
CAPÍTULO VII

Integración económica y distribución del ingreso en los países Sudamericanos

por MARTÍN TETAZ

Introducción

De acuerdo a los modelos neoclásicos de Heckscher y Ohlin -en adelante HO- y de Stolper y Samulson (ver Krugman y Obstfeld 1999 para una discusión rigurosa de los mismos) el intercambio comercial debería generar impactos distributivos toda vez que cambie la escasez relativa de factores de las economías que comercian y con ello sus remuneraciones.

A partir de esta concepción muchos economistas, como Matusz y Tarr (1999), han sostenido el argumento de que la apertura comercial de los países subdesarrollados debería mejorar el ingreso de los asalariados no calificados por cuanto ese es el factor abundante en esos países.

Sin embargo Keifman (2006) critica la postura anterior y sostiene que ella no es válida por cuanto existen muchos supuestos de los modelos teóricos que no se cumplen en la realidad y además el trabajo no calificado no es el factor más abundante en muchos países subdesarrollados, típicamente el caso de muchos latinoamericanos, donde por el contrario lo que abunda son los recursos naturales.

El mencionado autor cita los trabajos de Bowen (et al, 1987), Trefler (1993) y Trefler (1995) como evidencia empírica en contra del modelo HO, pero ya existían datos contrarios al mismo en los trabajos de Krueger (1978) y Bhagwati (1978), y en el famoso trabajo de Leontief (1953) que permitiera la acuñación del término “paradoja de Leontief” (ver Krugman y Obstfeld, op. cit).

En el caso de los países latinoamericanos, por el contrario, la

mayor parte de la literatura coincide en que la apertura comercial ha empeorado la distribución de los ingresos (Galiani y Porto 2008)

En cambio Berretoni y Cicowiez (2005) utilizando un modelo de equilibrio general computado, hacen una simulación de los resultados de un acuerdo comercial CAN-MERCOSUR y encuentran reducciones tanto de pobreza como de desigualdad, aunque de pequeña magnitud.

Las razones por las que no existe una clara relación empírica entre apertura comercial y distribución del ingreso pueden ser estudiadas a partir de la investigación de Gasparini y Cruces (2008), quienes identifican varios factores que es necesario analizar simultáneamente y que pueden determinar el efecto de la apertura comercial en la distribución de ingresos; a saber: los flujos de capitales y la inversión extranjera directa, el nivel de apertura inicial del país en cuestión, el grado en que las inversiones que se hicieron están sesgadas hacia proyectos que demandan mucha mano de obra calificada y/o expulsan mano de obra no calificada, la flexibilidad de los mercados domésticos de trabajo y capitales, y también el sector de la economía que se liberaliza -o los que se mantienen como excepciones de un proceso de integración-.

Pero además tampoco resulta tan evidente el patrón de comercio que es probable que produzca el proceso de integración en cuestión. En primer lugar esto sucede porque, como indica French Davis (1979) la apertura comercial en los países subdesarrollados puede chocar con dificultades de la propia estructura productiva para adaptarse a los nuevos contextos y en segundo lugar, porque existen muchos otros elementos explicativos de los patrones de comercio más allá de la abundancia relativa de factores de producción que sugiere el modelo de Heckscher y Ohlin.

Puede existir comercio a partir de la aparición de rendimientos crecientes en la producción o la existencia de productos heterogéneos, Krugman, ha sido galardonado con el Premio Nobel por sus desarrollos teóricos en este sentido.

También es fundamental reconocer el rol de las empresas multinacionales y/o trasnacionales y los nuevos patrones de división internacional del trabajo que se han producido a partir de la globalización del capital y la baja de los costos de los fletes internacionales y que han dado lugar a un cuerpo teórico denominado la Nueva Geografía Económica.

Habiendo entonces tantas fuentes probables de generación de comercio, el impacto que un proceso de integración pueda tener en los patrones de comercio y los efectos distributivos del mismo constituye una problemática de interés para la investigación.

En este marco, es importante, además, considerar el tipo de países que se están integrando, puesto que un patrón de comercio del

tipo Norte-Norte donde dos países desarrollados y con dotaciones relativas de factores no muy distintas comercian entre sí es más factible de ser explicado a partir de los modelos de competencia monopolística que se genera por la heterogeneidad de producto basada en cuestiones de marca y/o calidad tales como el comercio de autos entre Japón y Estados Unidos, mientras que el comercio Norte/ Sur, sí es mucho más susceptible de basarse en las dotaciones factoriales relativas.

También resulta de importancia la dimensión distributiva que se considere.

Ahora bien, tomando como punto de partida la Declaración de Cuzco del 2004, los países signatarios manifestaron que *"...el acceso a mejores niveles de vida de sus pueblos y la promoción del desarrollo económico, no puede reducirse sólo a políticas de crecimiento sostenido de la economía, sino comprender también estrategias que, junto con una conciencia ambiental responsable y el reconocimiento de asimetrías en el desarrollo de sus países, aseguren una más justa y equitativa distribución del ingreso..."* Sin embargo no queda claro si se refieren a mejorar la distribución funcional o personal de los ingresos

Parecería más lógico pensar que, justicia y equidad en materia de ingresos, y desde la perspectiva de un gobierno democrático tiene más que ver con la forma que efectivamente tome la distribución personal y no necesariamente la distribución funcional.

Sin embargo, los postulados teóricos que se derivan del modelo HO y que son habitualmente esgrimidos por los Organismos Internacionales deberían ser contrastados con los resultados en materia de distribución funcional, por cuanto refieren a la determinación de patrones de comercio a partir de las abundancias factoriales relativas y cuando Stolper y Samuelson completaron el análisis también lo hicieron respecto a precios factoriales.

Sucede además, que no se cuenta con un modelo de comercio internacional a partir del cual poder efectuar deducciones respecto a la distribución personal de los ingresos.

En todo caso, se podrá hablar de probabilidades respecto al cambio en la remuneración relativa de los distintos factores.

Para conocer el impacto en la distribución personal se necesita luego saber qué cantidad de los distintos factores poseen las familias y como están compuestas las mismas.

