



COMERCIO Y GÉNERO: Argentina en los Noventa

Liliana Casanovas
María Eugenia Iturregui
Norma Sanchís

Red Internacional de Género y Comercio
Capítulo Latinoamericano

La Red Internacional de Género y Comercio (*International Gender and Trade Network*), creada en 1999 desarrolla actividades de investigación, incidencia y alfabetización en relación a los impactos género de las políticas comerciales y el comercio internacional en siete regiones (África, Asia, El Caribe, Europa, América Latina, América del Norte y el Pacífico).

El Capítulo Latinoamericano de la Red está integrado por el *Equipo de Seguimiento, Investigación y Propuestas de Política* (ESSIP-Argentina); *Ser Mulher* y la *Red Brasileña por la Integración de los Pueblos* (REBRIP - Brasil); la *Alianza Chilena para un Comercio Justo y Responsable* (ACJR- Chile); el *Grupo de Educación Popular con Mujeres* (GEM-México) y CIEDUR (Uruguay).

Los documentos que integran esta serie documental corresponden a la primera fase de investigación de un proyecto de la Red orientado a brindar un basamento analítico sólido y fundado para integrar las cuestiones de género al análisis de las políticas y programas comerciales y de liberalización, procurando que sus hallazgos permitan incidir en el terreno de las negociaciones nacionales, regionales y multilaterales de comercio. Con este propósito se conformaron equipos de investigación para cada uno de los países del Capítulo Latinoamericano.

El trabajo fue dirigido y coordinado desde CIEDUR. Su realización fue posible gracias al apoyo de Moriah Foundation y Rockefeller Foundation- Estados Unidos.

Diciembre, 2002

Índice

<i>Introducción</i>	2
<i>I. Las políticas de los noventa</i>	3
I.1 Algunas observaciones sobre los indicadores macro	6
I.2 El sector industrial en los '90.....	9
<i>II. Comercio Exterior</i>	11
II.1 Exportaciones-Importaciones	11
II.2 Exportaciones e Importaciones Industriales en la década del '90	16
II.3 Balance de Pagos	17
<i>III. Situación socio-laboral</i>	20
III.1 Cambios en el marco regulatorio y en los principales indicadores	20
III.2 Evolución de algunos indicadores estadísticos.....	21
<i>IV. Observaciones finales</i>	28
IV.1 Principales vacíos de información.....	28
IV.2 Principales hallazgos	29
<i>V. Propuesta metodológica para la etapa de continuidad</i>	30
V.1 Hipótesis	30
V.2 Objetivos.....	30
V.3 Lineamientos metodológicos	30
V.4 Algunas ideas de continuidad de trabajo en Argentina	31
<i>Bibliografía</i>	32
<i>Anexo I</i>	36
<i>Anexo II</i>	39

Introducción

La política económica dominante en los noventa, descuidó en gran medida los intereses de los y las trabajadoras impactando de manera específica a mujeres y varones, que tienen inserciones diferenciales en el mercado de trabajo.

Existe un vacío de investigaciones críticas que profundicen respecto a los impactos por género de la inequidad social inherente al modelo, incluyendo la temática de la exclusión de mano de obra femenina, por la introducción de innovaciones tecnológicas ahorradoras de esa mano de obra.

La conformación de un esquema productivo exportador, asociado con productos de origen primario y/o de industrias extractivas, no permitió ampliar el horizonte de posibilidades laborales, en la medida que se trata de actividades con baja demanda de mano de obra y escaso valor agregado. Por el contrario, se extendió la precarización laboral accediendo particularmente las mujeres a puestos de trabajo para los que están sobrecalificadas.

En la primera sección del presente informe se desarrollan algunos de los principales lineamientos económicos del modelo aplicado a principios de los noventa, haciendo especial hincapié en los cambios ocurridos en el sector industrial. Posteriormente, se incorpora una revisión de los datos de exportaciones e importaciones que permiten un esquema marco de los resultados del proceso de apertura, y se introduce una descripción de la evolución de las principales ramas de la industria manufacturera, a fin de ampliar el análisis vinculado con el comercio exterior. En la parte final se realiza una síntesis de los cambios en el marco regulatorio del mercado de trabajo y de la evolución de algunos indicadores socio-laborales, reseñando las modificaciones ocurridas durante la década, con énfasis en la relación entre educación, ocupación y género, los cambios en los ingresos relativos y el crecimiento de la pobreza.

Cabe remarcar que esta aproximación a la temática de género y comercio, desde un enfoque más amplio a nivel macroeconómico, permite acercar mayor cantidad de herramientas de análisis para identificar aquellos factores y/o decisiones que resultaron clave para la aplicación de políticas que no resultan equitativas, en cuanto a la distribución de ventajas y desventajas económicas.

I. Las políticas de los noventa

El objeto de este punto es presentar en forma descriptiva algunos de los rasgos más sobresalientes y críticos del modelo económico que se instrumentó en Argentina durante los años '90. En particular se hará hincapié en aquellos cambios en los niveles de producción que fueron consecuencia directa de la apertura comercial. Asimismo se hace referencia a la evolución de algunos de los principales indicadores macroeconómicos, a fin de resaltar las características del proceso económico y de las transformaciones ocurridas.

La política económica de los 90 tuvo como eje principal un plan de estabilización de precios, el "Plan de Convertibilidad", que se basó en el anclaje del tipo de cambio, en una relación peso-dólar igual a 1. Este "episodio económico clave" dio lugar a profundas transformaciones económicas, no sólo a partir de sus derivaciones directas, sino debido a las consecuencias, cuando éste se dejó sin efecto. A partir de esta relación se rediseñó y redefinió un amplio conjunto de instrumentos de política económica, que modificaron significativamente las conductas económicas de la sociedad.

Con el objetivo de controlar la inflación abaratando relativamente las importaciones, forzando la competitividad de la industria se impulsó la apertura de la economía alterando fuertemente la estructura arancelaria. A la par que se quitaron todo tipo de gravámenes y retenciones a las exportaciones, se redujeron las tasas de importación, estableciéndose en principio diferencias de protección entre los tipos de bienes de acuerdo al grado de transformación que poseían.

Esta transformación se produjo en forma muy acelerada y asimétrica, resultando en una disminución marcada de la protección tanto nominal como efectiva para una amplia gama de sectores.

Como parte del proceso de apertura comercial se acelera el proceso de integración regional iniciado a mediados de la década del '80. En 1991, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firmaron el Tratado de Asunción que dio origen al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Las negociaciones ocurridas a partir de esa fecha buscaron crear una zona de libre comercio a partir de la eliminación de las trabas para-arancelarias y de una desgravación arancelaria progresiva, lineal y automática. En 1994 se llegó al arancel intra-zona cero, exceptuándose una extensa lista de artículos cuya reducción arancelaria culminaría progresivamente hasta el 2000 (fecha luego extendida). Los tratados también previeron la convergencia hacia un arancel externo común (AEC).

En este marco, la economía argentina reveló una amplia permeabilidad a los impulsos, incentivos y desincentivos provenientes del exterior. Gran parte del dinamismo económico de estos años fue claramente dependiente de flujos financieros del exterior, así como también de las variaciones en los precios internacionales de los productos tradicionalmente dirigidos a la exportación.

Asimismo la década se caracterizó entre otros aspectos, por la intensidad y magnitud de las variaciones --tanto positivas como posteriormente negativas--, de las principales variables económicas, tal como se detalla más abajo. Ahora bien, estas variaciones tuvieron como contrapartida una elevada estabilidad en los precios de la economía como resultado del quiebre del proceso de hiperinflación a partir de la implantación del

régimen de convertibilidad.

Resulta importante tener presente que al momento de fijar el nuevo tipo de cambio, los precios relativos al interior de la canasta total de bienes y servicios favorecían a estos últimos, afectando de este modo la competitividad de los bienes transables. A partir de la aplicación del plan de convertibilidad esta distorsión en los precios relativos se fue acentuando, favoreciendo el alza de los bienes no transables respecto a los transables. Este fenómeno restó “efectividad” y limitó los niveles de productividad y competitividad intersectorial promedio que se esperaban obtener como resultado de la implementación del programa.

Las reestructuraciones sectoriales de la economía, tanto a nivel de actividades reales, financieras y del sector público, fueron acompañadas por un extenso y complejo marco regulatorio. En ese sentido cabe mencionar, la legislación correspondiente a: privatizaciones, desregulación de numerosas actividades económicas, la reforma financiera, la reforma del sistema previsional y laboral, la apertura comercial, como así también la de aquellos acuerdos de comercio, que modificaron la estructura comercial externa.

Gran parte de estas medidas contaron oportunamente con consenso social, mientras que en otros casos el Poder Ejecutivo debió recurrir a decretos de necesidad y urgencia para efectivizarlas.

Desde diferentes ámbitos económicos se instrumentaron políticas que propiciaban una mayor participación del sector privado, y del capital extranjero en la conformación y desarrollo de los nuevos mercados productivos. La privatización de empresas, tanto productoras de bienes como proveedoras de los servicios “públicos” esenciales¹ se llevó adelante a través de un proceso muy rápido, y alcanzó a la mayoría de las empresas estatales. Este proceso, con alta participación del capital extranjero (el 67% de los capitales tuvieron ese origen) fue el punto de partida de la expansión de la participación del capital extranjero en la economía argentina.

Los principales indicadores macroeconómicos, ponen en evidencia, que la década se destacó por presentar niveles de crecimiento “poco comunes”². Una interrupción al sostenido proceso de crecimiento que se inició en 1991, se manifestó en 1995, producto de un desequilibrio externo ajeno a la economía argentina. La llamada “crisis mexicana” incidió en los niveles de producción nacionales, que registraron caídas atípicas en el marco de las tendencias de desarrollo y crecimiento de esos años.

Hoy podemos afirmar que ese episodio preanunciaba la elevada vulnerabilidad del modelo a los avatares de otras economías, principalmente de aquellas que registran

¹ Entre los distintos servicios públicos que fueron privatizados, ya sea vía venta de activos, o por concesión encontramos: empresa nacional de telecomunicaciones, centrales hidroeléctricas y térmicas de producción de energía, transmisión de electricidad, transporte y distribución de gas, autopistas y rutas nacionales por sistema de peaje, concesión ferroviaria, provisión de agua potable y cloacas, servicio de correo; aeropuertos; concesiones aéreas, aerolínea de bandera nacional, bancos provinciales, banco Hipotecario Nacional, Caja de Ahorro, petroquímicas, como petroquímica Bahía Blanca, contratos para la exploración y explotación de áreas petrolíferas, empresa petrolera de extracción de crudo y refinación de petróleo como YPF, empresas siderúrgicas como SOMISA y Altos Hornos Zapla.

² La tasa de crecimiento del PBI entre 1993 y 1997, es del 4.1% anual.

afinidades productivas a nivel regional³. Como actualmente puede observarse, a pesar de los diferentes tiempos y fases de los procesos de reconversión y ajuste implementados en varios países latinoamericanos, todos ellos aplicaron lineamientos diseñados y desarrollados por parte de los principales organismos financieros internacionales. Se consideraba que mediante el apoyo explícito de los mismos, se garantizaban los resultados positivos de las profundas reformas en marcha.

Si bien una parte importante de los indicadores macro eran afines con el paradigma económico en marcha, paralelamente se registraban señales poco auspiciosas en uno de los principales mercados de la economía: el de trabajo (en especial a partir de 1995). En mayo de 1993 la tasa de desempleo abierta era del orden del 9%, mientras que en mayo de 1995, pasó a ser superior a 18%. A partir de ese momento, y hasta la fecha, dichas tasas no volvieron a ubicarse nuevamente en el entorno de 10%, siendo superiores a 13% en casi todas las mediciones⁴. Se ponía entonces claramente de manifiesto, que el orden económico instalado a partir de 1991, observaba serias fisuras, no era armónico y menos aún equitativo desde le punto de vista social.

Algunos datos sectoriales de 1997/1998, muestran en principio en forma tenue, disminuciones en los niveles de actividad, lo cual pone a la luz, ciertas señales del “fracaso del modelo”, que tomó cuerpo en la recesión que se inició a finales de 1998 (Cuadro N°1). La crítica disminución del producto, entre los años 1999 y 2001, absorbió gran parte de los resultados positivos de los años previos a la estrepitosa debacle del Plan de Convertibilidad⁵.

³ Cuando nos referimos al ámbito regional entendemos como tal a los países al sur de EE.UU.

⁴ Hasta la onda mayo de 2002, en 10 ocasiones la tasa de desocupación superó el 14%, y sólo en 5 ondas fue menor a esta cifra. En los dos últimos años vuelven a registrarse valores tan elevados o superiores como en 1995 y 1996.

