció junto con la nación. El proceso de crecimiento se detuvo a fines del año 1998 y a partir de 1999 tanto Mendoza como Argentina entran en un largo proceso recesivo que termina con la debacle del año

2002 donde ambas economías registran caídas record. En el año 2003, ambas economías comienzan nuevamente a crecer revertiendo el ciclo recesivo iniciado a fines de 1998.

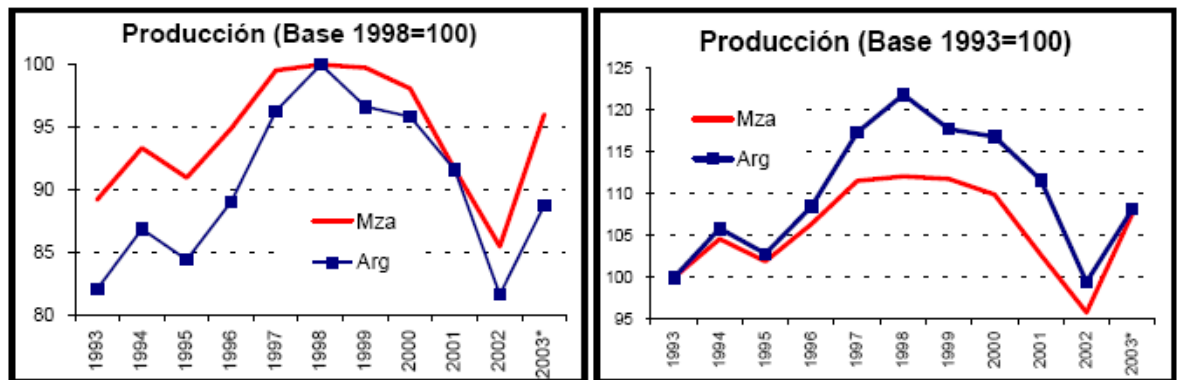


Fuente: IERAL Mendoza, Fundación Mediterránea

A pesar de la altísima correlación positiva entre ambas economías, en los últimos 10 años surgen pequeñas pero importantes diferencias en el comportamiento de ambas economías:

Tomando como base el año 1993, es posible observar que durante los años de crecimiento, la economía de Argentina se expandió a una tasa superior que Mendoza. De esta forma, el crecimiento acumulado entre 1993 y 1998 para Argentina fue superior al 20% mientras que para la provincia fue levemente superior al 10%.

Tomando como base el año 1998 (último año de crecimiento económico antes de entrar en el proceso recesivo), si bien ambas economías reducen su producción, la recesión en Argentina es mucho más severa que en Mendoza. De esta forma entre 1998 y 2002 la economía nacional cayó un 18% mientras que la producción en la provincia cayó solamente un 15%.

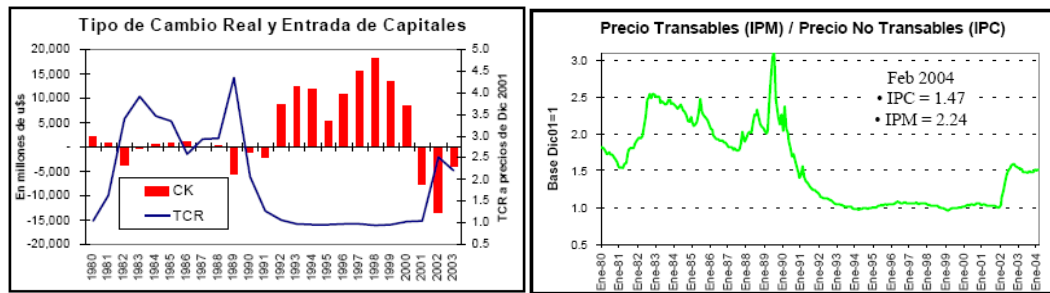


Fuente: IERAL Mendoza, Fundación Mediterránea

Es decir, que en el período 1993-1998 cuando a Argentina le fue bien a Mendoza también le fue bien pero creció a menor ritmo que la nación. Mientras que en el período recesivo si bien ambas economías sufrieron importantes caídas en sus niveles de producción, a Mendoza le fue relativamente mejor ya que la recesión fue menos severa.

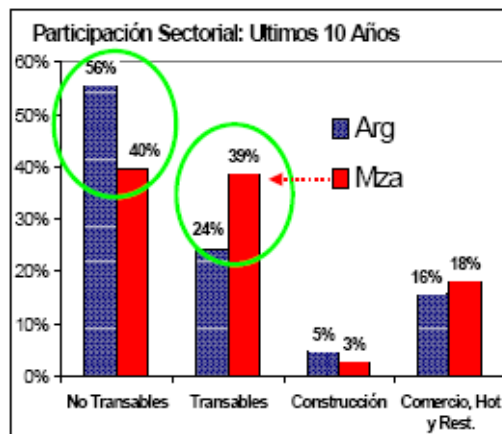
A diferencia del primer período de los 90 (1993-98), en el 2003 se produce un importante cambio de tendencia ya que, si bien ambas economías vuelven a expandirse, el crecimiento de la economía mendocina resulta ser sustancialmente mayor que el registrado por el promedio de la economía Argentina debido a dos factores: el cambio abrupto en el contexto económico y la diferente estructura productiva que tiene Mendoza respecto de Argentina.

Por un lado, la reversión de proceso de entrada de capitales tiene un correlato directo sobre el tipo de cambio real que es el precio relativo de los bienes transables respecto de los bienes no transables. Cuando la Argentina era receptora de fondos, existía una abundante oferta (flujo) de dólares y el tipo de cambio era sustancialmente más bajo que en los últimos años, donde la entrada de capitales se convirtió en salida elevando considerablemente el tipo de cambio real (TCR). El incremento del TCR favoreció la producción de bienes Transables en detrimento del resto de los sectores productores de bienes No Transables (Servicios). A diferencia de la primera parte de los años 90, ahora los precios relativos favorecen el desarrollo de las actividades del sector transable de la economía en detrimento del sector servicios (no transable) que fue el que más desarrollo tuvo en los años de alto crecimiento de los 90's.