Adicionalmente, aparecería una traba metodológica, puesto que los índices de Gini, como así también otros índices de desigualdad personal, como el de Theil, se calculan a partir de los datos de ingresos de los hogares provenientes de las encuestas de hogares, como la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) en la Argentina.

Esto presenta dos problemas. En primer lugar, para algunos

países como el caso de Argentina, la EPH posee solo cobertura para aglomerados urbanos mayores a los 100.000 habitantes, y por ende no resulta útil para medir efectos de cambios en la distribución en distritos más pequeños que son típicamente los poblados por muchos de los productores rurales que presumiblemente se benefician del libre cambio.

En segundo lugar, aún en los casos en los que la cobertura incluya información de áreas rurales, las encuestas de hogares tienen muchos problemas para captar ingresos no salariales, como los provenientes del capital, e ingresos de los propietarios de la tierra (típicamente la renta de la vivienda propia), como notan Goldberg y Pavcnick (2007).

En el caso de los países desarrollados eso puede resultar una limitación menor, por cuanto los ingresos del trabajo representan más de dos terceras partes del PBI, pero en los países latinoamericanos, esa proporción es más cercana a una tercera parte y por lo tanto no resulta un dato fehaciente de la distribución de todo el ingreso de la economía.

Estas razones llevan a considerar de interés el estudio del impacto del comercio internacional en materia de distribución funcional de los ingresos, analizando distintos casos de países situados en el espacio sudamericano que se encuentren insertos en el comercio internacional con una lógica diferente. También, por sus particularidades, se incorpora a México.

Los países seleccionados para este estudio son Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Bolivia, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Chile y México. Como es sabido los cuatro primeros son miembros plenos del MERCOSUR, que se caracteriza por ser un esquema de integración que ha generado un fuerte crecimiento del comercio intra bloque; los cinco que le siguen son parte de la Comunidad Andina, que es un esquema con fuerte predominio del comercio inter bloque -básicamente con EEUU-, aunque Venezuela ha denunciado el tratado y pedido su ingreso al MERCOSUR, finalmente incluimos el caso de México por cuanto se trata de un país latinoamericano y subdesarrollado que se integra con países desarrollados a través del TLCAN y el de Chile que si bien ha solicitado su ingreso a la CAN y es asociado al MERCOSUR ha tenido una estrategia de integración al mundo "pragmática", en el sentido de haber firmado numerosos tratados de libre comercio, pero siempre conservando su independencia respecto de los principales bloques regionales o subregionales tal como con la UE o en el marco del ALCA. Para complementar el análisis de los países de la UNASUR restaría considerar los casos de Suriname y Guyana, pero no existen datos estadísticos confiables en ninguno de los casos, lo cual imposibilita su estudio.

En cuanto a la limitación temporal del estudio se parte de 1990, década en la que aparece la mayor dinámica en materia de integración.

8.1. Distribución funcional del ingreso de los países seleccionados

Si bien son pocos los antecedentes de trabajos empíricos recientes sobre la distribución funcional del ingreso en países latinoamericanos, cabe mencionar a los trabajos de Lindemboin, Graña y Kennedy (2005) para Argentina; el aporte del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú (2004) y el trabajo de Alarcón y McKinley (1994) para México.

Entre la literatura teórica más influyente, merece mencionarse el trabajo pionero de Jorge Kingston (1954) y de George Garvy (1954), y en relación al impacto del comercio en la distribución funcional, el de Stolper y Samuelson.

Para identificar los determinantes teóricos de la distribución funcional se comienza referenciando la metodología usualmente utilizada para estimarla empíricamente.

En ese sentido, si bien sería bueno contar con información suficiente sobre el aporte de cada uno de los factores productivos a la generación del ingreso, lamentablemente esos datos no están disponibles por lo que lo habitual es estimar el ingreso promedio de los asalariados -generalmente a partir de los datos de las encuestas de hogares- y multiplicarlo por la cantidad de empleados, para obtener la masa salarial de la economía. Si se la divide por el producto neto a costo de factores se obtiene entonces la participación del trabajo asalariado en el producto. Al resto del producto se lo denomina en la literatura “Excedente bruto de explotación”, aunque en muchos casos se escinde de ese último concepto, el de “Excedente mixto de explotación” que corresponde al ingreso de los trabajadores autónomos -por cuenta propia- y debe su nombre al hecho de que en parte corresponde a remuneración del factor trabajo y en parte al retorno del capital que los cuentapropistas utilizan en su actividad.

Ahora bien; en la práctica, para obtener los indicadores de empleo primero se extrae de las encuestas de hogares la tasa de actividad -porcentaje de la población que está en el mercado de trabajo-, se la multiplica por la población -estimada a partir del último censo- y se le detraen los desempleados -dato que también se obtiene de las encuestas de hogares-.

El salario a considerar, a su vez depende de si el trabajador es formal o informal -definición legalista-, puesto que los primeros perciben habitualmente 13 salarios anuales y realizan -y reciben- apor-

tes a la seguridad social -jubilaciones y obra social-, de modo que su salario de bolsillo declarado en la encuestas de hogares debe ser ajustado para tener en cuenta estos conceptos.

En la nota metodológica del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de la Argentina -INDEC-, además, se menciona el ajuste del ingreso declarado por los cuentapropistas en función de la habitual subdeclaración de los mismos.

En resumen, se busca estimar la siguiente ecuación:

$$\frac{(Población) \times (Tasa\ de\ actividad) \times (1 - Tasa\ de\ desempleo) \times \left[\left(SPF \times \frac{F}{F-1} \right) + \left(SPI \times \frac{I}{F-1} \right) \right]}{PBIcf}$$

SPI x - 1

En ella SPF es el “Salario Promedio de los Formales” y SPI el “Salario Promedio de los Informales”

A partir de los datos necesarios para calcular la participación de los trabajadores en el producto se puede entonces comprender que los cambios en la distribución funcional del ingreso dependen de modificaciones en los valores de las variables de la ecuación.