⁵ Cabe consignar, que todo el análisis cuantitativo que precede, se basa en los datos del Sistema de Cuentas Nacionales con base en el año 1993. Si bien esta observación metodológica puede resultar menor, la misma se incorpora ya que el anterior Sistema consideraba precios de los años '80, los cuales en el contexto de alta inflación que dominaron esos años, sesgaban la información estadística y le restaban consecuentemente, utilidad analítica. La nueva estructura económica conformada a partir de 1991 (privatización de numerosas empresas públicas, apertura económica, desregulación de los mercados, concentración empresarial y mayor participación de capitales externos en la economía, etc.), poco tenía en común con la de 1986, año base de las estimaciones que se venían publicando hasta 1992. Este nuevo proceso de cálculo, realizado durante un año de alta estabilidad permitió mejorar la precisión de las nuevas estadísticas. Por ese motivo, y al no existir una compatibilización oficial entre las series de Producto Bruto Interno anteriores y la nueva serie, se decidió trabajar con la serie cuyos datos datan de la estimación de 1993 y que se continúan a la fecha.

Cuadro 1. Oferta y demanda globales. Variaciones (%) anuales

Período	Oferta Global	PBI a precios de mercado	Importaciones de bienes y servicios	Demanda Interna	Consumo total	Inversión bruta interna fija	Exportaciones de bienes y servicios
94/93	7,139	5,836	21,131	6,589	4,970	13,672	15,295
95/94	-3,516	-2,845	-9,807	-5,417	-3,518	-13,084	22,528
96/95	6,607	5,527	17,529	6,408	5,855	8,883	7,647
97/96	9,973	8,111	26,872	9,868	8,079	17,663	12,177
98/97	4,373	3,850	8,414	3,762	3,068	6,544	10,623
99/98	-4,323	-3,385	-11,267	-4,642	-2,585	-12,610	-1,260
00/99	-0,719	-0,789	-0,158	-1,088	0,236	-6,804	2,702
01/00	-5,467	-4,409	-13,948	-6,386	-4,389	-15,660	2,741

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica)

I.1 Algunas observaciones sobre los indicadores macro

Entre 1993 y 2001, el PBI refleja un alza entre puntas de 1.8% (Cuadro N°2 y Anexo I.1.). La desaceleración del crecimiento comienza en 1998, a partir de una baja significativa respecto a la tasa de crecimiento del año anterior: de 8.4% a 3.8%. En general, en 1998 los componentes de la demanda y oferta global crecen menos de la mitad que en 1997. Por ejemplo, la tasa de variación de la demanda interna entre 1996 y 1997 fue 9.9% y entre 1997 y 1998 de 3.8%. Las importaciones (bienes y servicios) pasan de una variación positiva de 26.7% entre 1996 y 1997 a 8.5% entre 1998 y 1997. Si bien las variaciones observadas en los primeros cinco años (con excepción de 1995) fueron muy elevadas, casi excepcionales, y por lo tanto imposibles de sostener en el mediano plazo, se estima que la desaceleración del crecimiento proyectaba indirectamente las futuras caídas en los niveles de producto.

Cuadro 2. Producto Bruto Interno. Variaciones (%) anuales del valor en pesos constantes de 1983.

Período	BIENES					SERVICIOS BÁSICOS			OTROS
	Total	Agricultura, caza, silv., y pesca	Minería	Industria Manufacturera	Construcción	Total	Electricid., gas y agua	Transporte, almac. , y comunic.	Otros servicios
94/93	5,7	7,5	13,8	4,5	5,8	10,4	10,8	10,3	5,9
95/94	-4,7	5,6	16,4	-7,2	-12,2	3,0	7,4	1,7	-2,4
96/95	5,2	-1,2	4,5	6,5	8,4	6,3	4,1	6,9	5,3
97/96	8,4	0,5	0,7	9,2	16,6	10,5	8,2	11,2	7,3
98/97	3,8	8,7	-3,8	1,6	8,7	8,6	7,6	8,9	4,1
99/98	-5,8	2,5	-3,3	-7,7	-7,9	-0,2	3,6	-1,3	-1,7
00/99	-3,9	-1,8	6,7	-3,8	-9,3	2,8	6,6	1,7	0,3
01/00	-5,8	1,0	4,7	-7,4	-11,6	-3,2	1,1	-4,6	-3,9

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica)

Al analizar las variaciones de crecimiento por sector de actividad, se observa que los de servicios básicos tuvieron un alza mayor que los de bienes. Entre 1993 y 1998, estos últimos crecieron 18.4% mientras que el total de servicios básicos registró un aumento

de 44.9%. En 1995, la economía argentina se vio directamente afectada por la crisis mexicana, el sector de la construcción conjuntamente con la industria manufacturera mostraron tasas de caída de su valor agregado del orden del 12,2% y 7,2% respectivamente.

Con el quiebre del proceso de crecimiento en 1998, la construcción y la industria manufacturera, continuaron siendo los sectores relativamente más afectados por la recesión económica. Ello puso de manifiesto la virtual inexistencia de políticas económicas sectoriales que permitieran potenciar ciertas actividades manufactureras, particularmente aquellas que debido al atraso tecnológico no estaban en condiciones de elevar sus niveles de productividad y de esta manera enfrentar el proceso de brusca apertura iniciado a principios de década. Una excepción a lo mencionado es el sector automotriz, que siguió contando con una política preferencial que sirvió de marco para el crecimiento de la actividad y las nuevas inversiones que se radicaron en el país, teniendo en cuenta la potencialidad que se generaba a partir del funcionamiento de los acuerdos comerciales del MERCOSUR.

Por otra parte el atraso del tipo de cambio y los cambios en los precios relativos, respecto de los bienes no transables quitaron a la mayor parte de la industria toda posibilidad de ser competitiva. Como consecuencia de estos cambios en las condiciones macroeconómicas, y el hecho de no contemplar períodos de transición ni políticas sectoriales que le permitieran a la industria manufacturera transitar hacia otro perfil productivo, una porción significativa de empresas fue expulsada de la actividad. En el marco de la denominada “reestructuración productiva”, pudieron sostenerse y/o expandirse en el mercado interno y hacia el mercado externo, principalmente aquellas industrias vinculadas a la extracción de recursos naturales y/o elaboración de productos de origen agropecuario, con alta tecnología y escasa utilización de mano de obra.

“El perfil industrial de los noventa sufrió profundos cambios organizacionales y de especialización, centrándose principalmente en la producción de bienes industriales intensivos en recursos naturales (acero, aluminio, petroquímica, papel, aceites, etc.)... los cambios iniciados en los años ‘90 con la profundización del proceso de apertura económica, las reformas estructurales... y la conformación del Mercosur, agudizaron aún mas la tendencia de quiebre del modelo sustitutivo y aumentaron las presiones competitivas que debieron enfrentar las firmas...” (Yoguel, G. 1997).

Es de resaltar que si bien se registró una importante inserción externa de los productos de origen industrial, también aumentó la participación de las importaciones en sus respectivos valores de producción. El mayor peso entonces, de productos y componentes importados reflejó el reemplazo de proveedores locales por un creciente número de empresas abastecedoras externas, y la mayor participación de la comercialización de productos importados en las ventas de las firmas.

Aunque la participación del sector minero en el producto es baja, fue uno de los elegidos por las corrientes externas de inversión directa de los años noventa, por contar con un nuevo marco jurídico⁶ y como consecuencia de la privatización de la empresa estatal Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) principal productora de petróleo y gas. En lo referente a la extracción de otros minerales, en este período se impulsaron fuertes

⁶ La Ley Nacional de Inversiones Mineras N° 24.196, que entre otros puntos otorgó estabilidad fiscal por 30 años a las inversiones en este sector.

inversiones, asociadas en general a grupos mineros transnacionales direccionados a la exportación de la materia prima obtenida con escaso o nulo valor agregado.

Con relación a la evolución observada por otros indicadores de singular interés al momento de describir los cambios económicos de los '90, las tasas de variación de la inversión bruta interna fija, son ilustrativas respecto a los niveles de estas variaciones y su composición (Cuadros N°3 y A.I.2). La compra de equipo durable de producción importada (nivel agregado) registró variaciones positivas, por ejemplo entre los años '94 y '93, que ascendieron al 43,6%, y entre 1997 y 1996, que fueron del 40,9%. Este dato refleja la importancia en el nuevo paradigma productivo/exportador de la incorporación de tecnología afín con los requerimientos de la nueva inserción internacional buscada por el modelo apertura.

Cuadro 3. Inversión Bruta Interna Fija. Variaciones (%) anuales.

Período	Equipo durable de producción					
	Construcción	Total	Nacional	Importado	Maquinaria y equipo	Material de transporte
94/93	9.9	19.8	6.6	43.6	15.5	29.1
95/94	-9.9	-17.8	-15.4	-21.0	-12.4	-28.4
96/95	6.2	13.2	4.8	25.2	13.2	13.1
97/96	14.1	23.1	8.3	40.9	18.4	34.3
98/97	5.8	7.6	2.2	12.5	5.4	12.2
99/98	-10.8	-15.0	-11.3	-18.2	-16.2	-12.8
00/99	-5.3	-9.0	-10.5	-7.5	-2.0	-22.2
01/00	-9.4	-25.0	-22.1	-27.6	-20.7	-35.6

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica)

La desagregación del dato de inversión en maquinarias por actividades y destino de éstas, así como su nivel de concentración en ramas, permitiría afinar el presente análisis, para verificar si las mismas ingresaban en mayor medida a actividades con bajo valor agregado preferentemente direccionadas hacia los mercados externos. La inversión bruta interna en construcción, por su parte, no acompañó con tasas similares al de crecimiento del equipo y otros. La mayor tasa de variación positiva observada, fue del orden del 14.1% entre los años 1997 y 1996.

En los años siguientes al período de auge del modelo, los mayores niveles de caída en la inversión se observaron en material de transporte y equipo importado.

Las magnitudes negativas de variación de ambos componentes fueron del 35.6% y 27,6 % entre 2000 y 2001.

Los cambios ocurridos en las conductas productivas en los noventa fueron altamente heterogéneos, tanto a través del tiempo como al interior de los sectores productivos. El contexto externo, así como el acceso al financiamiento y los precios internacionales, resultaron ser factores clave en todos los instrumentos de política aplicados.

Esto ponía de relieve una de las aristas de mayor fragilidad, al momento de evaluar los

mecanismos que permitieran mantener la sustentabilidad y sostenibilidad del modelo propuesto. El tipo de cambio tuvo un rol sobredimensionado, en tanto sobrepasó las dimensiones de herramienta monetaria, y pasó a controlar la asignación de recursos para la economía en su conjunto. El análisis de alternativas de crecimiento a través de una distribución más equitativa de los recursos no formaba parte de la agenda económica.

I.2 El sector industrial en los '90

Como reseñamos, el sector industrial sufrió fuertes daños en los noventa, como resultado del impacto de las sucesivas políticas y condiciones a las que se expuso. El efecto del “doble juego” de políticas “contra” industriales y las condiciones desfavorables asociadas principalmente a altos costos financieros debido a las altas tasas de interés, fue determinante. El número de plantas industriales desactivadas a lo largo de esa década alcanzó a más de 10.000 unidades. Este descenso tuvo múltiples perjuicios, tanto en términos de empleo, como en términos de capacidad productiva.

Si bien el impacto negativo fue bastante generalizado, permitió que algunos sectores gozaran de ciertas ventajas y por lo tanto, encontraran en la exportación algunas oportunidades interesantes, para colocar sus excedentes. Se trató básicamente de sectores en los cuales Argentina tiene ventajas comparativas naturales como: el agro, la explotación de hidrocarburos, pesca, minería, etc. Asimismo se registraron aumentos en la producción, no a causa de inversión realizada a partir de la estabilización, sino relacionados con lo sucedido en las décadas anteriores, donde con el impulso de políticas promocionales creció la inversión. De esta forma el crecimiento registrado en sectores como la siderurgia, celulosa y papel, petroquímica y cemento son producto de una mayor utilización de la capacidad ociosa existente, al ritmo del aumento de la demanda, hasta llegar a un tope a mediados de la década del '90 cuando la curva de producción se acerca al máximo admitido por la capacidad real.

En cuanto a la IED, en los primeros seis años de la década se produjo la entrada de unos 20.000 millones de dólares⁷, cuyo principal destino fueron las empresas públicas que se estaban privatizando. En la medida que estas empresas fueron privatizadas, la inversión extranjera se dirigió al sector industrial. En este caso la preferencia fue claramente a las ramas de actividad que contasen con ventajas naturales o ‘institucionales’. En este sentido, los principales sectores donde se concentró la IED fueron las industrias de Alimentos, Bebidas y Tabaco (45,1%), industrias Químicas y Petroquímicas (33,2%) y el complejo Automotriz (14,5%), orientadas a cubrir un mercado interno en expansión y aprovechando la oportunidad que brindaba el Mercosur para alcanzar el mercado regional.