Fuente: IERAL Mendoza, Fundación Mediterránea

El cambio en precios relativos (de bienes) benefició mucho más a Mendoza que al promedio de Argentina debido a que el “peso” (participación) de los sectores Transables en la economía de Mendoza es mucho mayor que en la nación. Los sectores de mayor crecimiento en la provincia de Mendoza fueron los sectores Transables y el Sector Comercio.



Fuente: IERAL Mendoza, Fundación Mediterránea

Por el lado de los factores productivos también se observa la influencia del cambio en precios relativos a favor de la producción de bienes intensivos en trabajo ya que dentro de los sectores transables, los sectores que más crecieron fueron justamente los más intensivos en este factor (Hoteles y Restaurantes, Hortícola, Frutícola, Vitícola).

De esta forma, casi la totalidad del crecimiento de la economía mendocina se explica por el aumento en la producción de los sectores Transables (liderados por la Agricultura, la Minería y el sector Comercio fuertemente influenciado por el Turismo).

4.2 La distribución durante la recesión y el cambio estructural social del 2002

A lo largo del período 1991/03, en general, se observa para la provincia de Mendoza una correlación positiva entre la evolución de los ingresos medios y la desigualdad. Esto significa que cuando aumenta el ingreso promedio, aumentan las diferencias entre los ingresos y viceversa.

Ingreso Medio y Desigualdad		
Indicador/Año	Ingreso Medio (\$)	Gini
1991	420,58	0,4273
1992	458,69	0,4199
1993	615,42	0,4456
1994	666,27	0,4518
1995	509,95	0,4134
1996	534,60	0,4299
1997	588,42	0,4579
1998	524,27	0,4064
1999	561,94	0,4418
2000	542,27	0,4647
2001	508,63	0,4520
2002	493,02	0,4534
2003	537,44	0,4395

Fuente: Elaboración Propia en Base a Tabulados DEIE

La manera en que se pueden comprender las variaciones de la desigualdad es a través de la evolución de los ingresos por quintil, junto a sus participaciones en el ingreso total.

Para facilitar el siguiente análisis, dividimos a los hogares del Gran Mendoza en tres grupos de ingreso: quintil de ingresos bajo, medio y alto. El primero agrupa al 40% de los hogares (deciles 1 a 4), el segundo incluye a los cuatro deciles intermedios (del 5 al 8) y el último conforma el 20% restante (deciles 9 a 10).

El número de variables medidas para cada quintil de ingreso está compuesto por 16 conceptos que comprenden aspectos referentes al ingreso, al trabajo (indicadores del mercado laboral) y factores demográficos (estructura social); siendo estos últimos sobre los que recaerá el mayor grado de atención intentando establecer lo más fielmente posible el grado en que un shock en el nivel general de ingresos afecta o modifica de manera significativa la estructura del mercado

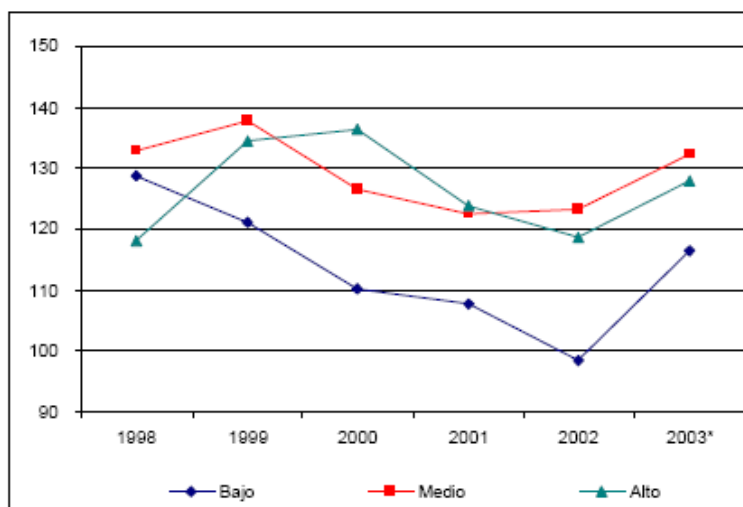
laboral y ésta a su vez tiene como consecuencia daños irreversibles ocasionados en el seno de la estructura social, en detrimento de las familias que la componen.

A continuación presentamos los valores de la serie para los tres quintiles de ingreso en cuestión, asignados para los años 1999, 2001 y 2003 a modo de identificar el momento denominado como crisis de 2001, observando la evolución de las variables representando el período 1998-2003, y reflejando el cambio tendencial de las mismas a partir del shock observado en los registros de 2001-2002 (Véase Sección Anexos).

A continuación presentamos de manera clasificada según su fin, las variables medidas para cada quintil de ingreso:

Ingreso	<ul style="list-style-type: none"> _ Ingreso medio por quintil _ % Participación en el Ingreso Total _ Ratio entre ingresos del quintil superior e inferior(brecha de ingresos). _ Coeficiente de Gini
Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> _ % Población desocupada por quintil _ % Población ocupada en el sector informal por quintil
Socio-demográficos	<ul style="list-style-type: none"> _ % Población por debajo de la línea de pobreza _ % Población por debajo de la línea de indigencia _ % Población por quintil _ % de hogares nucleares _ % de hogares ampliados _ % de hogares con jefatura económica femenina _ % de mujeres de edad 20-49 casadas (uniones formales e informales) _ % Niños menores de 5 años por debajo de la línea de pobreza
Otros	<ul style="list-style-type: none"> _ % Asistiendo a establecimiento educativo-18 años _ % de hogares con acceso a servicios de saneamiento mejorados

Ingresos medio por quintil
(en números índices base 1991=100)



Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

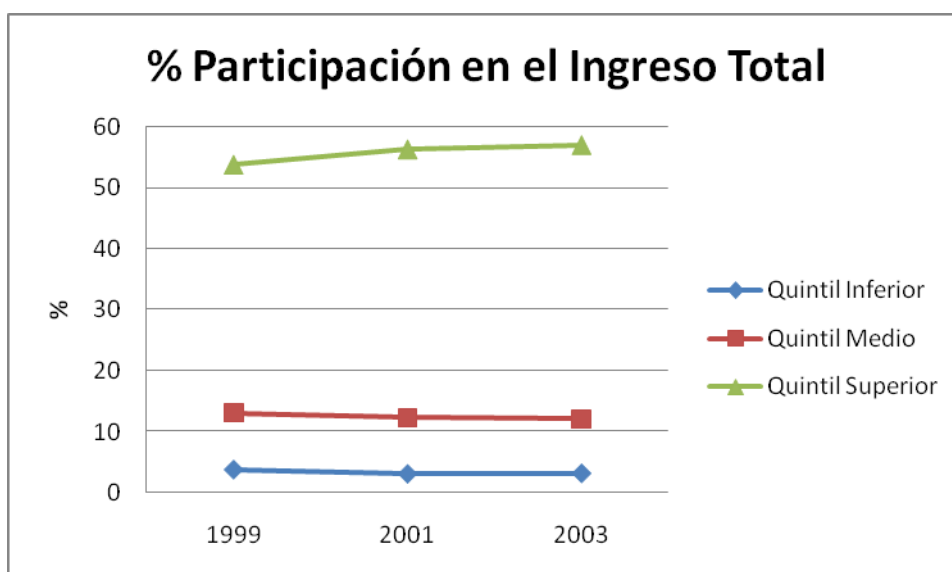
Del gráfico precedente surge que la recesión afectó a los ingresos por estratos en forma progresiva. Comenzó en 1999 por el estrato más bajo, con una disminución de casi el 6%, lo que frente a un crecimiento del ingreso de los estratos más altos condujo a un aumento en la desigualdad. Al año siguiente, incidió sobre el ingreso de los hogares medios y nuevamente sobre los bajos pero lo hizo con mayor intensidad sobre los últimos. También, ambos disminuyeron sus participaciones en el ingreso total alcanzando sus mínimos, 34% y 13% respectivamente. Esto se reflejó en una disminución del ingreso medio total del 3,5% y en un nuevo aumento de la desigualdad. Por lo tanto, el último incremento es consecuencia no sólo del ascenso en el ingreso de los estratos altos sino también de la menor caída del ingreso de los hogares medios respecto al de los bajos aumentando la brecha entre los ingresos de los estratos más pobres y el de los más ricos, la cual presenta los siguientes valores:



Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

Así, en 1999 el ingreso percibido por el quintil superior equivalía a 14,2 veces el ingreso percibido por el quintil inferior. Ya en 2001 tal como mencionábamos antes esta situación se agrava alcanzando valores cercanos a las 20 veces el valor de ingreso medio de las familias más pobres.

De esta forma, en 2001, la recesión ocasionó la reducción del ingreso de todos los hogares de la provincia. Esta afectó relativamente más a los ingresos de los estratos más altos. Así, el ingreso de éstos cayó un 9%, el de los medios un 3% y el de los bajos un 2%. Resulta interesante observar que, hasta este año, ninguno de los niveles de ingresos estuvo por debajo de los niveles alcanzados en 1991. Además, las participaciones de los hogares de ingresos bajo y medios mejora respecto del año anterior mientras que la de los altos disminuye. Esto condujo por un lado, a un aumento de la igualdad y por el otro, a una disminución en el nivel de vida promedio.



Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

De esta manera, antes del cambio estructural del 2002 la recesión había generado un descenso en la desigualdad de los ingresos aunque al mismo tiempo un deterioro del nivel de ingreso medio y de los diferentes estratos, principalmente, el de los más bajos. Entre 1998 y el 2001, el ingreso medio del estrato más bajo acumulaba una caída de \$330, es decir, 16% punta contra punta.

La salida de la convertibilidad afectó negativamente al ingreso de los estratos bajos y altos mientras que el de los medios se mantuvo constante. Nuevamente el ingreso de los estratos bajos

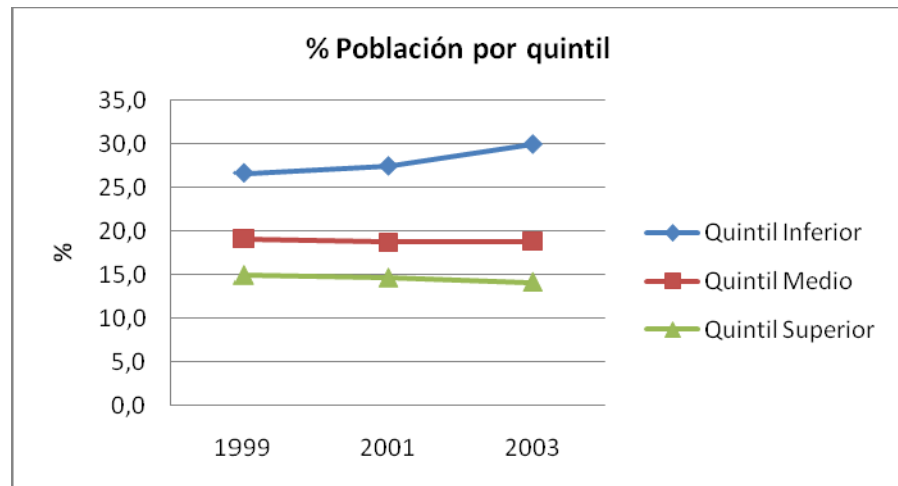
cayó relativamente más que el de los más ricos, 8,7% y 4,2% respectivamente. Por último, en los primeros meses del 2003, se registra una mejora en la distribución del ingreso independientemente del indicador considerado. En particular, el índice de Gini desciende de 0,45 a 0,44 con un incremento simultáneo en el ingreso medio. Esta disminución en la desigualdad responde a que, si bien crecen los ingresos medios de todos los estratos, el aumento para el estrato de ingresos bajos (18%) fue superior al de los medios (7%) y altos (8%).