Así, *ceteris paribus*, una mejora de la distribución funcional -en términos de una mayor porción del producto para los trabajadores- puede deberse a las siguientes causas; a saber:

- a) Incrementos en la población
- b) Crecimiento de la tasa de actividad
- c) Caída en el desempleo
- d) Aumento de la proporción de trabajadores formales respecto de los informales
- e) Subas de los salarios, tanto en el sector formal como en el informal
- f) Aumento de las horas trabajadas -reducción del subempleo- toda vez que esto redunde en un incremento del salario mensual
- g) Una caída en el denominador; esto es, una baja del producto que puede deberse a una caída en el aporte de otros factores -una sequía que disminuya la renta de la tierra por ejemplo- o a un cambio en la valuación del producto -una apreciación de la moneda que reduzca el valor en pesos del superávit comercial-.

Ahora bien, aumentos en el tamaño de la población activa pueden lograrse de diversas maneras; algunos ejemplos pueden ser: subas en la edad mínima para jubilarse, una mayor edad promedio para la maternidad y una menor cantidad de hijos en el hogar, avances culturales que valoricen el rol económico de la mujer, trabas en el ingreso al sistema educativo para los hombres -para las mujeres la alternativa de su tiempo no necesariamente es el mercado labo-

ral-, mejoras en los salarios o las condiciones de trabajo que incentiven dedicarle más tiempo al mismo, un cambio estructural que implique una mayor división del trabajo y permita liberar horas de actividades en el hogar (guarderías, delivery de comida, etc.).

En ese sentido, resulta ilustrativo mencionar que la tasa de actividad que en la mayoría de los países latinoamericanos ronda el 40%, es del 80% en Estados Unidos y entre el 55% y el 75% en la mayoría de los países de Europa.

En lo que hace al efecto nocivo del desempleo en la distribución, pues depende de la naturaleza del mismo. En los períodos de contracción de la actividad económica, cuando crece el desempleo coyuntural, naturalmente se observará una reducción de la masa salarial que se recuperará presumiblemente cuando el ciclo económico vuelva a períodos de auge. Por el contrario, si el desempleo es de carácter estructural, entonces este puede permanecer un largo tiempo presente y erosionar el ingreso total del factor trabajo. Un cambio de esa naturaleza puede darse, en efecto, luego de un período de fuerte apertura económica que permite la incorporación brusca de capital que a su turno reemplaza al trabajo en la función de producción de las empresas, al ingreso de multinacionales -porque utilizan tecnologías mas capital intensivas-, a la privatización de empresas, o producirse ante un shock tecnológico para el que una porción de la población no se encuentre preparada. También, en el caso de países con escasa movilidad laboral, pueden producirse bolsones de desempleo cuando la apertura económica torna inviable -por poco competitiva- alguna actividad económica.

Es interesante mencionar que durante la década del '80 muchos países latinoamericanos gozaban de tasas de desempleo friccionales -el desempleo remanente cuando no existe ni desempleo estructural ni coyuntural- del orden del 3 al 5 % mientras que luego de los fuertes cambios acaecidos en los '90 nunca se logró retornar a niveles menores al 7%.

Con relación a las tasas de formalización de los trabajadores, aquí la presencia de empresas de capitales extranjeros y la concentración económica suelen operar en sentido contrario por cuanto es natural que las empresas más grandes se encuentren más formalizadas que las pymes, pero también tiene que ver el sector particular de la economía donde se crean los empleos por cuanto el sector industrial es mucho menos propenso a la informalidad, que los servicios personales, o la actividad comercial, por citar dos ejemplos. Huelga decir que este es otro de los grandes puntos de diferencia cuando se comparan los mercados laborales latinoamericanos con los de los países desarrollados.

Aquí también se asiste a un retroceso significativo respecto de los '80, con la probable excepción de Chile, Uruguay, y Colombia; este último en virtud de la legalización de cultivos otrora prohibidos.

Respecto a los salarios, éstos se ven naturalmente afectados por muchas fuerzas. Quizás convenga citar tres razones mencionadas hace tiempo en el comentado trabajo de Garvy; a saber:

- a) Cambios en el poder de negociación de los distintos factores (cooptación de los sindicatos, leyes de flexibilización laboral, poder político de turno, concentración empresaria, etc.).
- b) Cambios en la función de producción de las empresas que impliquen distintas utilidades de trabajo y capital y por ende modifiquen la demanda relativa de factores.
- c) Cambios estructurales en la economía que aumenten -o disminuyan- la preponderancia de sectores trabajo -o capital- intensivos. Por ejemplo la mayor utilización de servicios profesionales de médicos cirujanos, psicólogos, preparadores físicos, etc. como así también el crecimiento del sector público que es típicamente trabajo intensivo.

Aunque la revisión del reciente trabajo de Gasparini Y Cruces (2009) obliga a incluir otras razones de probables modificaciones en los salarios; a saber:

- d) Cambios en el nivel educativo de la fuerza laboral -capital humano-
- e) Cambios organizacionales
- f) Cambios bruscos en el stock de capital físico, que modifiquen la oferta relativa de factores.
- g) Cambios demográficos que impliquen modificaciones en la edad promedio de la población trabajadora y por ende en su capital humano acumulado por la experiencia laboral.
- h) Cambios en los salarios producidos a la Heckscher Ohlin; es decir: modificaciones forzadas por la competencia de productos importados desde países con mano de obra mucho más barata, lo que obliga a la industria local a producir un ajuste salarial para poder subsistir. Es importante notar que según el esquema de integración vigente, bien puede darse el caso de países donde los salarios aumenten por ese mismo motivo, como probablemente sea el caso de México, respecto de sus exportaciones a Estados Unidos.

Refiriéndonos ahora al cambio en las horas trabajadas como factor explicativo de la modificación de la masa salarial, aquí operan las mismas explicaciones que en el caso del desempleo, toda vez que consideremos al subempleo como una causa potencial de disminución de las horas trabajadas. Pero también aparecen factores vinculados a la estructura familiar, que permiten más o menos oferta de horas de trabajo por parte de las familias, y determinantes vinculados al tipo de trabajos que crea la economía, puesto que los em-

pleos part time bien pueden ser una consecuencia de modalidades legales aprovechadas por las empresas, como los regímenes de pasantías y becas de experiencia laboral.