La evolución y características específicas de alguna de las industrias con mayor peso relativo en la estructura sectorial muestra que en la década:

1. Las industrias alimenticias más dinámicas fueron las aceiteras, lácteas, pesqueras, de conservas y frigoríficos. Estas superaron en este período los registros de la industria en su conjunto, en lo que respecta a producción media por ocupado y tamaño medio de la planta

⁷ CEPAL y CEP, “La Inversión Extranjera Directa en la industria manufacturera argentina”, Diciembre 1997.

2. La rama textil fue una de las más perjudicadas por la apertura, en particular por su alta vulnerabilidad a la competencia desleal con la que ingresaron productos de la rama al mercado local. Gran parte de los bienes importados eran subsidiados y altamente protegidos en sus países de origen. Todo esto colaboró activamente a destruir una buena parte de la capacidad productiva, en particular de pequeñas y medianas empresas. Se observó, además por el grado de eslabonamiento e integración vertical con otras industrias, que también eran intensivas en mano de obra, que ha sido una de las ramas que expulsó mayor cantidad de mano de obra. Por tradición esta industria concentraba y concentra aún hoy gran parte de mano de obra femenina, razón por la cual, los cambios al interior de esta, merecen en el marco de la presente investigación, particular⁸ atención.
3. La actividad refinación de petróleo registró importantes inversiones intensivas en capital, a la par que se daba un proceso de concentración económica, todo lo cual dio como resultado una significativa tasa de crecimiento económico y un importante aumento en el peso en la estructura comercial.
4. El sector de celulosa y papel mostró una importante maduración productiva en grandes plantas fabriles integradas, lo cual da cuenta de la mayor participación relativa de la producción de ese sector.
5. La producción de productos metálicos siguió descendiendo, tal como lo venía haciendo desde fines de los '80. Este sector concentra gran número PYMES, que no se pudieron adaptar a los cambios impuestos por el modelo económico dominante en la década.
6. Las industrias metalmeccánicas, en particular un subconjunto de ellas, sufrieron un fuerte deterioro, especialmente a partir de 1992, cuando se estableció una importante reducción de aranceles a los bienes de capital. Otro grupo, en cambio, se vio favorecido por la política de reintegros a las ventas en el mercado interno. El complejo automotriz por su parte, registró una notable expansión, luego del establecimiento del régimen especial para el sector. Es de destacar no obstante, que esta rama fue deficitaria en su balance comercial, debido a la gran importación de componentes de Brasil.
7. Por último, la producción de maquinaria y equipo fue una de las que más sufrió el proceso de apertura. Se estima que gran parte de la caída en la importancia relativa del sector, obedece al tamaño de empresas preponderante en el sector, que no pudieron competir en costos y productividad.

⁸ Se considera que la misma, podrá ser objeto de análisis específicos, a partir de datos que oportunamente proporcionen, informantes clave.

II. Comercio Exterior

El nivel de apertura a que se expuso a la industria creció muy significativamente; mientras que en promedio para 1990 rondaba el 6%, en 1996 había ascendido al 26% (Heyman, D., 2000). Si se le suma a este efecto el deterioro creciente del tipo de cambio real y la alteración de los precios relativos, se comprueba que el impacto sobre la actividad industrial fue de una gran magnitud, en especial en el tejido industrial de las Pymes y de aquellas industrias que se vieron enfrentadas a mercados internacionales muy complejos y en muchos casos absolutamente regulados, donde las prácticas desleales y el *dumping* son corrientes.

Se debe señalar, sin embargo, que existieron sectores que tuvieron tratamiento preferencial, beneficiándose por medidas específicas –caso de la industria automotriz- y que muestran claramente la diferencia existente entre aquellos sectores que quedaron muy expuestos a la competencia internacional y otros que tuvieron tratamientos “preferenciales”.

II.1 Exportaciones-Importaciones

En este apartado analizaremos la evolución de las exportaciones e importaciones argentinas en la década del '90 utilizando la clasificación de CEPAL, en base a los datos del INDEC. Los bienes exportados se distinguen según su origen y grado de industrialización, que los divide en bienes agropecuarios (productos primarios y sus manufacturas), bienes industriales y combustibles. En el caso de las importaciones, estas se clasifican según su uso económico en bienes intermedios y combustibles, bienes de consumo y bienes de capital.

En la década del '90 las exportaciones argentinas registraron un crecimiento entre puntas, del 113.8%, alcanzando los 26.409 millones de dólares en el año 2000 (Cuadro N°4). En ese mismo período las importaciones tuvieron un crecimiento del 518.9%: partiendo de cifras cercanas a los 4.078 millones de dólares, alcanzaron al finalizar la década 25.244 millones de dólares.

Cuadro 4. Comercio Exterior (en millones de dólares corrientes)

Año	Exportaciones				Importaciones				Saldo balance comercial
	Total	Bienes agrop.	Bienes industriales	Combustibles	Total	Bienes intermedios y combustibles	Bienes de consumo	Bienes de capital	
1990	12.353	7.368	4.021	964	4.079	3.142	319	618	8.274
1991	11.978	7.804	3.408	766	8.275	5.126	1.715	1.434	3.703
1992	12.237	7.824	3.331	1.082	14.872	7.921	3.881	3.069	-2.635
1993	13.090	7.793	4.073	1.224	16.786	8.609	4.165	4.013	-3.696
1994	15.839	9.081	5.107	1.651	21.591	10.275	5.305	6.011	-5.751
1995	20.963	11.391	7.410	2.162	20.121	11.427	3.949	4.746	842
1996	23.812	13.089	7.673	3.050	23.762	13.372	4.783	5.607	50
1997	26.235	13.319	10.003	2.913	30.588	16.802	6.102	7.684	-4.353
1998	26.441	13.993	10.372	2.076	31.404	16.417	6.487	8.500	-4.962
1999	23.333	11.747	8.808	2.778	25.508	13.302	5.458	6.748	-2.175
2000	26.409	11.850	10.008	4.551	25.244	13.950	5.408	5.887	1.165
2001	26.655	11.947	10.213	4.496	20.311	11.592	4.531	4.188	6.344

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica)

Estas diferencias en las tasas de crecimiento de exportaciones e importaciones provocaron, en gran parte del período analizado, saldos negativos en el balance comercial. Partiendo en 1990 de un significativo saldo positivo, en 1992 este signo se había revertido con un balance negativo que equivalía al 21% del total exportado durante ese año.

Al analizar la década en sus dos quinquenios, se observan comportamientos diferenciales: durante el primero (1990-95), se registra un fuerte crecimiento de las exportaciones (69.7%) y uno aún más significativo de las importaciones (393.3%), lo que conlleva al elevado déficit comercial ya mencionado, que alcanza su máxima expresión en 1994, con un déficit equivalente a más del 36% del monto exportado ese año, para luego descender en el período siguiente por un fuerte crecimiento de las exportaciones y una leve disminución de las importaciones.

En el quinquenio 1996/2000 se observa una desaceleración del ritmo de crecimiento de ambas variables. Las exportaciones continúan aumentando a un ritmo menor, con la excepción del año 1999 donde se produce una caída respecto al período anterior (Cuadro A.I.3.), registrando para el quinquenio un alza del 11%. Respecto a las importaciones, estas continúan creciendo aceleradamente los dos primeros años del quinquenio (1996 y 1997) y luego, producto de la recesión que comienza a perfilarse, disminuye fuertemente su expansión, mostrando tasas negativas a partir de 1999. En definitiva, como producto de estos movimientos en el quinquenio, las importaciones registraron un alza del 6.2%.

Este último comportamiento se mantiene durante el año 2001, en el que las exportaciones tienen un crecimiento inferior al 1% respecto a 2000 y las importaciones caen nuevamente (-19.5%), dando como resultado que el saldo de la balanza comercial vuelve a ser positivo a partir del año 2000 (Cuadro N°5).

Cuadro 5. Total de exportaciones e Importaciones en millones de dólares.

Año	Total Importaciones	Var. %	Total Exportaciones	Var. %	Saldo	Var. %
1993	15213.1		9664.2		-5548.9	
1994	19346.0	27.17	11295.1	16.88	-8050.9	45.09
1995	17998.8	-6.96	14804.0	31.07	-3194.8	-60.32
1996	20618.0	14.55	16044.6	8.38	-4573.4	43.15
1997	27087.8	31.38	18657.2	16.28	-8430.6	84.34
1998	28306.4	4.50	18608.7	-0.26	-9697.7	15.03
1999	24454.2	-13.61	17150.5	-7.84	-7303.7	-24.69
2000	23845.6	-2.49	18184.6	6.03	-5661	-22.49
2001	20.311.0	-14.82	26.655.0	146.58	6.344.0	-212.07

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos
(Secretaría de Programación Económica)

La balanza comercial es positiva a principios de la década cuando los efectos de la apertura no se habían hecho sentir en toda su magnitud, luego en 1995, durante la "crisis del tequila", momento en que se restringe la entrada de bienes, y las exportaciones muestran un alza, y finalmente hacia 1999 en que caen las importaciones y crecen las exportaciones en un contexto de estancamiento económico. En 1999, la devaluación brasileña tiene fuertes efectos en el comercio exterior de Argentina, ya que muchas de las exportaciones destinadas a ese mercado, quedan desfasadas por la modificación del tipo de cambio y de este modo, las ventas externas caen de 26 mil millones de dólares en 1998 a 23 mil en 1999. Al mismo tiempo las importaciones caen un 18% respecto al año anterior, y por lo tanto disminuye el balance comercial negativo. En los dos años subsiguientes las exportaciones se recuperan, ya sea por el alza de los precios del petróleo, como por el aumento de las exportaciones industriales motivada por la caída de las ventas en el mercado interno.

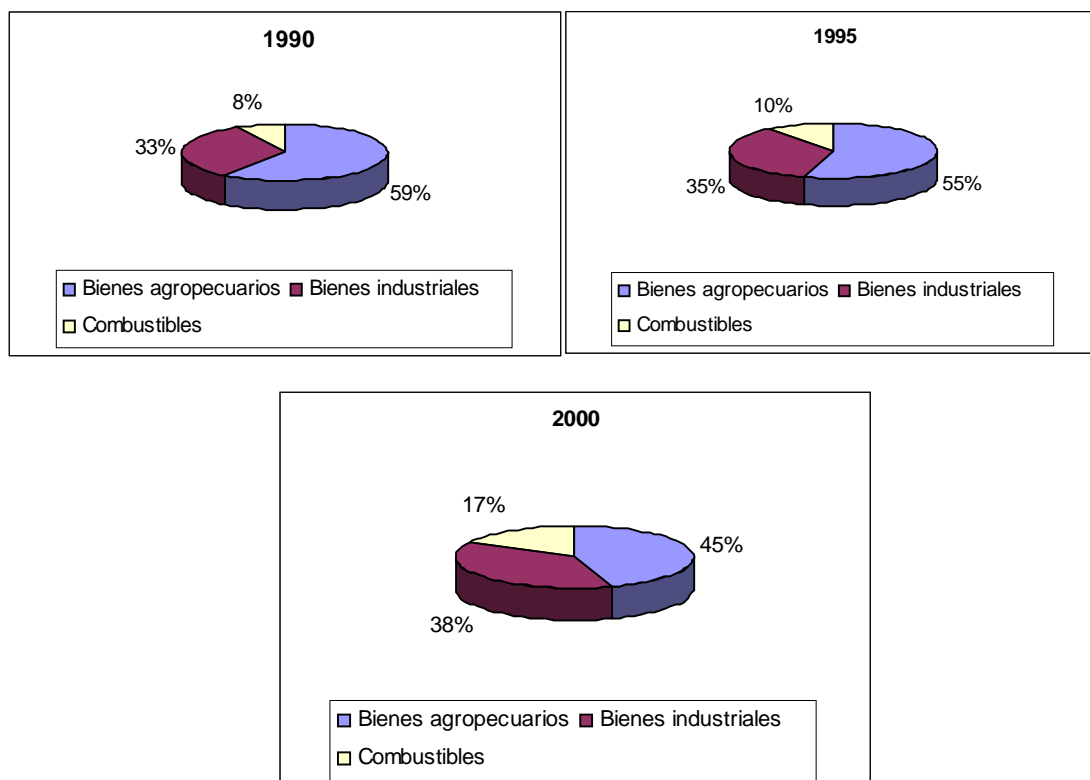
En 1997 y por primera vez luego de ocho años comenzaron a declinar los términos de intercambio externo. Los precios de las exportaciones en el cuarto trimestre de 1998, reflejados a partir del índice de valor unitario, alcanzaron el nivel más bajo desde 1991 y un 18% inferior al máximo de mediados de 1996. Esta caída en las exportaciones se atenuó por la simultánea disminución de los precios de las importaciones, lo cual impactó tanto en los flujos de comercio exterior como en la rentabilidad de los sectores productores de bienes transables.