Los indicadores referentes al trabajo presentan tendencias muy similares. Aunque el análisis no es exhaustivo hacia la totalidad de indicadores disponibles sobre el mismo; hemos medido aquellos que presentan un sesgo más cercano a los indicadores socio-demográficos, de manera que la división por quintiles tenga significado y sea completada una vez relacionados los mismos a los valores obtenidos de las variables socio-demográficas.

En el cuadro a continuación, podemos observar la evolución correspondiente al porcentaje de población total perteneciente a cada quintil de ingreso y la estrecha correlación que se observan entre ésta y las tasas de desocupación e informalidad para cada quintil a los largo de l período 1999-2002.

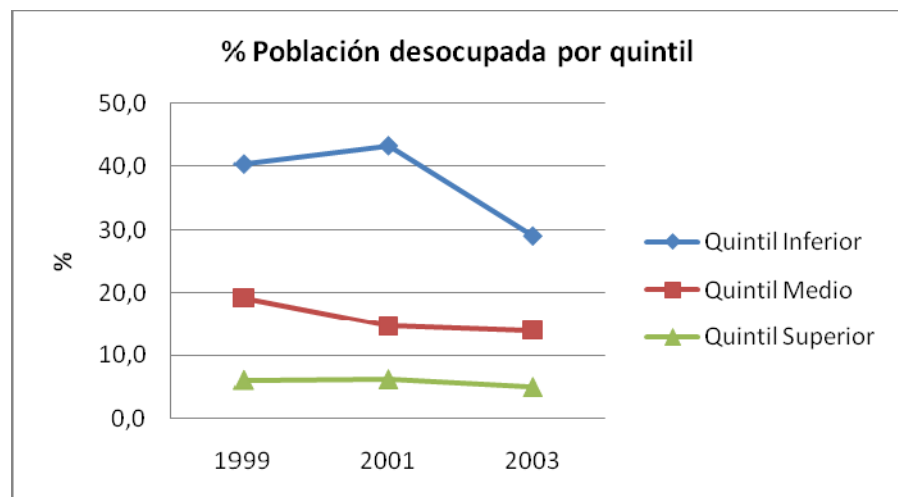
La porción de población perteneciente a cada quintil no es un dato menor, al momento de observar en especial la variación de la misma a partir de 2001; donde podemos notar una movilidad de los quintiles medio y superior hacia el inferior; el cual incrementa su población en un 3%. Según nuestro análisis, para el quintil inferior, más del 62% de dicha movilidad se explica por el aumento en la brecha de ingresos entre el quintil más rico y más pobre para el mismo período.

Mientras que teniendo en cuenta el mismo concepto para el quintil medio, la disminución del porcentaje de población se explica en un 95% por la brecha de ingreso, y en un 96% para el quintil superior.



Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

A simple vista, es notorio que el sector más vulnerable al shock de 2001 resulta ser el quintil inferior de ingresos; en especial si observamos el cuadro a continuación donde presentamos la porción de población perteneciente a cada quintil desocupada. En 2001, el 44% de la PEA perteneciente al quintil inferior se encontraba desocupada, mientras que en el quintil medio de ingresos y superior se mantuvo casi constante, sólo observando una baja del 4% en el quintil medio; lo cual puede ser atribuible no a una caída en el desempleo para dicho nivel de ingresos sino a la movilización de personas explicada anteriormente para dicho período.

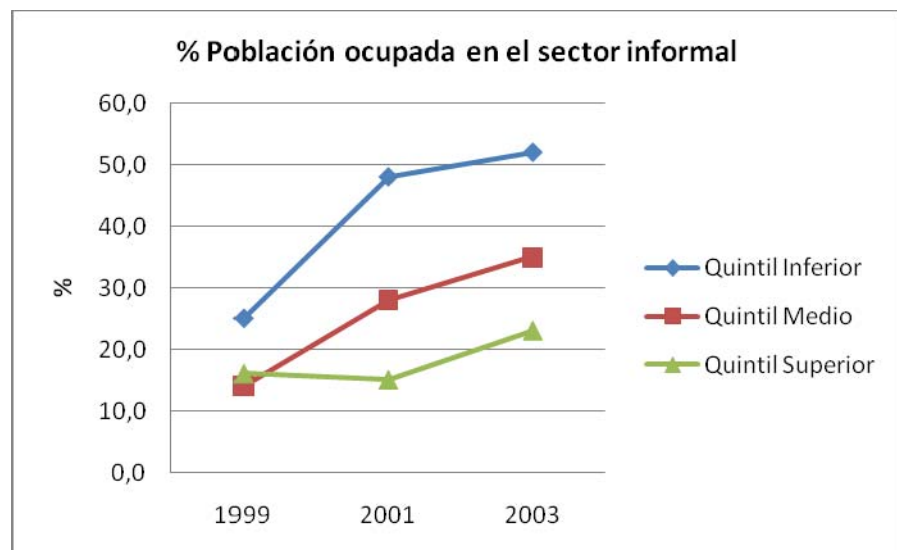


Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

La otra variable relevante por su gran volatilidad es el aumento casi proporcional para todos los quintiles del nivel de informalidad, donde es notable en las cifras atribuibles al quintil inferior y

medio un despegue de la paridad observada hasta 1999 ubicada en un 15% de la población perteneciente a ambos sectores. Además, para 1999, la brecha entre estos dos estratos y el estrato inferior era de apenas un 10%, alcanzando la misma su punto máximo en 2001 de 33%, debido al aumento de la informalidad en el trabajo de las personas ocupadas del sector medio e inferior.

Así sólo para 2003, los efectos del shock se hacen visibles para todos los niveles, a diferencia de 2001 donde el quintil superior había incluso experimentado una leve baja. En 2003, parte debido a la recuperación del crecimiento, parte a causa de las políticas de seguridad social adoptadas, el quintil inferior experimenta una caída en sus niveles de desocupación del 11%, aunque la calidad ocupacional de los puestos de trabajo creados se trate de **Empleos Precarios, Trabajos de Indigencia y Empleos Asistidos**, los cuales son los más vulnerables a ser destruidos ante una caída en el crecimiento del producto o una baja en la rentabilidad del sector productivo.