Por último, como dijimos anteriormente también pueden rastrearse cambios en la distribución funcional, ocasionados en la modificación del denominador; esto es: a igual tamaño de masa salarial, la participación de la misma como porcentaje del ingreso total depende del tamaño del resto del ingreso, distinguiéndose aquí efectos de precio y de cantidad.

El ejemplo del fuerte crecimiento reciente del sector agropecuario en Argentina es un excelente ejemplo, lo mismo puede decirse del desempeño del sector petrolero en Venezuela.

Ambos son sectores que crean mucho producto con poca demanda de trabajo y que además pueden ver crecer su tamaño por el solo hecho de la modificación de los precios internacionales de los commodities. Así, el espectacular desempeño del sector petrolero Venezolano que durante 2008 llegó a colocar petróleo a 150 dólares el barril, es una de las principales causas explicativas de la caída porcentual en la participación de los asalariados en el ingreso de ese país.

Por su parte, modificaciones en el tipo de cambio de los países también pueden generar cambios en el valor del producto bruto interno, toda vez que la producción que se comercia con el resto del mundo está valuada en dólares.

Nótese que es factible que lo mismo suceda en periodos inflacionarios donde los ajustes de los precios de los bienes aventajan a los incrementos de los salarios y ocasionan una caída en la participación de los trabajadores por un aumento nominal en el valor del producto.

8.1.1. Evidencia Empírica

Como se expresara anteriormente no existen muchas estimaciones de la distribución funcional del ingreso para los países latinoamericanos.

Como anticipa Lindemboin (op.cit.) la CEPAL ha producido información al respecto, pero no existen garantías de que la metodología de construcción del indicador sea comparable entre países.

No obstante, presentamos los resultados de la CEPAL para nueve países sobre los que existen datos, a los fines de que puedan complementar -y en algunos casos sirvan como verificación- los indicadores construidos para este trabajo, que se introducen más adelante.

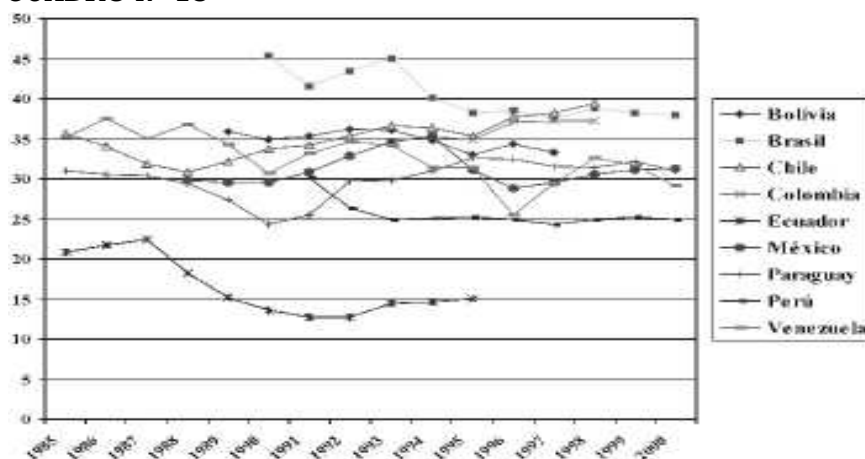
Cuadro 1- Evolución de la participación porcentual del trabajo en el producto (según CEPAL)

CUADRO N° 17

Años	Paraguay	Brasil	Perú	Colombia	Ecuador	Bolivia	Venezuela	Chile	México
1985	31				20,9		35,2	35,6	
1986	30,6				21,8		37,5	34	
1987	30,5				22,4		35,1	31,9	
1988	29,4				18,2		36,8	30,9	29,8
1989	27,4				15,2	36	34,3	32,2	29,5
1990	24,3	45,4	30,1		13,6	34,9	30,7	33,8	29,5
1991	25,5	41,6	26,4		12,7	35,4	33,2	34,2	30,9
1992	29,7	43,5	25		12,7	36,3	34,7	35,3	32,9
1993	29,9	45,1	25,1	35,2	14,5	36,1	34,2	36,6	34,7
1994	31	40,1	25,2	35	14,6	34,8	31,5	36,4	35,3
1995	32,6	38,3	25	37,1	15,1	33	31,5	35,4	31,1
1996	32,5	38,5	24,3	37,2		34,3	25,5	37,7	28,9
1997	31,6	37,5	24,9	37,3		33,3	29,4	38,2	29,6
1998	31,4	38,9	25,2				32,6	39,4	30,6
1999	32,2	38,2	24,9				31,8		31,2
2000	31	37,9					29,2		31,3

Fuente: CEPAL (<http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?pid Aplicacion=1>)

CUADRO N° 18



A la falta de datos de Argentina y la escasa cantidad de información para Colombia, se suma la mencionada observación de Lindemboin en el sentido de los problemas metodológicos que dificultan la comparación entre las series. Claramente emerge Ecuador con valores que parecen poco plausibles, en comparación al resto de Latinoamérica.

Sin embargo, más allá del nivel, la tendencia de las series puede analizarse sin mayores inconvenientes

Adicionalmente y para suplir en parte la escasez de datos y superar en lo posible los problemas de comparaciones, se ha construido una estimación propia de la distribución funcional del ingreso para los países seleccionados.

La misma resulta original porque permite homogeneizar la metodología y obtener datos entre 1990 y 2005, lo que facilita el estudio de los efectos de la integración en la distribución de los ingresos, puesto que la mayor parte de los procesos de interés han tenido lugar en ese período -salvo el caso de la Comunidad Andina, cuyo antecedente de formalización remite al Acuerdo de Cartagena del '69-.

A tal efecto se ha recurrido a dos fuentes de información; a saber:

- a) Para la estimación de población, tasa de actividad y PBI se ha recurrido a la base de datos de la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología.
- b) Para la estimación de las tasas de desempleo, salarios medios, y tasas de informalidad laboral se ha recibido la gentil colaboración del Centro de Estudios Distributivos Laborales y Sociales de la Universidad Nacional de La Plata, quienes como miembros del SEDLAC -Socio-economic database for Latinoamerica and The Caribbean- mantienen una rica y actualizada información basada en el procesamiento de encuestas de hogares del tipo de la EPH Argentina.