Hacia finales de 1998 se manifestó una profunda caída de los valores exportados, iniciándose un conjunto de signos de desaceleración de la demanda y de la producción industrial. Por lo tanto la recesión que dió inicio en ese momento, comenzó a depender de modo irrestricto de la evolución de las condiciones internacionales, especialmente en lo relativo a la demanda de exportaciones.

Si se analiza la estructura de las exportaciones de acuerdo a su origen se observa que el crecimiento de las exportaciones (114%) en la década fue el resultado de crecimientos diferenciales. Mientras los Bienes primarios y sus manufacturas registraron una suba del 60.8%, los industriales crecieron el 148.9%, siendo los combustibles los que alcanzaron la máxima tasa, del 372.1%.

El comportamiento también fue diferencial entre el primer y segundo quinquenio de la década. En todos los grupos de bienes se observa un primer período más dinámico, con tasas de crecimiento superiores al 50% en productos primarios e industriales y, superando ampliamente el 100% de crecimiento en el caso de los combustibles. Por el contrario, en el segundo se observa una menor tasa y hasta el estancamiento de las exportaciones de gran parte de los bienes. Los combustibles son los únicos que continúan su evolución favorable con un fuerte crecimiento también en este quinquenio.

Gráfico 1. Estructura de las exportaciones argentinas. 1990-1995-2000

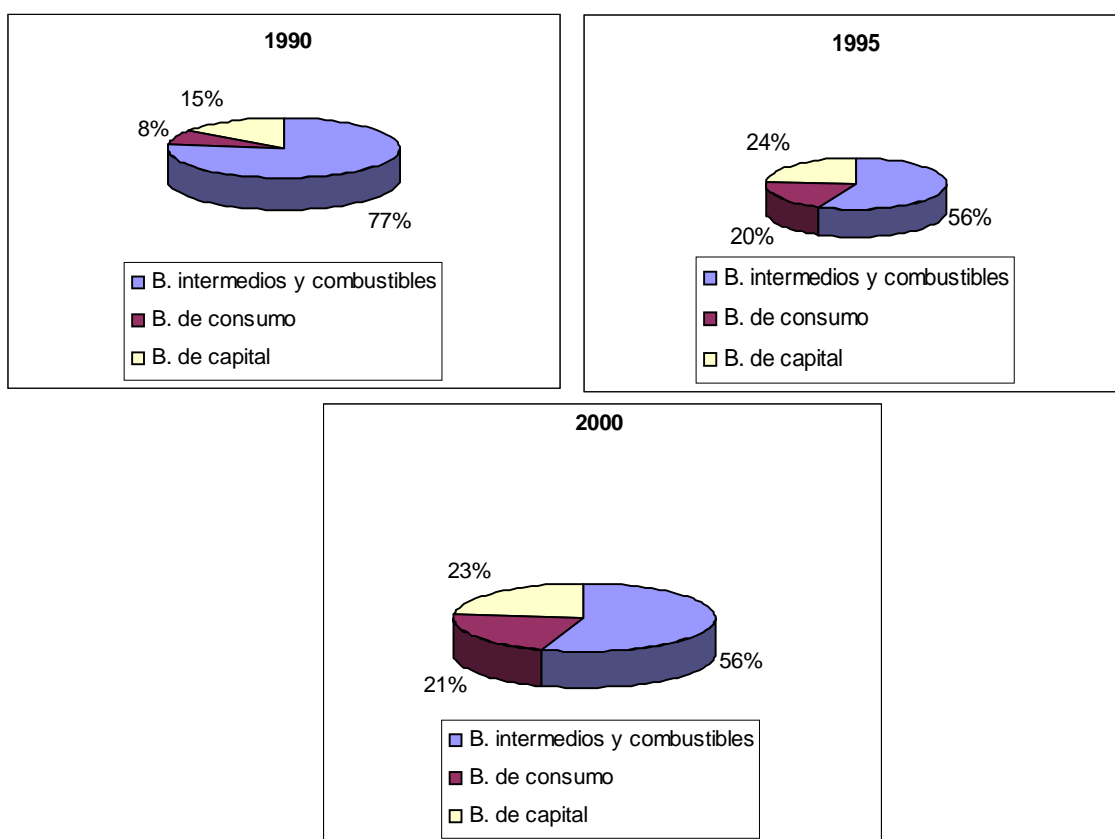


De esta forma, la estructura de las exportaciones argentinas ha sufrido una profunda modificación si se compara el inicio con el final de la década. Mientras en 1990 el 59.6% de las ventas correspondía a bienes de origen agropecuario, los industriales representaban el 32.6% y los combustibles el 7.8%, en el año 2000, la tendencia que se observa hacia mediados de década se profundizó (ver gráficos), representando el 44.9% los bienes agropecuarios, 37.9% los industriales y 17.2% alcanzaron los combustibles. En el año 2001 se mantiene una estructura de exportaciones similar. Este cambio en la estructura de las exportaciones está influenciado por el fuerte aumento en los precios de los combustibles que indujo a un importante incremento en el valor de las ventas de estos bienes (casi del 60%), mientras que los productos agropecuarios mostraron un ligero descenso en sus precios y los de las manufacturas de origen agropecuario e industrial subieron modestamente.

Por otra parte, las importaciones muestran entre puntas de la década un alza del 518.9%, impulsada fuertemente por el explosivo crecimiento de las importaciones de bienes de consumo (1593.6%) y por los bienes de capital (853%), mientras que la importación de bienes intermedios y combustibles muestra un crecimiento –aunque elevado- menor al de los otros bienes (344%).

Si se analizan ambos quinquenios, se observa que durante el primero, todos los rubros muestran elevadas tasas de crecimiento, mientras que en el segundo, las importaciones totales crecen cerca del 6%, caída reflejada en todos los bienes. Sin embargo el punto más elevado de las importaciones se registra en 1998, año a partir del cual las compras al exterior decrecen paulatinamente. En ese año las tasas de variación de las importaciones respecto al período anterior decrecen fuertemente y en el caso de los bienes intermedios y combustibles se vuelve negativa. Es decir que hasta 1998/1999, cuando se desencadena la crisis del modelo, el programa de estabilización y apertura, junto a una alta liquidez financiera internacional incentivaron un *boom* de consumo que provocó un extraordinario aumento de las importaciones incrementando rápidamente el déficit comercial.

Gráfico 2. Estructura de las importaciones argentinas. 1990-1995-2000



Este crecimiento diferencial resultó en modificaciones en la estructura de las importaciones. Es así, que mientras en 1990, el 77% de las importaciones era explicado por los bienes intermedios y combustibles y sólo el 8% correspondía a los bienes de consumo, en 1995 estos últimos explicaban el 20% de las importaciones, los bienes intermedios y combustibles descendían hasta el 56%, mientras que los bienes de capital ascendieron de 15% a 24% del total de las importaciones. En los años 2001 y 2000, pese a la caída general en las compras al exterior, esta estructura se mantuvo con pocas variantes.

II.2 Exportaciones e Importaciones Industriales en la década del '90⁹

Entre ambos extremos del periodo (1993 y 2001) las exportaciones industriales crecieron 88.2%, pasando desde algo más de 9.600 millones de dólares a una cifra cercana a los 17.900 millones. Las ramas que experimentaron un mayor crecimiento fueron la de Fabricación de Productos de Madera (20) y el Equipo de Transporte (35), con crecimientos superiores al 300%, aunque al partir de valores absolutos pequeños, ninguna de las dos alcanzan a posicionarse entre los 10 primeros lugares. Los sectores que muestran una tasa de crecimiento superior al promedio del total de la industria se basan, en términos generales, en los recursos naturales y en producciones intensivas en capital¹⁰, alguna de las que contaron con regímenes especiales durante todo el proceso de apertura, como la Industria Automotriz. Por el contrario entre las ramas que registraron crecimientos inferiores al promedio encontramos muchas de aquellas que tienen una mayor intensidad trabajo/capital. Entre éstas cabe mencionar la confección de prendas textiles y los productos metálicos, excepto maquinaria y equipo. Ambas experimentaron una caída de sus exportaciones, mientras que otras como alimentos y bebidas e hilado y tejido de productos textiles, tuvieron un crecimiento inferior al promedio de la industria¹¹.

Pese a este crecimiento inferior al promedio de la industria, la Producción de Alimentos y Bebidas se mantiene en el primer puesto entre las ramas que mayor peso tienen en la exportación, aunque disminuyó su participación relativa de 56.6% en 1993 al 39.4% en 2000. Las dos posiciones siguientes están ocupadas por la Fabricación de Vehículos Automotores y la Industria de Sustancias y productos Químicos. En conjunto estas tres ramas representan más del 60% de las exportaciones industriales (63.5% en 1993 y 62.1% en 2000).

Observando las ramas ubicadas en las diez primeras posiciones a lo largo del período, se encuentra que 8 de ellas, siguen igualmente posicionadas, aunque variando su ubicación relativa y su participación en el total. Sólo dos ramas: (28) Productos Metales, excepto maquinaria y equipo y (31) Maquinaria y Aparatos Eléctricos n.c.p. perdieron posiciones pasando del 9° y 10° puesto, en 1993 al 14° y 13°, respectivamente en 2000).

⁹ En el análisis de las exportaciones industriales se ha tomado la información del CEP-Secretaría de Industria, en base a datos del INDEC, que cuenta con una serie estadística abierta a dos dígitos desde 1993 hasta el 2001. A partir de 1993 se establece el Nomenclador Común del Mercosur N.M.C. Hacia atrás las series tienen problemas de compatibilización con el Nomenclador utilizado con anterioridad.

¹⁰ Entre las Industrias que muestran mayor crecimiento se encuentran los productos de caucho y plástico, químicos y refinación de petróleo.

¹¹ Otras que crecieron a tasas inferiores al promedio fueron las industrias de cueros curtidos, edición e impresión, productos minerales no metálicos, maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p. y maquinaria y equipo.

Por el contrario dos fueron las ramas que ascendieron de posición: Productos de Caucho y Plástico (25) y Papel y Productos de Papel (21), que pasaron de ocupar los puestos 11 y 15 a ocupar el lugar 10 y 7 respectivamente.

Analizando las importaciones por rama industrial, se puede observar que las 10 primeras posiciones están ocupadas –excepto en un caso- por las mismas ramas durante todo el período (1993-2000). Estas ramas son Sustancias y Productos químicos, Maquinaria y equipo n.c.p., Vehículos automotores, Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p., Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones, Maquinaria de oficina, Alimentos y Bebidas, Productos de Caucho y Plástico y Metales comunes. Un sector que sufre un descenso en su posicionamiento es la producción de equipo de transporte ncp que cae de la novena posición a la 14°, mientras que por el contrario la fabricación de Papel y Productos de Papel sube del 11° al 9° puesto. De cualquier forma vale aquí hacer la salvedad que ya en el año 1993, las importaciones se habían cuadruplicado respecto al valor ingresado en 1990. Ahora bien, si se toma en cuenta el año 1998, en el que las compras externas alcanzaron su pico máximo, la estructura de las mismas por rama industrial se mantiene sin modificaciones.

Como fue mencionado anteriormente, el modelo de organización industrial sufre profundas modificaciones, instalándose un perfil productivo basado fundamentalmente en la producción de bienes industriales intensivos en recursos naturales (aceite, acero, aluminio, papel, petroquímica, etc.). Una de las características fundamentales que asume dicho proceso, es el crecimiento de los bienes importados en el valor de producción local, que aumentó más en aquellas actividades más intensivas en capital. Si bien este tipo de actividades han aumentado su grado de inserción externa, ha crecido aún más el peso de las importaciones en la generación de valor, explicando de este modo cómo pese al fuerte crecimiento de las exportaciones industriales se da al mismo tiempo un fuerte déficit comercial (Yoguel, 1997).

El proceso de apertura que se desarrolla a lo largo de la década del '90, provoca que muchos sectores que mostraban saldos comerciales positivos en décadas anteriores, pasen a presentar déficit en este período. Es el caso de la fabricación de productos textiles, prendas de vestir, edición e impresión y de la industria automotriz. Es decir que “a juzgar por los saldos comerciales de las actividades industriales, la Argentina ...está inserta en el mundo en base a recursos primarios y a algunas producciones agroindustriales. Aún reconociendo la existencia de sectores con mayor o menor dinamismo exportador, este aún no alcanza para compensar los flujos de las importaciones industriales” (Ramos, 1997). En síntesis, solo tres ramas muestran saldos positivos en todos los años de la década. Estas son la producción de alimentos y bebidas, la industria del cuero y la refinación de petróleo, es decir aquellas ligadas a las ventajas comparativas del sector primario.