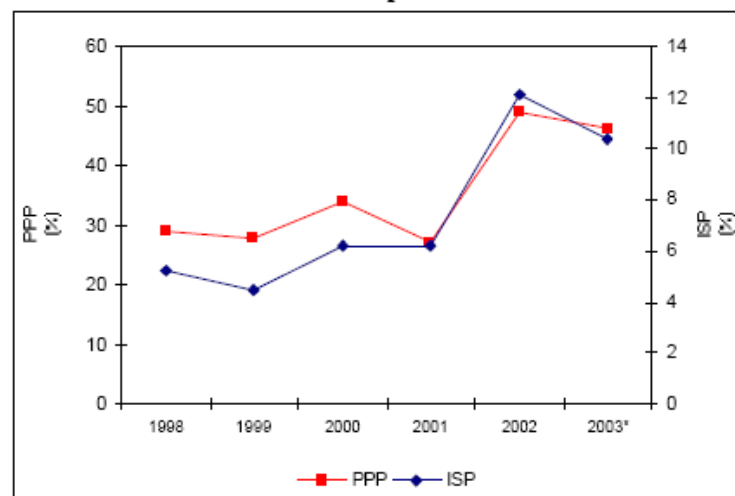
Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

En 2003; producto del efecto mencionado de “histéresis”, como bien aquí podemos comprobar, durante el comienzo del período de recuperación, los niveles de informalidad alcanzan cifras del 52% para la población perteneciente al quintil de ingresos inferior y los quintiles medios y superior presentan tendencias crecientes casi proporcionales hasta alcanzar niveles de 35% y 23% respectivamente. Importante es también destacar que encontramos una correlación negativa casi del 98% entre el porcentaje de Población desocupada por quintil y el porcentaje de informalidad en los puestos de trabajo; lo que nos puede llevar a vislumbrar un proceso de destrucción de puestos de

trabajo seguros y formales, por un reemplazo de los mismos por aquellos de calidad inferior, informales y de tipo precarios.

El proceso recesivo y la salida de la convertibilidad en el 2002 afectaron los niveles de pobreza de la población de Mendoza. La evolución de estos hechos se puede observar en el gráfico siguiente que presenta el comportamiento del porcentaje de personas pobres respecto de la población total (PPP) y el índice de severidad de la pobreza (ISP). Este último muestra la conducta conjunta de la profundidad de la pobreza y la desigualdad entre los ingresos de los pobres.

Porcentaje de Personas por debajo de la Línea de Pobreza e Índice de Severidad de la Pobreza



Notas: (*) Corresponde a mayo
 PPP: porcentaje de personas pobres
 ISP: índice de severidad de la pobreza

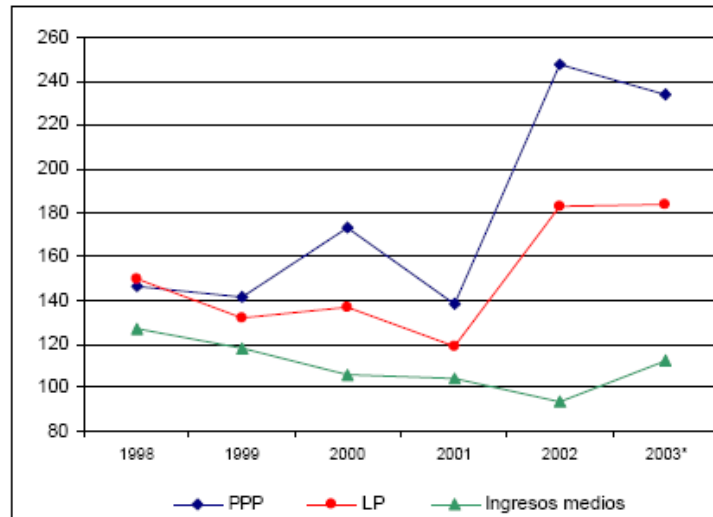
Fuente: IERAL Fundación Mediterránea en Base a EPH.

El quinquenio puede dividirse en dos etapas. De 1998 hasta el año 2001, los niveles de pobreza oscilaron en un rango comprendido entre el 27,2% y el 34% mientras que la desigualdad entre los ingresos de los más pobres aumentó significativamente, 20% punta contra punta. A partir

del 2002, ambos indicadores llegaron casi a duplicarse en un año y se ajustaron levemente al año siguiente.

Para evaluar más detalladamente la evolución de la pobreza se incluyó en un mismo gráfico el porcentaje de personas pobres y las dos variables que lo determinan: los ingresos de los pobres (ingreso promedio de los tres primeros deciles) y la línea de pobreza.

PPP, Línea de pobreza e ingresos medios de los pobres
Gran Mendoza (1991=100)



Fuente: IERAL Fundación Mediterránea en Base a EPH.

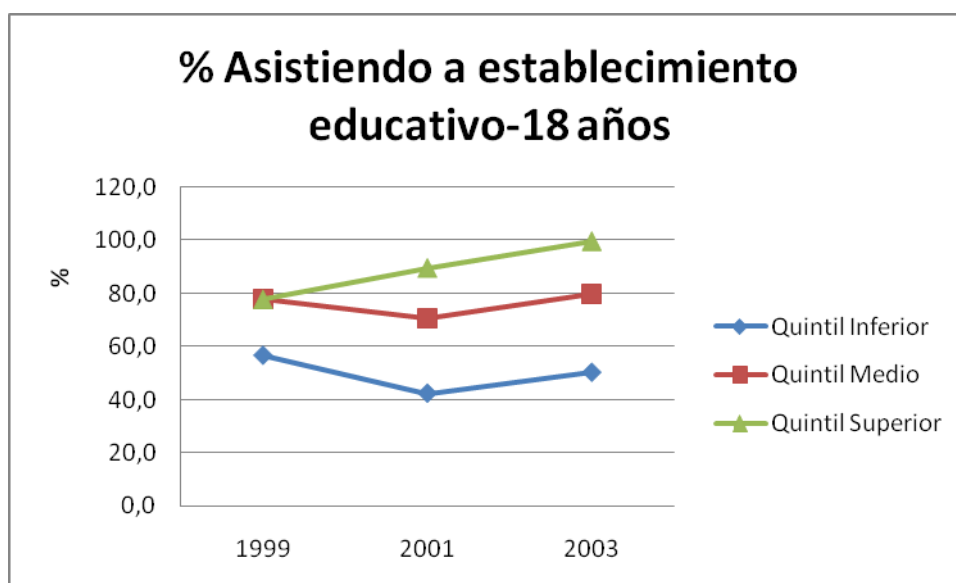
Se advierte que la estabilidad de los niveles de pobreza entre 1998 y el 2001 se debió a que tanto los niveles de ingresos de los más pobres como la línea de pobreza disminuyeron en tasas semejantes.