Con esos datos, se aplica la ecuación presentada anteriormente para los países seleccionados en todos los años en que hay disponibilidad de encuestas de hogares -cuando las mismas han sufrido cambios metodológicos hemos empalmado las series siempre respetando el criterio de nivelar en base a la encuesta de mayor cobertura geográfica-. No se analizan los datos de Paraguay -solo posee encuestas de hogares en áreas urbanas-, Ecuador -no existen datos previos al año 2000- ni Bolivia -el salario promedio que proviene de las encuestas de hogares es mayor que el PBI per capita-.

Como no se contaba con estimaciones del producto a costo de factores se ha utilizado en su defecto el producto a precios corrientes de mercado, por lo que los datos de países que hayan experimentado modificaciones sustanciales en sus estructuras de impuestos indirectos y subsidios deben ser considerados teniendo en cuenta los probables impactos de estos cambios -es decir; si han aumentado o disminuido la brecha entre el producto a precios de mercado y su valuación al costo de los factores-.

Se presenta a continuación el resultado obtenido:

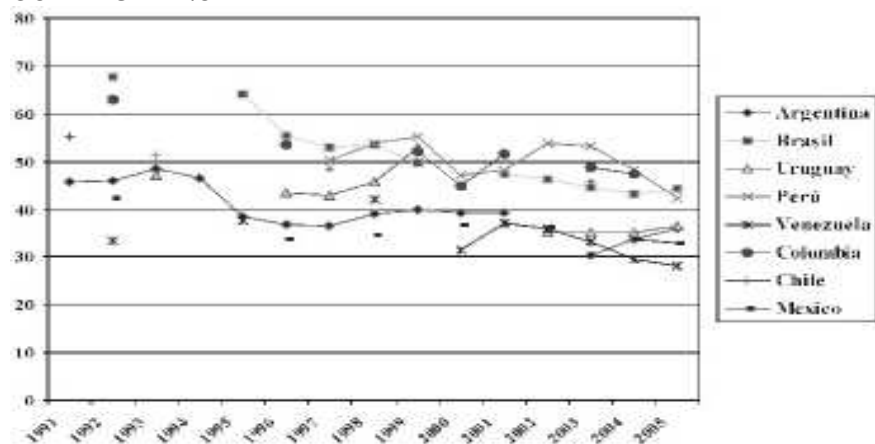
Evolución de la participación porcentual del trabajo en el producto

CUADRO N° 19

Años	Argentina	Brasil	Uruguay	Perú	Venezuela	Colombia	Chile	México
1991	45,7						55,3	
1992	46,1	67,6			33,5	63,1		42,4
1993	48,5		47,0				51,2	
1994	46,5							
1995	38,6	64,1			37,6			
1996	36,7	55,5	43,4			53,5		33,7
1997	36,5	53,0	42,9	50,3			48,4	
1998	39,1	53,4	45,6	53,7	42,0			34,7
1999	39,9	49,7	52,9	55,1		52,2	50,4	
2000	39,3			47,2	31,4	45,0		36,7
2001	39,3	47,4		48,1	37,2	51,6		
2002		46,4	35,1	53,9	36,0			36,1
2003	30,3	44,7	35,2	53,3	33,3	48,9	45,7	
2004	33,8	43,1	35,0	48,3	29,6	47,5		33,8
2005	35,9	44,2	36,4	42,4	28,1			32,8

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO N° 20



Como puede verse a partir de ambas estimaciones, se asiste a una caída secular de la participación del trabajo en el ingreso, en el periodo bajo análisis.

Con los datos de la CEPAL, para Colombia pareciera existir una relación contraria, pero se cuenta, como se había manifestado, con registros de pocos años y cuando se incluyen más datos, a partir de nuestra estimación, nuevamente aparece este país de modo consistente con la tendencia general.

En el siguiente punto se analizarán los cambios que los países en cuestión han experimentado en materia de comercio exterior, en el periodo bajo análisis.

8.2. Evolución del comercio exterior de los países seleccionados

Resulta oportuno ahora indagar la evolución que ha tenido el comercio exterior de los países bajo estudio, con el fin de intentar identificar la incidencia que el mismo puede haber tenido en materia de distribución.

Se parte de los coeficientes de apertura económica de los países seleccionados, que consisten en la habitual relación entre el promedio de las exportaciones e importaciones, respecto del producto.