II.3 Balance de Pagos

Los grandes desplazamientos a lo largo de la década en los flujos de intercambio externo y en los precios relativos dieron lugar a interpretaciones de diversa índole respecto a la evolución de los indicadores vinculados a la balanza de pagos.

En la primera fase del plan de convertibilidad los ingresos de capital fueron crecientes año a año hasta 1993 y declinaron en 1994 cuando se incrementaron las tasas de interés de EE.UU. Paralelamente, en estos años creció el déficit en cuenta corriente. No obstante, los ingresos de capital privado fueron sistemáticamente superiores al déficit de cuenta corriente, produciendo, por lo tanto, un incremento de las reservas. Con la declinación de los flujos de capital en 1994 las reservas tendieron a estancarse.

Durante la crisis del tequila, que se extendió desde el primer trimestre de 1995 hasta el tercer trimestre de 1996, se observó una reducción transitoria del déficit de cuenta corriente explicada por el comportamiento del balance comercial. El salto de las exportaciones, sumado a los crecientes precios de las *commodities* agrícolas y el petróleo y a la contracción de las importaciones inducida por la recesión generada por la mencionada crisis, revirtió en ambos años el resultado crecientemente negativo. En esa fase los ingresos de capital correspondieron exclusivamente al sector público y como resultado de la operación de rescate liderada por el FMI.

Desde fines de 1996 la evolución de balance de pagos volvió a mostrar rasgos similares a los de la primera fase expansiva 1991-1993. El déficit de cuenta corriente volvió a incrementarse nuevamente por el aumento de las importaciones, pero los ingresos de capital en esa oportunidad fueron superiores y se acumularon reservas.

Las desaceleración de crecimiento a fines de 1997 y la fase recesiva que se inició a partir de esa fecha, quedaron asociados con sucesivos aumentos de la prima de riesgo país y con la sustantiva reducción de los flujos de capital privado.

Por lo tanto, en esos años se constató asimismo que el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos de magnitud significativa, fue en parte el resultado de la caída de la propensión al ahorro¹². Por otra parte el consumo se sobreexpandió como respuesta anticipada al crecimiento esperable del ingreso y a la disponibilidad de crédito.

Cabe consignar que los déficits comerciales formaban parte del proceso de arranque de un período de crecimiento. No obstante era indispensable, comenzar a identificar las tendencias de largo plazo de la productividad y de la capacidad de la oferta local para competir en los mercados internacionales, pero esto se constituyó en una de las tantas asignaturas pendientes del modelo. En particular, cuando la evolución de la oferta de financiamiento era sin dudas un determinante de primer orden de la demanda y de la actividad a corto plazo.

De este modo y de acuerdo con las orientaciones generales de la política económica seguida en los años noventa, todas las mejoras deberían resultar de los efectos positivos sobre la competitividad que, a su vez, derivarían de la apertura comercial, de la desregulación de las actividades económicas, de las privatizaciones, y en general del conjunto de reformas estructurales desarrolladas con especial intensidad desde 1991 en adelante. (Damil, M.)

Cabe tener presente que la correlación del balance de intercambio de mercadería con la posición cíclica de la economía tiene consecuencias macroeconómicas nítidas. Las

¹² El coeficiente de ahorro interno a precios constantes de 1992 fue del 14.5% (mínimo valor de la serie que se inicia en 1980). En Heymann Daniel –2000 “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico”

expansiones económicas traen aparejados incrementos en el déficit de la cuenta corriente y en consecuencia en las necesidades de financiamiento del país.

En el caso de la deuda pública externa de Argentina, se percibe que no sólo ha tenido un papel significativo respecto del financiamiento de desequilibrios fiscales, sino también debido a que su crecimiento hizo viable la disponibilidad de divisas requeridas por el normal funcionamiento de las actividades internas de producción y consumo (Cuadro N°6).

Cuadro 6. Deuda Externa financiera bruta.

Período	Stock de deuda a fines del período			Deuda/exportac. %
	Total	Pública	Privada	
1989	65,3	56,0	9,3	682,1
1990	62,2	48,8	13,4	503,5
1991	65,4	50,6	14,8	546,0
1992	62,8	50,7	12,1	513,2
1993	72,2	53,6	18,6	551,5
1994	85,7	61,3	24,4	541,1
1995	99,1	67,2	31,9	472,7
1996	110,7	74,1	36,6	464,9
1997	125,1	74,9	50,2	476,8
1998	141,9	83,1	58,8	536,7
1999	145,3	84,8	60,5	622,7
2000	146,3	84,6	61,7	554,0
2001	140,2	88,3	51,9	526,0

Fuente: Ministerio de Economía (Secretaría de Programación Económica)

III. Situación socio-laboral

El proceso de apertura económica trajo aparejado un cambio sustancial en la estructura productiva. La vinculación con el comportamiento de los términos de intercambio y el grado de vulnerabilidad comercial de la economía quedan reflejados en los efectos globales y específicos sobre el mercado de trabajo.

La economía argentina, con patrones de especialización típicos de país periférico, tiene impactos sobre los niveles de vida se manifiestan en indicadores de distribución inequitativos y en el crecimiento de la pobreza. Estas desventajas derivan de las profundas modificaciones del mercado de trabajo, sobre el cual se manifestaron con mayor énfasis los cambios introducidos.

III.1 Cambios en el marco regulatorio y en los principales indicadores

Al inicio de los noventa, específicamente en 1991, comenzaron a introducirse modificaciones en las regulaciones del mercado de trabajo que tuvieron casi como exclusiva finalidad, la flexibilidad y la disminución de los costos laborales totales.

Para ello se autorizaron nuevos tipos de contrato a tiempo determinado los que fueron subsidiados eximiéndolos de la totalidad (o de la mitad) del monto de las contribuciones patronales a la seguridad social. Hacia 1994 se sancionó una reducción de tales contribuciones para todo tipo de contrato realizado por empresas productoras de bienes transables, con diferente intensidad dependiendo de la localización del establecimiento. En 1995 este beneficio se extendió a todos los sectores.

Asimismo, fue enviado al Congreso en 1992, y sancionado por ley en septiembre de 1993 el proyecto de reforma al régimen de la seguridad social. Los argumentos a favor de la reforma por parte de quienes diseñaron el nuevo sistema, se basaban en la existencia de inequidades en el tratamiento de distintos grupos y falta de transparencia y confiabilidad en la operatoria. No obstante se estableció un régimen mixto, que mantuvo un segmento a cargo del Estado. Para los trabajadores en actividad este régimen proponía un esquema de capitalización, derivando aportes personales a una empresa privada administradora de fondos, (AFJP)¹³. De lo contrario, estos podían permanecer en el sistema público. Se introdujo un incremento gradual en las edades mínimas de jubilación, se derogaron cláusulas de movilidad automática de las jubilaciones y se fijó un tope a los haberes.

No obstante cabe remarcar que uno de los principales objetivos de la reforma, no fue alcanzado, ya que la misma no tuvo efectos visibles respecto a incrementar el grado de formalización del empleo, es decir el registro de trabajadores y la realización de aportes a la seguridad social.

De igual forma, continuaron vigentes las discusiones acerca de los controvertidos efectos intertemporales de la reforma previsional sobre la acumulación de recursos y sobre las finanzas públicas. En particular, debido a las inmediatas transferencias de

¹³ Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones.

fondos desde el sector público a las empresas administradoras y por la reducción en la deuda implícita del gobierno por las jubilaciones futuras.

Con relación al régimen de indemnizaciones, se experimentaron significativas reformas. En 1992 se fijó un tope a las compensaciones, en 1995 se limitó la lista de enfermedades consideradas laborales o profesionales. En ese mismo año se determinaron cambios en las reglas sobre licencias y vacaciones, que dieron a los empleadores mayor flexibilidad en su asignación a lo largo del año.

Asimismo y mediante “Ley de Empleo” del año 91, se creó un sistema de seguro de desempleo financiado por una contribución patronal. La población beneficiaria debía provenir de empleos formales, con contribuciones al menos de un año de los tres previos al despido. El número de requisitos formales influyó en la escasa cobertura que tuvo el sistema, la cual alcanzó a una proporción mínima de desocupados.

III.2 Evolución de algunos indicadores estadísticos

a) Panorama general:

Los profundos cambios experimentados por la situación macroeconómica y la competencia externa, afectaron diferencialmente el mercado de trabajo. Entre junio de 1991 y mayo de 1993, hubo una expansión de 5,3% del total de empleo, que se explica en gran medida por el crecimiento del empleo asalariado. A partir de esa última fecha el nivel de empleo se estancó, para luego comenzar a descender sistemáticamente. El desempleo pasó a ser un factor de preocupación que se fue convirtiendo en un problema social y económico a partir de 1993.

Las empresas ampliaron notablemente el uso de contratos a tiempo determinado y dentro de estos, de aquellos que introducían la figura del “período de prueba”. A lo largo de toda la década se fue consolidando un esquema de demanda de trabajo, en la cual sólo aquellos trabajadores con mayor nivel educacional y/o calificaciones profesionales, incrementaban sus posibilidades de ingreso o reingreso al mercado laboral.

Como contrapartida, los principales determinantes en el sostenido crecimiento del desempleo, quedaron asociados con los efectos producidos por la denominada “reconversión productiva”. Cabe señalar en particular, que a partir del impacto sobre la economía argentina de la crisis mexicana, la caída de la producción agregada se profundizó aún más respecto a la ya debilitada capacidad de creación de nuevos puestos de trabajo. Esta situación fue más crítica cuando se inició en 1998 un proceso recesivo, que cobró dimensiones inesperadas a partir del año 2000.

De acuerdo con un informe del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social¹⁴, los datos de la década correspondientes al mercado de trabajo, permiten hablar de una “feminización del empleo”, ya que las tasas de empleo de las mujeres se han incrementado, mientras que la de los varones, se estancaron. Si bien los varones siguen empleados en mayor medida que las mujeres, a lo largo de la década del noventa, el empleo de las mujeres

¹⁴ Evolución del Mercado de Trabajo en la década del 90, elaborado por la Dirección Nacional de Estudios Laborales.

aumentó un 8,6% y el de los varones disminuyó un 6,7%. El análisis de indicadores sobre trabajo y educación para los 28 aglomerados urbanos, revela tendencias a un mejor posicionamiento relativo de las mujeres, sobre todo en materia de educación y participación en el mercado de trabajo. También puede constatarse una disminución en las brechas salariales, sobre todo en los niveles de ingreso inferiores, por la vía del achatamiento del salario de los hombres¹⁵.

Sin embargo, aún se evidencian asimetrías significativas que configuran situaciones discriminatorias en el mercado de trabajo, a través de la persistencia de una tasa de actividad relativamente baja y menores ingresos, pese a tener un nivel educativo notablemente superior.

b) Educación, Ocupación y Desocupación

El nivel educativo creció a lo largo de la década. La escolaridad primaria es prácticamente universal en las áreas urbanas. Datos del Ministerio de Educación de Argentina, indican que entre 1994 y 1998 el porcentaje de crecimiento anual de la matrícula para la enseñanza primaria fue de 1,4%. Este incremento para la escolaridad media fue del 6,4% anual. El crecimiento es más marcado para las mujeres y hay una mayor retención de ellas por parte del sistema educativo (Cuadro N°7).

Tomando en cuenta la posición en el hogar, las cónyuges son más educadas que las mujeres jefas. Esto se correlaciona con el hecho de que las primeras son más jóvenes que las jefas. Asimismo estas últimas tienen un nivel educativo inferior al de los jefes varones.

¹⁵ Cortés, Rosalía.

Cuadro 7. Niveles de escolaridad de distintos sectores de la población, por sexo. 1995 y 1999

	Total		Hombres		Mujeres	
	1999	1995	1999	1995	1999	1995
	%	%	%	%	%	%
Personas de 7 a 14 años escolarizadas	98,4	96,6	98,2	96,8	98,6	96,4
Personas de 15 a 18 años escolarizadas	76,9	66,9	73,6	64,1	80,2	69,6
Mayores de 14 años con 2do ciclo escolar incompleto o más	62,1	57,5	63,3	59,2	61,0	56,0
Mayores de 14 años con nivel superior incompleto o más	21,6	18,1	20,3	18,0	22,7	18,2
Población con segundo ciclo escolar incompleto o más						
Posición en el hogar:						
Jefes/as de hogar con 2do ciclo incompleto o más	53,9	49,0	55,2	51,1	47,7	42,7
Cónyuges	54,9	49,7	44,8	50,4	55,2	49,7
Actividad:						
Amas de casa	44,7	41,2	43,8	35,4	44,7	41,2
Ocupados/as	66,7	62,7	63,7	60,1	60,1	52,3
Desocupados/as	60,2	58,8	53,1	52,6	69,5	65,7
Posición en la ocupación:						
Asalariados/as	68,6	63,5	64,9	59,3	73,9	70,0
Autónomos/as	57,3	56,5	55,8	57,8	59,7	54,0
Patrones/as	80,0	78,7	79,0	76,8	83,2	85,1

Fuente: EPH - onda de Octubre 1995 y 1999. INDEC

El nivel educativo opera como un fuerte condicionamiento para la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, ya sea por un mecanismo de selección desde la demanda o por una auto-selección desde las propias mujeres. Las amas de casa constituyen el segmento con menor nivel educativo considerando el segundo ciclo escolar incompleto o más. Por el contrario, las mujeres activas, estén o no ocupadas, alcanzaron mayoritariamente ese nivel educativo.