Así, la tasa de variación promedio anual de los primeros descendió un 6% mientras que la de la segunda un 8%.

El gran salto del año 2002, donde los niveles de pobreza aumentaron un 80%, fue consecuencia de un descenso de los ingresos (10%) junto con un crecimiento del 55% en la línea, con lo cual gran cantidad de hogares (48,8%) quedaron por debajo de ella. En el 2003, los ingresos se recompusieron (20%) mientras la línea se mantuvo constante, lo que explica el descenso del 6% en los niveles de pobreza.

Desde una perspectiva de análisis estratificado por quintiles de ingreso; observamos un factor que confirma nuestra hipótesis antes mencionada sobre los llamados “nuevos pobres”; aquellas familias que teniendo gran capital humano, en altos niveles de educación y preparación profesional, se encontraron por debajo de la línea de pobreza a partir de 2001. Este efecto se ve reflejado en el alto nivel de correlación negativa (casi 98%) que presentan la porción de población por quintil (que indica movilidad social de clases) y la porción de población por debajo de la línea de pobreza (ppp) para el quintil medio de ingresos. Destacamos esto ya que parece ser el primer componente del incremento en la porción de población perteneciente al quintil de ingresos más pobre. Estos mismos análisis de correlación, a nivel comparativo, para el mismo período en los quintiles bajo y superior son de -58% y -67% respectivamente.

La mejora en los niveles de ingresos medios de los más pobres durante el 2003 tuvo relación no sólo con el tipo de política social que implementó el gobierno sino también por el comienzo de una recuperación en los niveles de actividad económica³. Sin embargo, este avance lejos estuvo de alcanzar el fuerte incremento que sufrió la línea de pobreza por la salida de la convertibilidad.

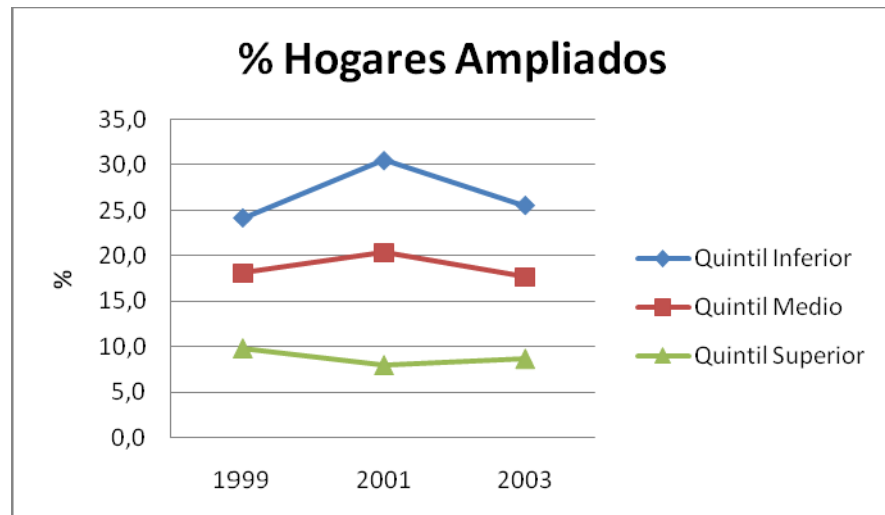


Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

A la hora de medir los efectos que tuvieron los cambios ocasionados en 2001 en la sociedad, no podemos dejar de observar algún indicador que nos indique el nivel de escolarización, factor clave del capital humano que pertenece no sólo al individuo sino a la sociedad en común y que es sin lugar a dudas el pilar fundamental que configura la calidad ocupacional de los puestos del trabajo; y así como ya hemos analizado; se configura como el escudo principal ante la alta volatilidad en las variables medidas ante una crisis. Hemos escogido para medir este factor un indicador un tanto inusual pero creemos que es el más adecuado al momento de contemplar el grupo etario más expuesto a la deserción escolar a causa de una baja en los ingresos familiares percibidos, al incremento abrupto en los niveles de pobreza; y a la necesidad de ingresar al mercado laboral para sostener la cobertura de las necesidades básicas.

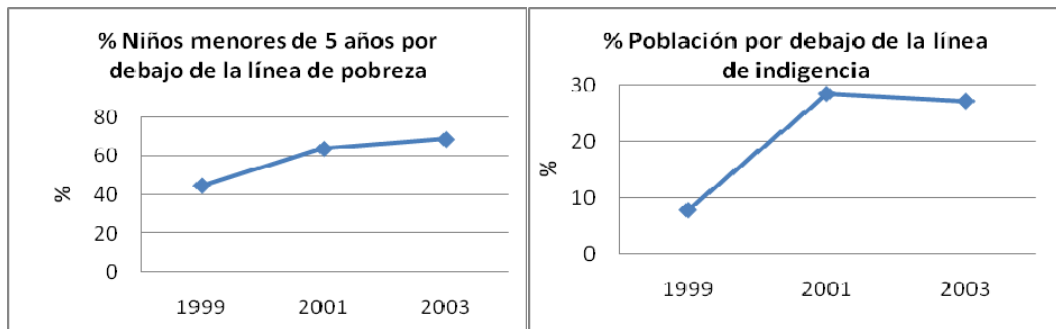
A raíz de la hipótesis anterior, es observable en el gráfico precedente la expansión de la brecha entre el quintil superior y medio; los cuales muestran tendencias diferentes para 2001; de manera que no se registran cambios tendenciales en el quintil superior de ingresos; pero tanto el quintil medio como superior muestran caídas en la porción de jóvenes estudiantes. Podemos atribuir según nuestro estudio y a fin de vincular este indicador a otros socio-demográficos analizados, la caída en los niveles registrados de escolarización para 18 años a no sólo el incremento en el empleo informal y de baja calidad durante 2001 para estos quintiles, sino que incorporamos un indicador referido a la composición de los hogares, que puede funcionar como evidencia de los efectos que