Coeficientes de Apertura al Comercio Exterior

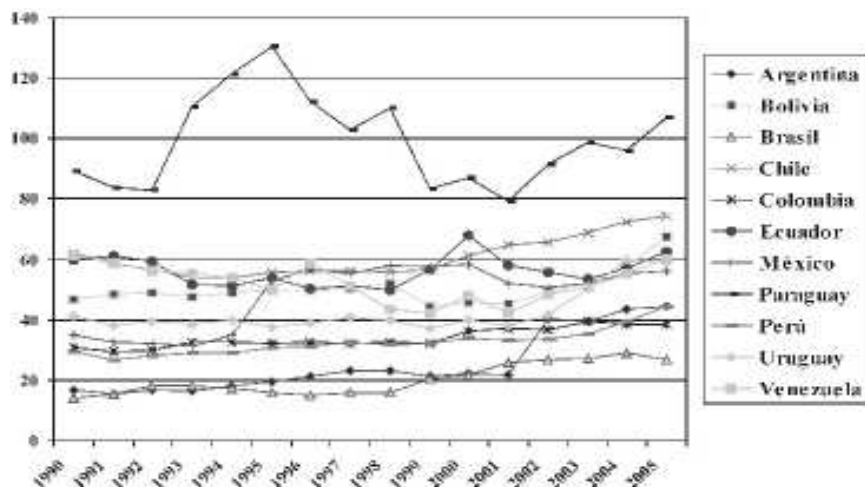
CUADRO N° 21

Años	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
1990	16,9	46,7	14,1	62,2	30,7	60,0	34,9	89,2	29,5	41,1	61,0
1991	15,6	48,4	15,5	58,3	29,5	61,1	32,5	83,6	26,7	38,1	58,7
1992	16,8	49,1	18,0	56,5	30,0	59,2	32,3	83,1	28,0	39,6	56,3
1993	16,2	47,5	18,3	54,1	32,7	51,8	31,4	110,6	28,8	38,3	55,1
1994	18,2	48,9	17,4	54,0	32,5	51,0	35,1	121,4	28,9	39,7	54,1
1995	19,7	49,7	16,0	55,9	32,1	54,0	53,0	130,7	30,7	37,7	49,9
1996	21,5	49,9	14,9	56,0	32,6	50,5	56,7	112,4	31,2	39,1	59,1
1997	23,3	50,5	15,8	56,1	32,2	51,3	55,3	102,9	32,7	40,7	51,2
1998	23,3	52,3	15,9	55,7	32,5	49,8	57,9	110,0	31,9	40,0	43,6
1999	21,3	44,2	20,2	56,8	32,2	56,5	57,6	83,3	32,0	37,0	42,1
2000	22,4	45,6	21,7	61,2	36,3	68,1	58,3	86,9	34,0	39,9	47,9
2001	21,7	45,2	25,7	64,9	37,1	57,9	52,3	79,2	33,3	38,1	42,1

2002	40,5	49,4	26,7	65,5	36,7	55,8	50,6	91,7	33,4	41,5	48,6
2003	39,2	52,0	27,1	68,9	39,5	53,5	52,2	98,8	35,3	50,1	50,6
2004	43,4	57,5	29,0	72,3	38,7	57,1	55,1	96,2	39,3	59,9	55,4
2005	44,3	67,6	26,6	74,1	38,3	62,7	56,0	106,8	44,3	58,9	60,1

Fuente: CEPAL (<http://websie.eclac.cl/sisgen/ConsultaIntegrada.asp?idAplicacion=1>)

CUADRO N° 22



Como puede apreciarse de los datos expuestos en el cuadro anterior y del gráfico ha existido una marcada tendencia hacia la apertura comercial de los países analizados, en el período bajo consideración, quizás con la única excepción significativa de Paraguay.

8.3. Relación entre apertura económica y distribución del ingreso

Resta analizar entonces si es que existe una relación estadísticamente significativa entre ambas variables, esto es: los cambios en la evolución del coeficiente de apertura económica y los cambios acaecidos en las respectivas distribuciones de los ingresos.

Para el análisis de la variable independiente se toman en consideración los datos de la CEPAL en función de los países y por cada período de tiempo y para el tratamiento de la variable dependiente se tienen en cuenta los datos de la distribución funcional conforme a la elaboración que se realizara y se tomarán de CEPAL los correspondiente a Paraguay, Ecuador y Bolivia

En el siguiente cuadro se muestran los cambios en la participación del trabajo en el producto, conforme a los datos que se disponen.

Variación de la participación del trabajo en el producto

CUADRO N° 23

Años	Argentina	Brasil	Uruguay	Perú	Venezuela	Colombia	Chile	México	Paraguay	Ecuador	Bolivia
1991									1,20	-0,90	0,50
1992	0,43								4,20	0,00	0,90
1993	2,40						-4,15		0,20	1,80	-0,20
1994	-1,96								1,10	0,10	-1,30
1995	-7,96	-3,53			4,12				1,60	0,50	-1,80
1996	-1,86	-8,54	-3,70			-9,61		-8,75	-0,10		1,30
1997	-0,26	-2,55	-0,40				-2,78				
1998	2,68	0,38	2,67	3,42	4,40			1,03	-0,90		-1,00
1999	0,73	-3,66	7,33	1,41		-1,29	1,99		-0,20		
2000	-0,52			-7,98	-10,54	-7,14		1,96	0,80		
2001	-0,03	-2,31		1,00	5,76	6,53			-1,20		
2002		-0,93	-18,00	5,79	-1,19			-0,59			
2003	-9,01	-1,75	0,16	-0,62	-2,74	-2,68	-4,67				
2004	3,53	-1,65	-0,20	-5,07	-3,67	-1,42		-2,25			
2005	2,05	1,13	1,47	-5,87	-1,46			-1,05			

Fuente: Elaboración propia.

Para los mismos periodos, los cambios en el coeficiente de apertura, han sido los siguientes:

Variación de los Coeficientes de Apertura al Comercio Exterior

CUADRO N° 24

Años	Argentina	Brasil	Uruguay	Perú	Venezuela	Colombia	Chile	México	Paraguay	Ecuador	Bolivia
1990											
1991									-5,5	1,2	1,7
1992	1,2								-0,5	-2,0	0,7
1993	-0,6						-4,2		27,4	-7,4	-1,6
1994	2,0								10,8	-0,8	1,4
1995	1,5	-1,9			-6,4				9,3	3,0	0,9

1996	1,7	-1,1	0,8			2,6		24,3	-18,2		0,1
1997	1,8	0,9	1,5						-9,6		0,6
1998	0,0	0,0	-0,6	-0,8	-6,3		2,0	1,2	7,1		
1999	-2,0	4,4	-3,1	0,0		-0,4			-26,7		
2000	1,1			2,0	4,3	4,1	0,7	0,4	3,6		
2001	-0,7	5,5		-0,7	-5,7	0,9					
2002		1,0	4,6	0,1	6,4			-7,7			
2003	17,4	0,4	8,6	1,9	2,0	2,3					
2004	4,3	1,9	9,8	4,0	4,8	-0,8	12,1	4,5			
2005	0,8	-2,3	-1,0	5,0	4,8			0,9			

Fuente: Elaboración propia.

El haber tomado los cambios en cada una de las variables -las variaciones- nos permite considerar todos los valores en una sola regresión sin tener que preocuparnos por los efectos fijos a nivel de cada país, puesto que de haber existido características estructurales no observables que diferenciaran los países y provocaran distintas tasas de participación del trabajo en el producto y/o diferentes coeficientes de apertura al comercio exterior, pues las mismas desaparecen al efectuar la operación aritmética de resta, término a término.

8.3.1. Resultados Econométricos

Se considera entonces la regresión por el método de mínimos cuadrados ordinarios y obtenemos la siguiente salida del ordenador.