Buenos Aires es el conglomerado urbano con mayores niveles educativos para ambos sexos, ubicándose los Partidos del Gran Buenos Aires, en el otro extremo.

Tres cuartas partes de la población urbana de Argentina tiene 14 años o más, superando las mujeres esa proporción en cinco puntos porcentuales. Sin embargo, al considerar la tasa de actividad, las mujeres presentan desventajas. Mientras la tasa de actividad masculina es de 72,3% la femenina es de 42,9%. Esto significa que la brecha de género¹⁶ en este indicador es de 0,59.

Desde el punto de vista de la ocupación, el 60% de la misma corresponde a los hombres, en tanto que las mujeres retienen el 40% restante. A lo largo de la década, la brecha de género en la ocupación tendió a disminuir, especialmente en los tramos de edad donde había mayores diferencias, es decir a partir de los 25 años.

¹⁶ Brecha de género: es el resultado de la división entre el valor obtenido para las mujeres y el respectivo obtenido para los hombres. Cuanto más cercano a 1 es ese resultado, significa mayor igualdad. Cuanto más distante de 1, significa mayor asimetría.

Paralelamente al crecimiento del empleo femenino se revelaron importantes cambios en las características de los puestos de trabajo ocupados por las mujeres¹⁷.

Por una parte se observó un significativo crecimiento en la participación de mujeres profesionales en el mercado de trabajo. La proporción de mujeres ocupadas con nivel de instrucción alto, pasó del 27.2% en 1990 al 38.2% en mayo de 2000. Se estima que ello ocurrió a expensas de una disminución de la proporción de mujeres ocupadas que no accedieron al nivel educativo secundario.

Por otra parte se evidencian incrementos en las tasas de informalidad de las mujeres. No obstante, cabe señalar que el crecimiento de la informalidad del trabajo femenino fue menor que el incremento en la informalidad total.

La mayor parte de los ocupados son asalariados, y es en este segmento donde también se aprecia una mayor presencia de mujeres (Cuadro N°8). Este es también el segmento con mayor instrucción formal, en buena medida por influencia de las mujeres: ellas aventajan en 9 puntos porcentuales a los hombres, cuando se considera a los que tienen segundo ciclo escolar incompleto o más.

Cuadro 8. Proporción de personas (14 años y más) según ocupación por sexo. 1995-1999

	Total		Hombres		Mujeres	
	1999	1995	1999	1995	1999	1995
	%	%	%	%	%	%
Asalariados/as	35,0	32,8	20,5	19,8	14,5	13,0
Autónomos/as	10,5	10,4	6,7	6,9	3,9	3,6
Empleadores/as	2,2	2,3	1,7	1,8	0,5	0,5

Fuente: EPH - Onda de Octubre 1995 y 1999. INDEC

En cuanto a la distribución del ingreso, la década de los '90, se caracterizó por su "pobre desempeño". En los períodos de expansión y crecimiento de la economía, los ingresos aumentaron y disminuyeron los niveles absolutos de pobreza, pero no se mejoró la distribución de los ingresos hacia un patrón más equitativo.

Considerando los sectores formal e informal del mercado laboral, puede observarse que los trabajadores formales ganaron participación en el ingreso a expensas de los informales.

A pesar de ser 40% de las personas ocupadas, las mujeres participan sólo del 32% de la masa total de ingresos proveniente de la ocupación principal (brecha de género: 0,73). La diferencia es más acentuada en detrimento de las mujeres, a medida que aumenta la edad.

Considerando la rama de actividad, puede observarse una fuerte segregación por sexo (Cuadro N°9). La Construcción, los Transportes y Comunicaciones y la Industria, son ramas claramente masculinizadas. Inversamente, los Servicios (incluyendo el servicio

¹⁷ La disponibilidad de datos restringe esta afirmación a información de la base usuarios de GBA-EPH, correspondiente a mayo del 2000.

doméstico) y las Actividades Sociales (Enseñanza, Servicios Sociales y Salud) son actividades con una fuerte presencia femenina. Pese a eso, los ingresos en los Servicios evidencian la mayor brecha de género en detrimento de las mujeres, seguido por las Actividades Sociales. En cuanto a las ramas de actividad que demandaron en mayor medida la mano de obra femenina entre 1990 y 2000 fueron: Administración Pública y Defensa, Comercio, Enseñanza y Servicio Doméstico. En cambio, uno de los sectores que expulsaron un mayor número de mujeres fue la Industria manufacturera.

Cuadro 9. Proporción de ocupados, según rama de actividad por sexo. 1995 y 1999

Rama de actividad	Total		Hombres		Mujeres	
	1999	1995	1999	1995	1999	1995
	%	%	%	%	%	%
Agricultura	0,9	1,3	1,3	1,8	0,4	0,5
Industria	15,1	18,3	18,5	22,5	10,0	11,4
Construcción	8,5	6,9	13,8	10,8	0,4	0,6
Comercio	17,3	17,2	17,7	17,6	16,7	16,5
Servicios	25,2	24,4	19,3	18,7	34,1	33,9
Transportes y Comunicaciones	7,7	8,1	11,1	11,6	2,7	2,3
Actividades Sociales	17,2	16,8	9,9	9,6	28,1	28,6
Administración Pública	7,8	6,9	8,2	7,3	7,3	6,1

Fuente: EPH - Onda de Octubre 1995 y 1999. INDEC

La tasa de desocupación para Argentina muestra una mayor proporción relativa de mujeres, a pesar de que estas tienen un nivel educativo más alto. En el año 1992 el desempleo en las áreas urbanas alcanzaba el 7,0%¹⁸. En octubre de 1995 se llega a un 18,7% de desempleo y, con una disminución relativa, en 1996, las proporciones alcanzaron niveles del orden del 16,1% y del 14,6% en 1999. A partir de allí se evidencia una tendencia al incremento del desempleo. En todos los casos las tasas específicas femeninas fueron superiores a las masculinas. En particular en el quinquenio 1993/1998, se alcanzó la diferencial máxima, que alcanzó un 30%. Dicha brecha disminuyó entre 1998 y 2000, en un contexto de aumento en el desempleo general y en la tasa de actividad de las mujeres.

Al analizar algunos de los cambios más relevantes, se observa que en términos de nivel educativo, el desempleo femenino es más heterogéneo en el año 2000 respecto del inicio de la década. En este período se registró un fuerte crecimiento en la proporción tanto de mujeres con alto nivel educativo como de mujeres que no accedieron a la educación secundaria.

c) Diferencias salariales

Cabe señalar que los mayores crecimientos de los ingresos laborales tuvieron lugar desde el inicio de la Convertibilidad y hasta la crisis del “Tequila”, período en el cual se registró la mayor caída en los ingresos laborales.

¹⁸ Encuesta Permanente de Hogares, octubre 1992.

Los cambios operados en los ingresos relativos, en un contexto de estabilidad de los precios relativos y de la débil demanda de trabajo reflejaron diferencias sectoriales. Por ejemplo, retrocedieron en gran parte los sectores de la construcción, el servicio doméstico, así como los cuenta propia de servicios. Todas estas conductas operaron hacia la ampliación de la pobreza.

La rama económica que más incrementó las remuneraciones al trabajo resultó ser Transporte y Comunicaciones (21% entre 1999 y 2000). De modo contrario, los trabajadores de la industria manufacturera sufrieron reducciones salariales del orden del 20.1%.

Al comienzo de los noventa los ingresos de los trabajadores asalariados (registrados y no registrados) y cuenta propistas mostraron un crecimiento. A partir de octubre de 1994, los asalariados lograron mantener sus ingresos mientras que los empleados no registrados y los cuenta propias sufrieron deterioros en los niveles de ingreso.

Considerando los extremos de la escala de ingresos, es decir el ingreso medio del 20% con mayores ingresos y el ingreso medio del 20% con menores ingresos, se observa que en ambos extremos los hombres perciben más que las mujeres, pero la diferencia es más aguda en la población de mayores ingresos (Cuadro N°10).

Entre mayo de 1992 y octubre de 2000, la proporción de ingreso total de la cual se apropiaron los hogares del 10% más rico, pasó del 30 al 34%. Los hogares más pobres por su parte (10% inferior) perdieron participación desde el 2 al 1%. Asimismo, el ingreso promedio de estos últimos hogares cayó un 23% a lo largo de la década, mientras que para los hogares de los más ricos creció el 21%.

Cuadro 10. Promedio de valores en el primer y último quintil de ingreso por sexo. 1995 y 1999
(en pesos corrientes)

	Total		Hombres		Mujeres	
	1999	1995	1999	1995	1999	1995
Media del 20% con menores ingresos	142,1	148,7	144,3	151,8	140,5	146,7
Media del 20% con mayores ingresos	1647,6	1585,5	1715,8	1640,6	1499,2	1439,8

Fuente: EPH - Onda de Octubre 1995 y 1999. INDEC

Una información contundente respecto de las desigualdades de género la proporciona la distribución por sexo en los quintiles de mayores y menores ingresos respectivamente. En efecto, casi 6 de cada 10 personas en el quintil de menores ingresos son mujeres. Inversamente, la presencia de ellas representa sólo 3 de cada 10 en el extremo de mayores ingresos (Cuadro N°11).

Cuadro 11. Composición del primer y último quintil de ingresos, por sexo. 1999 y 1995

	Hombres		Mujeres	
	1999	1995	1999	1995
	%	%	%	%
Composición por sexo del 20% con mayores ingresos	68,5	72,5	31,5	27,5
Composición por sexo del 20% con menores ingresos	42,0	40,1	58,0	59,9

Fuente: EPH - Onda de Octubre 1995 y 1999. INDEC

Respecto de los ingresos, existen fuertes asimetrías geográficas intra-género en Argentina: comparando los aglomerados urbanos con mayores ingresos (como Tierra del Fuego o Buenos Aires), las mujeres ganan en promedio 2,5 veces más que las de los aglomerados de menores ingresos (San Miguel de Tucumán o Concordia).

La Ciudad de Buenos Aires presenta una situación de aguda concentración de ingresos. El 10% más rico participa en un 54,6% de los ingresos totales de la Ciudad. Por otro lado, el 50% de la población con menores ingresos, participa sólo del 8,7% del total de ingresos. En la distribución por género, las mujeres representan el 70% de la población en el quintil de menores ingresos (10 puntos porcentuales por encima del promedio nacional). Así, la Ciudad de Buenos Aires, que es el aglomerado urbano más rico del país, presenta una de las concentraciones de ingresos más fuertes y una mayor discriminación de las mujeres por ingreso.

d) Pobreza

El significativo aumento de la pobreza y la indigencia registrado a partir de octubre de 1995 para el Gran Buenos Aires¹⁹ obedeció a la caída en los niveles de ingreso, que afectó proporcionalmente más a los hogares de menores recursos. En mayo de 1996, la proporción de hogares bajo la línea de pobreza era del 19,6% y bajo la línea de indigencia del 5,1%. En octubre de 2000, los hogares pobres representaban el 20,8% y los hogares indigentes el 5,6%. Posteriormente, estas magnitudes treparon en mayo del 2002 al 37,7% y 16,0%, respectivamente.

Esto se explica en parte porque a partir de 1995 el sector de la industria fue perdiendo importante cantidad de puestos de trabajo. Las ocupaciones de menor productividad en la construcción y el servicio doméstico, dejaron de operar como fuentes alternativas de empleo. Todo este proceso, derivó consecuentemente en efectos cascada sobre los hogares que ya eran pobres y cayeron en la indigencia y otros cercanos a la línea de pobreza, pasaron a engrosar la cantidad de hogares y/o personas pobres.

¹⁹ Cabe observar que recién a partir de mayo de 2002, se está trabajando en instrumentos metodológicos para producir información para el resto de las áreas geográficas.

IV. Observaciones finales

Uno de los efectos menos visibles de los cambios estructurales de los noventa en Argentina, fue la tendencia a la privatización de la producción de información cuantitativa y estudios y análisis económicos acerca de las causas, la necesidad, los efectos esperables y los impactos efectivos de las reformas.