dicha movilidad social notada hacia el quintil inferior puede tener en las familias, su composición, y en que medida este último determina la necesidad del abandono de los estudios y la búsqueda de trabajo para este grupo etario. Este indicador es la porción de hogares ampliados (formados por un hogar nuclear más otros parientes) por quintil. Para nuestro análisis, la correlación negativa entre ambos indicadores es mayor al 90%.



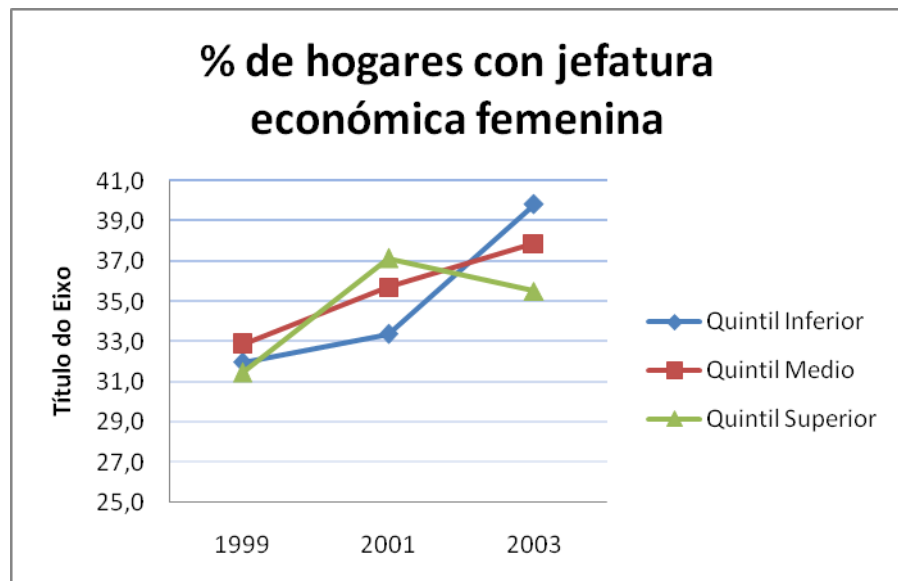
Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

No podemos perder de vista algún indicador que pueda hacer referencia a la manera en que la infancia fue tocada por el shock de 2001. Hemos elegido medir este factor mediante una variable que además de indicarnos nivel de ingreso, pueda de cierta manera explicar los vastos casos de desnutrición infantil dados a luz y de público conocimiento en la etapa de recuperación a partir de 2003. Tal como mencionábamos antes, es muy importante notar que a diferencia de la evolución mostrada en los valores de indicadores anteriores, los cuales recuperan sus niveles previos a 2001 a partir de 2003, el porcentaje de niños menores a 5 años por debajo de la línea de pobreza asciende en 2003 al 69%, mismo efecto que es posible vislumbrar en la tendencia creciente de los indicadores de porción de población perteneciente al quintil inferior de ingresos.



Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

Dos son los indicadores que presentan los coeficientes de variación medidos más altos de toda la muestra: el porcentaje de niños menores de 5 años por debajo de la línea de pobreza y el porcentaje de la población por debajo de la línea de indigencia.



Fuente: Elaboración Propia en Base a EPH.

Conclusión

Ciertamente, un crecimiento económico abrupto que despega como el de 2003, que cuenta con un quiebre en la composición de la estructura social, no es un aspecto solucionable con la simple recuperación de los factores causales (mercado laboral y nivel de ingreso), se trata de una lucha contra la pauperización de derechos y dignidad violados, del surgimiento de una pobreza de oportunidades, cuya reconstitución requiere y requerirá de medidas sustentables a largo plazo abarcadas en una visión integral de la economía que más que cifras, deberá tener personas.

Consideramos a los indicadores del mercado laboral como aquellos más próximos a la posible medida de una realidad social, que permita explicar algunas de las razones que enmarcan el cuadro socio-cultural en el que se desarrollan los mercados mendocinos y del país en su conjunto inserto en un modelo de crecimiento que según nuestros estudios, tiene los días contados, a menos que se tomen acciones correctivas de inmediato. Y es precisamente dicha inmediatez la que debe comprender una visión extendida a largo plazo que permita crear una cultura de constancia en los objetivos de inversión sobre capital humano y natural.

Por último, denotamos la necesidad urgente de situar a la familia en el centro del debate social y económico; hemos puesto en este trabajo en relieve el papel fundamental que ésta cumple como núcleo absolutamente decisivo de la vida personal y social y los altos niveles de correlación entre ésta y diversos aspectos del desarrollo. Así la familia tiene, de acuerdo con las investigaciones, una influencia de casi un 50% en el rendimiento educativo de los chicos; la familia influye en el desarrollo de la inteligencia emocional; la familia es una eficiente red de protección social, es esencial en la transmisión de valores éticos. Hemos observado en las cifras expuestas arriba la medida en que la familia ha sido fuertemente dañada por la pobreza en Argentina y en Mendoza haciendo imposible mantener la unidad familiar y aumentando la incapacidad de las familias humildes de proporcionar a sus niños protección en los planos básicos.

En conclusión, son tres los campos en los que como sociedad deberíamos trabajar unidos para construir las condiciones adecuadas que permitan lograr la sustentabilidad de un desarrollo humano como objeto de las políticas orientadas a crear una igualdad común de oportunidades:

_empleo para los jóvenes.

_protección de la familia

_mayor inversión en la educación de los desfavorecidos.