CUADRO N° 25

Source	SS	df	MS		Number of bs	85
					F (2,82)	= 5.12
Model	151.782.359	2	75.8911797		Prob > F	= 0.0081
Residual	121.657.013	82	14.8362211		R-squared	= 0.1109
					Adj R-squared	= 0.0892
Total	136.835.249	84	16.2899106		Root MSE	= 3.8518
Variación de la participación de los salarios	Coef.	Std. Err.	t	P>t	[95% Conf.	Interval]
Variación de apertura	-.1874917	.0623157	-3.01	0.003	-.3114575	-.0635259
Tendencia	-.0752962	.1030211		0.467	-.280238	.1296456

MERCOSUR Y UNASUR ¿HACIA DÓNDE VAN?

		0,73			
Constante	-.1121909	.9722258 -0.12	0.908	-2.046.258	1.821.876

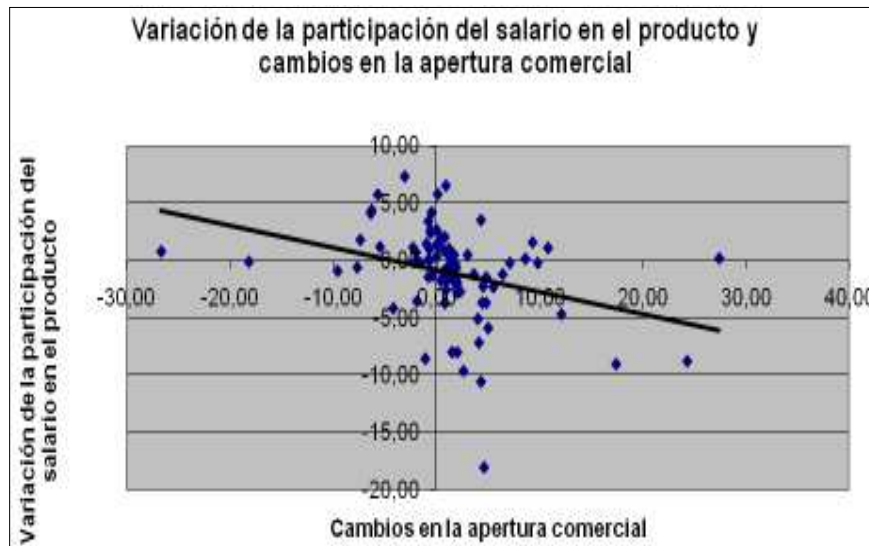
Como puede verse, existe en efecto un impacto negativo de la variación de la apertura en la distribución funcional del ingreso, siendo el mismo significativo al 0,3%. La regresión explica casi el 9 por ciento de la varianza de la variable dependiente.

Concretamente, el resultado de la regresión indica que por cada punto de aumento del nivel de apertura al comercio exterior, cae 0,18 puntos porcentuales la participación del salario en el producto.

A su vez, la variable de tendencia no posee efecto estadísticamente significativo, lo que implica que en el período bajo análisis no existe un comportamiento secular de la variable dependiente, mas allá de lo que capta la variable independiente.

El resultado anterior se puede ver de manera gráfica, a partir de la siguiente figura.

CUADRO N° 26



El cumplimiento de la hipótesis nula -la no existencia de relación entre las variables implica que deberíamos observar una distribución de las observaciones equiproporcional entre los cuadrantes-. Por el contrario, si la apertura tuviera efectivamente consecuencias nocivas sobre la participación de los salarios en el producto, pues tendríamos que ver una mayor concentración de observacio-

nes en los cuadrantes noroeste y sudeste, que es lo que en efecto se observa en el gráfico -junto con la línea de tendencia-.

Los resultados encontrados ameritan ser evaluados en sus aspectos metodológicos. El análisis posee limitaciones, la mayoría de las cuales son consecuencia directa de la escasez de datos apropiados. La cantidad de observaciones no es la misma para todos los países, y las ventanas de tiempo sin datos también varían, entre otros problemas. Con una base de datos de frecuencia anual para todos los países, podrían haberse ensayado hipótesis de efectos rezagados temporalmente.

Adicionalmente, no todos los cambios en el coeficiente de apertura se deben a una reducción de barreras al comercio sino que, además de que muchos de ellos son endógenos, cambios en los precios relativos -ocasionados en devaluaciones- pueden modificar sustancialmente el valor de un mismo nivel de exportaciones respecto del producto.

Ocurre que todos los países bajo análisis han sido partícipes de distintos esquemas de integración que sin lugar a dudas han creado como también desviado comercio, pero al mismo tiempo han experimentado transformaciones económicas -crecimiento; crisis; privatizaciones; globalización de preferencias; cambios tecnológicos; cambios educativos; etc.- que no son neutrales ni respecto a la matriz de producción ni en lo que hace a la matriz de consumos, por lo que indudablemente tienen impacto en el comercio exterior -*coeteris paribus*-.

El resultado muestra que existe una relación estadísticamente significativa -y negativa- entre el nivel de apertura y la distribución funcional del ingreso. Aunque la idea de incluir la variable de tendencia, en parte apunta a captar cambios estructurales seculares que podrían haber afectado a todos los países de modo relativamente similar, seguramente hubiera sido importante contar con otras variables que permitan enriquecer el análisis -y sortear el posible sesgo por omisión- a los efectos de poder avanzar más hacia la obtención de datos que permitan aclarar las causalidades subyacentes a los resultados encontrados.

8.4. Los objetivos fundacionales en discusión y reflexiones finales

Los resultados hallados se vinculan con los objetivos de la UNASUR, a partir de los documentos firmados por sus miembros desde la Cumbre de Cusco.

Al comienzo del trabajo, se planteó cierto escepticismo respecto a la Declaración de Cusco en el sentido de que los países signata-

rios debían procurar “...estrategias... que aseguren una más justa y equitativa distribución del ingreso...”. Y como la hoy UNASUR se inspira en esa Declaración y tiene por objetivo general crear “un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos” este proyecto de envergadura que pretende conformar una unión entre los pueblos de Sudamérica, aunque no se establece el nivel de profundización que se pretende lograr, plantea dudas sobre sus efectos en la distribución del ingreso.

El aumento de la apertura económica de los países latinoamericanos aquí estudiados parece haber tenido un impacto negativo en materia de distribución funcional del ingreso.