Fue así como surgió un conjunto de Consultoras de Servicios y Centros de Estudios e Investigación que relevaban y procesaban información y desarrollaron análisis fundados en la concepción neoliberal imperante. Estos espacios y su relevancia en los ámbitos empresariales, fue sustituyendo la presencia que históricamente había tenido el Estado en la calidad y amplitud de la producción de información y el procesamiento de datos.

Así, justificado en la necesidad de efectuar recortes presupuestarios, se redujeron o eliminaron importantes áreas de investigación y estudios dependientes del Ministerio de Economía y de otros organismos, con la consecuente pérdida de espacios de desarrollo técnico. Se discontinuaron series de datos e información clave para el diseño de políticas económicas y sociales.

Desconocer la importancia de relevar, ampliar y difundir información que permita mejorar la eficiencia y eficacia de las acciones que desarrolla el sector público, es un signo de la debilidad política en la cual operan las economías en desarrollo. La carencia de información rigurosa y objetiva condiciona la discusión técnica y política acerca de las decisiones económicas.

Si bien esta temática pareciera tangencial a la apertura comercial, es evidente que la “privatización” y el sesgo ideológico de la información incide en el diseño de las políticas económicas. Por otro lado, estos estudios de ámbitos privados, no son de fácil acceso ni libre circulación y suelen estar disponibles para grupos de intereses específicos.

Resulta indispensable hacer hincapié en estas cuestiones, desde diferentes ámbitos, a fin de que se reconstruya este rol del Estado y se destinen fondos para el desarrollo de esquemas estadísticos que eviten el manejo discrecional de la información en función de intereses particulares y permitan además, la comparación entre países.

IV.1 Principales vacíos de información

De acuerdo con la revisión bibliográfica realizada, existe escasa producción teórica sobre la destrucción de sectores productivos de baja competitividad y sus implicancias de género, en países que se han visto afectados por la expansión de las importaciones y que han mantenido un nivel relativamente reducido o nulo de crecimiento de sus exportaciones, como es el caso de los países del Sur de América Latina.

Para el caso particular de Argentina, se registró además un nivel relativamente escaso e insuficiente de análisis en temáticas claves como por ejemplo:

- a) Estudios sectoriales y específicos respecto al impacto de la apertura económica sobre la producción, los niveles de productividad, los costos y precios finales y los niveles de empleo.
- b) Magnitud económica de caída de las ventas de la producción nacional, vis a vis, el ingreso de productos extranjeros, e identificación de productos.
- c) Estudios de dumping, contrabando, y otras irregularidades e infracciones a las normas reguladoras del ingreso de productos importados.
- d) Información desagregada respecto a precios y cantidades de productos de origen extranjero.
- e) Mecanismos eficaces de control y fiscalización transparente del comercio exterior.
- f) Especificidades e impactos de barreras para arancelario para algunos productos de origen nacional.

IV.2 Principales hallazgos

1. Es posible detectar patrones prototípicos de especialización productiva y de inserción en el comercio internacional en América Latina, que conforman dos grandes modelos en la región: el modelo de la maquila (constituido fundamentalmente en México y algunos países de Centro América y Caribe) y el modelo basado en el procesamiento de los recursos naturales que caracteriza buena parte de la actividad económica de los países del Cono Sur (Brasil, Argentina, Uruguay y Chile). (Katz y Stumpo).
2. La reconversión producida durante la década de los 90 para la inserción de las economías nacionales a los escenarios globales, si bien con rasgos comunes en la región latinoamericana, adquirió particularidades locales dependiendo de la forma en que se entrelazaron realidades económicas, políticas, sociales, institucionales y culturales. Esto implica que no basta con una lectura exclusivamente económica para dar cuenta de los impactos diferenciales de esta apertura.
3. Por otro lado, tampoco es suficiente considerar sólo el nivel macroeconómico, sin analizar cómo las decisiones se integraron con las respuestas por sectores de actividad y por regiones, con las respuestas de las firmas ante los nuevos escenarios que trajo aparejada la apertura (nivel micro), y al tipo de entorno más o menos favorable al desarrollo productivo que generaron las políticas públicas y del sector privado (nivel meso). (Kosakoff, 1995. Gatto, 1995)
4. Los segmentos productivos que tuvieron una mayor exposición al intercambio comercial con otras economías, evidencian una importante incidencia de cambios organizacionales y/o productivos.
5. Argentina recibió flujos relativamente importantes de IED pero con poca incorporación tecnológica. Contrariamente, el capital especulativo tuvo una presencia decisiva.
6. Considerando las actividades industriales, las mujeres lograron mejorar su inserción no sólo como actividad específica sino también considerando su participación por sexo en ramas de actividad que lograron expandirse en el período (ej. alimentación). Contrariamente, se vieron desfavorecidas en ambos niveles en las ramas que sufrieron los impactos más negativos de la apertura (ej. vestimenta) (Cuadro N° 12).

V. Propuesta metodológica para la etapa de continuidad

Las consideraciones detalladas en el punto IV.2 ponen en evidencia las heterogeneidades que se dan entre bloques regionales, entre países, entre sectores de actividad, entre tipos de empresas, etc. Por este motivo, esta segunda etapa debería desarrollar estudios de caso más focalizados, integrando distintos niveles de análisis y visiones interdisciplinarias, buscando información sectorial cuantitativa cuando se encuentre disponible e información cualitativa relevada a través de entrevistas a informantes clave. En todos los casos, estos análisis estarán cruzados por el enfoque de género.

V.1 Hipótesis

1. Sin desconocer los matices particulares, los países del Cono Sur, expuestos a un entorno macroeconómico incierto provocado por el comportamiento errático de los flujos del capital financiero y con menor competitividad para atraer y regular las IED que incluyan incorporación tecnológica, evidencian poco dinamismo en su inserción en la economía global, en términos de un bajo nivel de crecimiento de sus exportaciones y una expansión de sus importaciones. Esto tuvo consecuencias directas en términos de severos impactos en la destrucción de sectores productivos y de empresas que no pudieron reorientarse y modernizar e innovar a nivel organizativo y tecnológico, con impactos más negativos en las pequeñas y medianas empresas, donde predominaron comportamientos defensivos frente a los nuevos escenarios que trajo aparejada la apertura y la marcada pérdida de empleo.
2. Las trabajadoras expulsadas de sectores de producción negativamente impactados por las importaciones, tendieron a reincorporarse en el mercado de trabajo en condiciones de mayor precariedad y sub-calificación relativa que los hombres. Por otra parte, los sectores que lograron mantener un nivel de expansión relativa constituyeron actividades que retuvieron de manera proporcionalmente mayor a las mujeres.

V.2 Objetivos

1. Análisis de las pérdidas y ganancias de la apertura comercial para sectores de actividad seleccionados, incluyendo los impactos sobre el mercado laboral según sexo.
2. Identificación de oportunidades y amenazas, costos y beneficios de la apertura comercial para las mujeres según las modalidades específicas de inserción en el mercado de trabajo (presencia en ramas de actividad seleccionadas, tipo y tamaño de empresa, nivel de educación/calificación, nivel de remuneración, modalidades de contratación, etc.)

V.3 Lineamientos metodológicos

Se trataría de un estudio cuanti-cualitativo que, a través de información secundaria y entrevistas, desarrolle un recorrido que partiendo de hipótesis más generales permita arribar a hipótesis más refinadas y específicas sobre los impactos diferenciales por género de la apertura comercial de los 90 en América Latina.

Se efectuaría una caracterización de diferentes períodos identificados en la década, en función de las tasas promedio de crecimiento del PBI, ciclos de expansión y/o decrecimiento, vis a vis tasas de desempleo promedio, por ejemplo.

Se seleccionarían sectores de actividad en función de categorías pre-definidas para estudiar las fluctuaciones de la demanda de mano de obra según sexo, como por ejemplo:

- 1) Sectores de actividad y ramas industriales vinculadas al sector externo
- 2) Particularidad de las economías regionales
- 3) Tamaño de empresas
- 4) Estrategias de las empresas: defensivas, expansivas, de reconversión
- 5) Origen del capital: nacional, internacional
- 6) Tipo de producto: capital o trabajo intensivo

Otros criterios intervinientes en la selección:

- Comparabilidad entre países
- Oportunidad para el acceso a la información

Acceso y tipo de información:

Se combinarán diferentes abordajes para el estudio por sector:

- Bibliografía específica
- Entrevistas a informantes clave: representantes de cámaras empresariales, organismos de gobierno, sindicatos, etc..
- Entrevistas a directivos/as de empresas, trabajadoras

V.4 Algunas ideas de continuidad de trabajo en Argentina

1. Periodización de la década: i) primer quinquenio: crecimiento; ii) 95: efecto tequila; iii) a partir del 98: recesión; iv) 2002: devaluación.
2. Abordar ramas industriales que absorban una proporción significativa de mano de obra femenina: industria alimenticia (lácteos, pesquera), industria del juguete, farmacéutica, cosméticos, indumentaria, etc. y caracterizarlos según categorías predefinidas.
3. En el caso de restricciones de recursos y tiempos, podrían seleccionarse sólo dos ramas industriales que han tenido un comportamiento diferencial en la década: (i) industria alimenticia (que si bien con un nivel de decrecimiento, mantuvo capacidad exportadora) y (ii) industria del vestido (que perdió fuertemente su potencial exportador y sufrió los embates de la importación). Estos comportamientos se correlacionan con el incremento de la participación femenina en la industria alimenticia y la pérdida notoria de puestos de trabajo de mujeres en la indumentaria. (Cuadro N° 12).
4. En caso de que se considere una dimensión de comparabilidad entre países relacionados con la agroindustria, en Argentina sería interesante incorporar la explotación frutícola (con un fuerte proceso de reconversión), o la producción de miel (como uno de los sectores típicamente exportadores, sometido a tratamiento arbitrario de dumping).
5. La situación es similar (definición de sectores según revisión de datos estadísticos y categorías predefinidas), en caso que se decida analizar comparativamente el sector servicios.

Bibliografía

Acosta., P., (2001) “Los determinantes de la desigualdad de ingresos laborales: El rol de las nuevas tecnologías y la apertura comercial”, *Documento de Trabajo N° 34*, Universidad de La Plata, Provincia de Buenos Aires.

Altimir, O y Beccaria, L, (1998), “ Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en la Argentina”, *Serie de Informes de Investigación N° 4*, Universidad Nacional de General Sarmiento, Provincia de Buenos Aires.

Alvaredo, J., Cepeda H., Kacef, O., Robbio, J., Forgem (1998), *La industria argentina en los noventa*. Instituto para el Desarrollo Industrial (IDI), Fundación Unión Industrial Argentina, Buenos Aires.

Argentina, Ministerio de Economía (2000), *El Proceso de Privatizaciones en la Argentina desde una Perspectiva del Balance de Pagos*, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Secretaría de Programación Económica y Regional, Buenos Aires.

Argentina, Ministerio de Trabajo, *Evolución del Mercado de Trabajo en la década del 90*, Dirección Nacional de Estudios Laborales, Buenos Aires.

Azpiazu, D. (1998), *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, EUDEBA/FLACSO, Buenos Aires.

Bebczuk, R., Gasparini, L. (2001), “ Globalization and Inequality: The Case of Argentina”. *Documento de Trabajo N° 32*.

Bekerman, M., Sirlin, P. (1999), “Patrón de especialización y desarrollo de la economía argentina” (*mimeo*), CENES, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.

Benecke, D. W, Laschky , A. (ed.) (2001) *Mercosur, Desafío político*, Fundación Konrad Adenauer, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano (CIEDLA).

Berrettoni, D., Cicowicz, M. (2001), “La economía bonaerense frente al proceso de integración continental . Posibles impactos de la conformación el ALCA”, *Serie de Estudios en Finanzas Públicas N°11*, Universidad Nacional de La Plata, La Plata, Provincia de Buenos Aires.

Bisang, R., Gómez, G. (1999), *Las inversiones en la industria argentina en la década de los años 90*, CEPAL, Buenos Aires.

Bour, J. L. (1997), “Diseño de instituciones económicas y laborales, desempeño económico”, *Revista de Trabajo y Seguridad Social N° 12*, Buenos Aires.

Caro Figueroa, A. (1997), *Modernización Laboral. Cuadernos de un reformador empecinado*, Fundación del Trabajo, Buenos Aires.

Castells, M. (1999), “Globalización, identidad y estado en América Latina”. *Temas de Desarrollo Sustentable*, PNUD, Santiago de Chile.

Centro de Estudios para la Producción (CEP) (1999), “El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa”, N°12, Ministerio de Economía, Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

CEPAL (1997), “Aspectos Sociales de la Integración”, *Serie Políticas Sociales N°14*, Santiago de Chile.

CEPAL (2000), *Equidad, Desarrollo y Ciudadanía*, Santiago de Chile.