BILBIOGRAFÍA

ALFONSO, Elena (2005), *“La Medición de las Desigualdades Regionales a Partir de Distintos Indicadores Socioeconómicos”*. Documento del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, (Universidad de Buenos Aires, Setiembre de 2005, Buenos Aires, Argentina).

COX, Maximiliano (2002), *“Pensamiento de Amartya Sen: ¿Alternativa al Neoliberalismo”*, en Revista Mensaje, (Julio de 2002, Venezuela).

GUTIÉRREZ, Federico (2004), *“Dinámica Salarial y Ocupacional. Análisis para la Argentina 1998-2002”*, Documento de Investigación del Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales (UNLP-CEDLAS), (Buenos Aires, Argentina).

DESTINOBLES, Gerald (2006), *“El Modelo de Crecimiento de Solow”*, en Revista de la Facultad de Economía-BUAP, Foro Económico (Junio de 2006, Buenos Aires, Argentina).

DONZA, Eduardo (2005), *“Cambios en la Distribución del Ingreso y las Oportunidades de Empleo para los Hogares Urbanos”*, Documento del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social (Universidad de Buenos Aires, Enero de 2005, Buenos Aires, Argentina).

KLIKSBERG, Bernardo (2003), *“Es Posible Construir una Economía con Rostro Humano”*, en Revista del CLAD Reforma y Democracia, n° 26 (Junio de 2003, Caracas, Venezuela).

KLIKSBERG, Bernardo (2000), *“Diez Falacias sobre los Problemas Económicos y Sociales de América Latina”*, (Conferencia Organizada por el Banco Central de Venezuela, Febrero de 2000, Caracas, Venezuela).

KUZNETS, Simon (1966), *“Crecimiento Económico Moderno”*(Aguilar, Madrid, España).

PNUD (2000), *“The Quality of Growth”*, Human Development Report(World Bank, Oxford University Press, Nueva York, Estados Unidos).

OLIVIERI, Sergio (2004), "*Pobreza: Flagelo y Desafío*", en Columna Regional (Fundación Mediterránea, Agosto de 2004, Mendoza, Argentina).

OLIVIERI, Sergio (2004), "*¿Cómo Afectó la Recesión y el Cambio Estructural del 2002 a la Distribución del Ingreso de los Mendocinos?*", en Columna Regional (Fundación Mediterránea, Diciembre de 2004, Mendoza, Argentina).

PANIGO, Damián (2003), "*La Persistencia del Desempleo en la Argentina*", Documento de investigación de CEIL-CONICET (Universidad Nacional de La Plata, Buenos Aires, Argentina).

SALVIA, Agustín (2006), "*¿Disipación del Desempleo o Espejismos de la Argentina Post Devaluación?*", Documento del Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social, CONICET (Abril de 2006, Buenos Aires, Argentina).

SEN, Amartya (2004), "*Debates sobre Teoría del Capital*", en Foro de Economía Política (Red Vértice, Bogotá, Colombia).

STIGLITZ, Joseph (2005), "*Finance for Development*", en Economics Forum (Department of Economics, Columbia University, Nueva York, Estados Unidos).

STIGLITZ, Joseph (2005), "*Globalization and Growth in Emerging Markets*", (Department of Economics, Columbia University, Nueva York, Estados Unidos).

ÍNDICE DE TABLAS

Valores Mínimos y Máximos de las Variables Medidas por el IDH.....	Pág. 30
Índice de Desarrollo Humano para Argentina (2005).....	Pág. 30
Clasificación de la PEA en el Mercado Laboral Argentino según “Calidad Ocupacional).....	Pág. 47
Situación Laboral de la PEA Ampliada. Total Urbano EPH, 2003-2005.....	Pág. 48
Estructura del Empleo. Total Urbano EPH, 2003-2005.....	Pág. 49
Ingresos Medios y Desigualdad en Mendoza.....	Pág. 75
Variables Medidas para cada Quintil de Ingreso.....	Pág. 76

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Pobreza y Crecimiento Económico en Argentina, 1992-2005.....	Pág. 14
Recursos Tributarios Totales, 1990-2005.....	Pág. 16
Desigualdad en Argentina, 1992-2004.....	Pág. 17
Evolución de la Tasa de Desempleo	Pág. 42
Evolución de la Pobreza.....	Pág. 42
Evolución de la Indigencia.....	Pág. 43
Desocupación, Pobreza e Indigencia en el NEA.....	Pág. 43
Desocupación, Pobreza e Indigencia en Gran Buenos Aires.....	Pág. 44
Producción 1970-2003, Mendoza-Argentina.....	Pág. 72
Tasa de Crecimiento de la Economía, Mendoza-Argentina.....	Pág. 72
Producción Mendoza-Argentina, 1993-2003.....	Pág. 73
Tipo de Cambio Real y Entrada de Capitales.....	Pág. 74
Precio Transables (IPM)/Precio No Transables (IPC).....	Pág. 74
Participación Sectorial: Últimos 10 Años.....	Pág. 74
Ingreso Medio por Quintil.....	Pág. 77
Brecha de Ingresos entre Quintil Superior e Inferior.....	Pág. 77
Porcentaje de Participación en el Ingreso Total.....	Pág. 78
Porcentaje de Población por Quintil.....	Pág. 80
Porcentaje de Población Desocupada por Quintil.....	Pág. 80
Porcentaje de Población Ocupada en el Sector Informal.....	Pág. 81

Porcentaje de Población por Debajo de la Línea de Pobreza e Índice de Severidad de la Pobreza.....	Pág. 83
PPP, Línea de Pobreza e Ingresos Medios de los Pobres, Gran Mendoza.....	Pág. 84
Porcentaje de la Población Mayor a 18 Años Asistiendo a Establecimiento Educativo.....	Pág. 85
Porcentaje de Hogares Ampliados.....	Pág. 86
Porcentaje de Niños Menores de 5 Años por Debajo de la Línea de Pobreza.....	Pág. 87
Porcentaje de la Población por Debajo de la Línea de Indigencia.....	Pág. 87
Porcentaje de la Población por Debajo de la Línea de indigencia	Pág. 88