Es verdad que el impacto no es de una magnitud tan grande, pero como se vio en los gráficos respectivos se trata de un efecto que aparentemente no discrimina entre los diferentes esquemas de integración a partir de los cuales cada uno de los países ha visto crecer su comercio exterior, por lo que no se comprende cuales serían aquellas estrategias a las que refieren los firmantes del tratado fundacional de la CSN -hoy UNASUR-.

Aunque el Tratado constitutivo de la UNASUR -Brasilia 2008- expresamente no plantea la creación de una zona de libre comercio, sí dicen las naciones firmantes estar:

“INSPIRADAS en las Declaraciones de Cusco (8 de diciembre de 2004), Brasilia (30 de septiembre de 2005) y Cochabamba (9 de diciembre de 2006)”.

A su turno, en la declaración de la Primera Reunión de Jefes de Estado de la Comunidad Sudamericana -Brasilia 2005- se expresa: “Solicitar a los secretariados de ALADI, del MERCOSUR, de la CAN y de CARICOM, con la concurrencia de Chile, Guyana y Surinam, que preparen, a más tardar en el primer semestre de 2006, estudios sobre la convergencia de los acuerdos de complementación económica entre los países de América del Sur. Estos estudios deberán incluir el objetivo de conformar gradualmente una zona de libre comercio sudamericana así como la complementación de las economías de los países de América del Sur y la promoción de su crecimiento y desarrollo, tomando en consideración la reducción de asimetrías existentes y preservando los avances adquiridos en la resolución 59 del Consejo de Ministros de ALADI, en el caso de los países partes o miembros de esa organización”.

Conforme a estos antecedentes parece evidente que la UNASUR tiene como objetivo mínimo en cuanto a grados de integración la creación de una zona de libre comercio.

Aunque se han producido documentos conjuntos de las Secretarías Generales del MERCOSUR, Comunidad Andina y ALADI que

estudian los procesos de convergencia de los países en materia de reducciones arancelarias, no existen documentos en lo que hace al estudio del impacto del comercio en la distribución del ingreso. Tampoco hay estudios sobre la convergencia de parámetros distributivos entre los países sudamericanos -tan solo un estudio de la CEPAL sobre asimetrías-.

Por tanto, no existen garantías de que el proceso de integración en marcha no ocasione perjuicios distributivos hacia dentro de los países firmantes.

Reflexiones finales

El impacto del comercio internacional en la distribución del ingreso ha sido siempre un tema de particular interés, más aún en el caso de países subdesarrollados.

La sugerencia de muchos organismos internacionales como el Banco Mundial o la Organización Mundial de Comercio ha sido siempre en el sentido de reducir las barreras al comercio, sosteniendo que los países con abundancia de mano de obra no calificada y escasez de capital se beneficiarían a partir de mejoras salariales y reducciones en el costo de sus inversiones, ocasionadas por los nuevos flujos comerciales.

A su vez, los procesos de regionalización avanzan de manera drástica prácticamente “obligando” a los países a tomar partido en alguno de ellos.

En Sudamérica el dilema no está ausente. Estados Unidos presiona para que las naciones americanas converjan en el ALCA, obteniendo la firma de numerosos tratados bilaterales de libre comercio. Venezuela reacciona a las negociaciones de países de la Comunidad Andina denunciando el esquema y solicitando su inclusión en el MERCOSUR. La Comunidad Andina y el MERCOSUR a su vez negocian la conformación de un espacio de integración más amplio para los países sudamericanos. En cada uno de estos procesos la variable del impacto de la integración en materia de distribución y pobreza es central.

No sorprende entonces que en los sucesivos documentos que pavimentan el camino de la construcción de la UNASUR aparezca una y otra vez la preocupación por el impacto que el proceso pueda tener, en ese sentido.

Este trabajo aporta evidencia que indicaría que la mera expansión del comercio, en todo caso ha tenido un impacto distributivo negativo, reduciendo la participación de los salarios en el producto generado por las economías sudamericanas.

No obstante, el avance de las áreas de trabajo de las Secretarías del MERCOSUR, la CAN y ALADI parece priorizar la construcción de una zona de libre comercio y la integración energética, no apareciendo medidas ni instrumentos con fines redistributivos o que busquen amortiguar los impactos que es esperable que el proceso produzca.

Por esta razón se concluye que los objetivos declarados en los documentos constitutivos de la CSN y la UNASUR en materia distributiva, revisten una naturaleza retórica.

Bibliografía

- BERRETONI Daniel y CICOWIEZ Martín (2005), "El Acuerdo de Libre Comercio Mercosur-CAN: Una Evaluación Cuantitativa". *CEPAL*, en la Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos 33. Chile.
- BHAGWATI Jagdish (1978), "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes". Cambridge, MA.: *Ballinger for the National Bureau of Economic Research*.
- FRENCH DAVIS Ricardo (1979), *Economía Internacional: Teorías y políticas para el desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México.
- GASPARINI Leonardo - CRUCES Guillermo (2008), "Una Distribución en Movimiento: El Caso de Argentina", en: Documentos de Trabajo, CEDLAS, N° 78, noviembre.
- GOLDBERG Pinelopi and PAVCNIK Nina (2007), "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries". *NBER Working Paper* No W12885.
- KRUGMAN Paul, OBSTFELD Maurice (1999), *Economía Internacional: Teoría y política*. Mc Graw Hill, España.
- KEIFMAN Saul (2006), "Economic openness and income inequality: deconstructing some neoliberal fallacies", en: *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires, Argentina.
- KRUEGER Anne (1978), "Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences". Cambridge, MA.: *Ballinger for the National Bureau of Economic Research*.
- LINDENBOIM Javier, GRAÑA Juan, KENNEDY Damian (2005), "Distribución funcional del ingreso en Argentina: Ayer y Hoy". *Documento de Trabajo* 4. CEPED.
- MATUSZ Steven, TARR David (1999), "Adjusting to trade policy reform", Policy Research Working Paper Series 2142, The World Bank.
- PORTO Guido and GALIANI Sebastian (2008), *Trends in Tariff Reforms and Trends in the Structure of Wages*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1083908>