CEPAL (2000), *Reformas Estructurales, productividad, conducta tecnológica en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.

CEPAL – CEP (1997), *La Inversión Extranjera Directa en la industria manufacturera argentina*, Buenos Aires.

Cerruti, M. (2000), “Economic Reform. Structural Adjustment and Female Force Participation in Buenos Aires, Argentina”, *World Development Vol.28 N° 5*.

Cortés, R. (2001), “Calidad del Empleo Femenino y mercado laboral urbano. Más y mejores empleos para las mujeres?”, *Documentos de Trabajo*, OIT, Santiago de Chile.

Cortés, R. (2000), “Apertura comercial y mercado laboral Costa Rica- Argentina”, en colaboración con Juan Pablo Perez Sainz , (*mimeo*), FLACSO, Buenos Aires.

Cortés, R. (2000), “Políticas públicas, mercado y familia: determinantes de las diferencias de género en el mercado laboral”, en Birgin, H. (comp.) *Ley, Mercado y Discriminación, El género del Trabajo*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

Cunningham, W. (2001), “Sectoral Allocation by Gender of Latin American Workers over the Liberalization Period of the 1990s”, Workingpaper, World Bank.

Damill, M. (2000), “El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad”, *Nuevos documentos cedes 2000/6*, CEDES, Buenos Aires.

Espino, A. (2001), “Análisis de género de las políticas comerciales”, en Todaro, R. y Rodríguez, R. (ed.), *El Género en la Economía*, Cem, Isis Internacional, Santiago de Chile.

Frenkel, R. y M. González Rozada, (1998), “Apertura, Productividad y Empleo. Argentina en los años 90”. Serie de Documentos de Economía N° 9, Centro de Investigaciones en Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Palermo, Cedes.

Fundación de Investigaciones Latinoamericanas (FIEL) (1999), *La distribución del ingreso en la Argentina*, Buenos Aires.

Gak, A. (coordinador) (2001), *Hacia el Plan Fénix.: una alternativa económica*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Prometeo, Buenos Aires.

- Heymann, D. (2000), “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico”.
- Katz, J., Stumpo, G. (2000), “Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional”, CEPAL, Santiago de Chile.
- Kosakoff, B. (2000) , *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones*, CEPAL, Buenos Aires.
- Kulfas, M. y Schorr, M. (2000), “Evolución de la concentración industrial durante los años noventa”, en *Revista Realidad Económica N° 176*, Buenos Aires.
- Leon, F. (2000), “Mujer y Trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980 y 1990” . *Serie Mujer y Desarrollo N° 28*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Martinez, D. (1997), “Apertura comercial y empleo industrial en América Latina”, *Capítulo SELA N° 51*, Caracas,.
- Marshall, A. (1997), “State labour market intervention in Argentina, Chile and Uruguay: Common model, different versions”, *Employment and Training Papers 10*, International Labour Office, Geneva.
- Marzucchini, M. (1998), La dinámica del sector agroindustrial argentino en los ‘90, Instituto Superior de Economistas de Gobierno, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- Meyer – Stamenr, Hurg Altenburg, Tilman, Messner, Dirk, Oman, Charles (1997), *Globalización y Competencia. Desarrollo y Cooperación*”, N°5, Berlín.
- OIT (1997), “Reestructuración, integración y mercado laboral: Crecimiento y calidad del empleo en las economías abiertas”, Ginebra, 1997, documento presentado en el Seminario Subregional Tripartito: Compatibilización del Crecimiento Productivo con la creación de más y mejores empleos, patrocinado por la OIT, Río de Janeiro, 7-9 de mayo de 1997.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2001), “El comercio exterior de las grandes empresas industriales, durante la década de los noventa”, en *Revista Época, Año 3*, Buenos Aires.
- Perez, W., Stumpo, G. (coord.) (2002), *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América latina y el Caribe*, CEPAL, Siglo XXI, México DF.
- Porto, G. (2001), “Efectos distributivos de la política comercial en Argentina. Aspectos regionales y nacionales” (*mimeo*), Maestría en Finanzas Públicas Provinciales y Municipales, Universidad de La Plata, Provincia de Buenos Aires.
- Robbins, D. J. (1996), “Evidence on trade and wages in the developing world”, OCDE, Developing Center, Paris.

Rofman, A. (1999), “Desarrollo regional y exclusión social: transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea”, Amorrortu, Buenos Aires.

Sanchís, N. (2002), “Argentina – Perfil de País”, en Delaine Martins Costa y Maria da Graca Ribeiro das Neves (org), *La Condición Femenina en los Países del Mercosur – Sistema integrado de Indicadores de Género en las Areas de Trabajo y Educación*, Ibam, Union Europea, Unifem, GTZ, Rio de Janeiro.

Santarcángelo, J., Schorr, M. (2000), “Desempleo y precariedad laboral en la Argentina, durante la década de los noventa”, en *Revista Estudios del Trabajo N° 20*, Buenos Aires.

Schiff, M. (1999), “Labour Market integration in the presence of social capital”, *Working Papers N°2222*, World Bank, Washington DC.

Schorr, M. (2000), “La industria manufacturera argentina en los noventa: calificación ocupacional, caída salarial e inequidad distributiva”, en *Revista Realidad Económica N° 175*, Buenos Aires.

Schvartzer, J. (1997), *La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes*, Centro de Estudios Económicos de la Empresa y Desarrollo, FCE, UBA, Buenos Aires.

Schvarzer, J. (1998), *Implantación de un modelo económico : la experiencia argentina entre 1975- y el 2000*, A-Z, Buenos Aires.

SELA – BID – INTAL (1999), *Informe de las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con Asia y Pacífico. 1997-1998*, Corregidor, Buenos Aires.

Tokman, V., Martínez, D. (ed.) (1999), *Productividad y empleo en la apertura económica*, OIT, Oficina Regional para las Américas, Ginebra.

Tzannatos, Z. (1999), “Women and Labour Market Changes in the Global Economy, Growth, Helps, Inequalities Hunt and Public Policies Matters”, *World Development, Vol 27 N°3*.

Valle, H. (2001), *Los cambios estructurales en el esquema manufacturero y en el modelo de los 90*, Facultad de Ciencias Económicas, UBA; Buenos Aires.

Anexo I

Cuadro A. I. 1. Producto Bruto Interno en millones de pesos a precios constantes de 1983.

Período	Bienes					Servicios básicos			Otros
	Total	Agricultura, caza, silv., y pesca	Minería	Industria Manufacturera	Construcción	Total	Electricid., gas y agua	Transporte, almac. , y comunic.	Otros ss.
1.993	72.207,2	12.148,8	3.527,2	43.138,3	13.392,9	20.732,9	4.599,0	16.133,9	128.268,7
1.994	76.312,2	13.056,6	4.012,3	45.079,4	14.163,9	22.890,1	5.097,4	17.792,8	135.777,0
1.995	72.751,8	13.791,0	4.670,0	41.849,6	12.441,1	23.574,6	5.476,2	18.098,5	132.493,5
1.996	76.555,2	13.632,4	4.881,5	44.549,7	13.491,5	25.048,1	5.698,1	19.350,0	139.507,7
1.997	82.965,6	13.695,2	4.915,2	48.626,6	15.728,6	27.683,1	6.163,8	21.519,2	149.646,8
1.998	86.137,3	14.890,9	4.726,7	49.425,0	17.094,7	30.059,6	6.634,3	23.425,3	155.752,7
1.999	81.181,3	15.258,5	4.572,1	45.598,8	15.751,9	29.994,1	6.872,9	23.121,2	153.142,7
2.000	78.010,1	14.990,8	4.879,6	43.855,5	14.284,2	30.847,1	7.325,3	23.521,8	153.676,5
2.001	73.509,0	15.148,0	5.107,0	40.627,0	12.627,0	29.853,0	7.407,0	22.446,0	147.637,0

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica)

Cuadro A.I. 2. Inversión Bruta Interna Fija (millones de pesos a precios constantes de 1983)

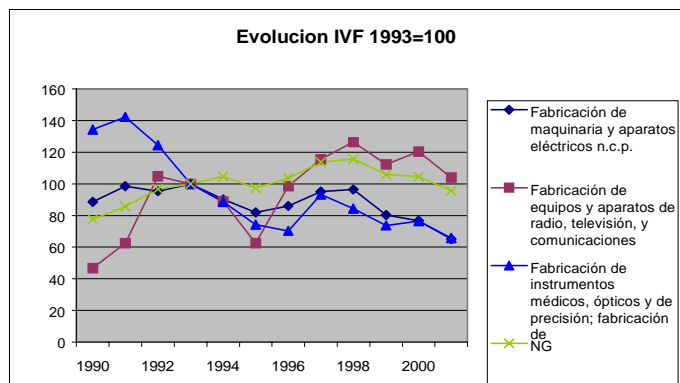
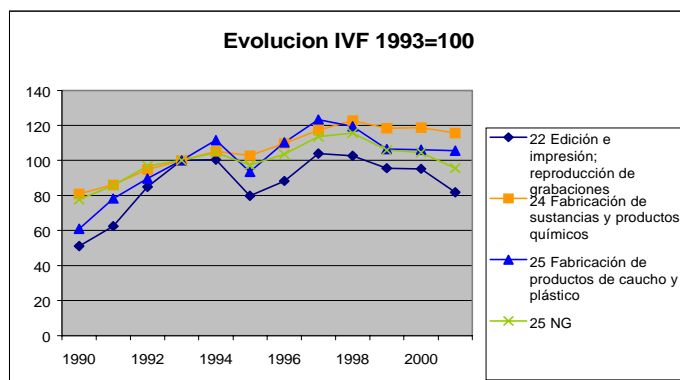
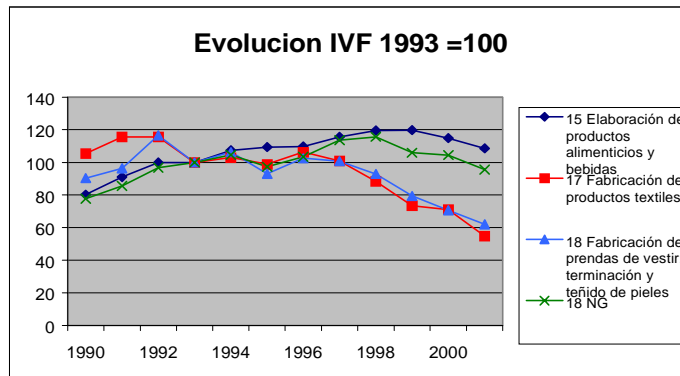
Período	Equipo durable de producción					
	Construcción	Total	Nacional	Importado	Maquinaria v equipo	Material de transporte
1993	27.786,5	17.283,0	11.118,7	6.164,3	11.861,5	5.421,5
1994	30.529,6	20.701,9	11.847,9	8.853,9	13.703,2	6.998,6
1995	27.510,9	17.017,3	10.026,7	6.990,7	12.005,0	5.012,4
1996	29.222,5	19.261,4	10.508,6	8.752,8	13.589,9	5.671,5
1997	33.338,3	23.709,2	11.377,5	12.331,7	16.091,1	7.618,1
1998	35.270,4	25.510,3	11.632,8	13.877,5	16.963,8	8.546,5
1999	31.444,2	21.672,1	10.316,1	11.356,0	14.223,1	7.448,9
2000	29.772,7	19.729,5	9.228,0	10.501,5	13.936,4	5.793,0
2001	26.962,0	14.788,0	7.185,0	7.603,0	11.055,0	3.733,0

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica)

Cuadro A.I.3. Comercio Exterior. Variaciones % anuales

Período	Exportaciones				Importaciones				Saldo balance comercial
	Total	Bienes agrop.	Bienes industriales	Combustibles	Total	Bienes intermedios y combustibles	Bienes de consumo	Bienes de capital	
91/90	-3.0	5.9	-15.2	-20.6	102.9	63.2	437.1	132.2	-55.2
92/91	2.2	0.3	-2.3	41.3	79.7	54.5	126.3	114.0	-171.2
93/92	7.0	-0.4	22.3	13.1	12.9	8.7	7.3	30.7	40.3
94/93	21.0	16.5	25.4	34.9	28.6	19.4	27.4	49.8	55.6
95/94	32.3	25.4	45.1	30.9	-6.8	11.2	-25.6	-21.0	-114.6
96/95	13.6	14.9	3.5	41.0	18.1	17.0	21.1	18.2	-94.1
97/96	10.2	1.8	30.4	-4.5	28.7	25.6	27.6	37.0	-8841.0
98/97	0.8	5.1	3.7	-28.7	2.7	-2.3	6.3	10.6	14.0
99/97	-11.8	-16.1	-15.1	33.8	-18.8	-19.0	-15.9	-20.6	-56.2
00/99	13.2	0.9	13.6	63.8	-1.0	4.9	-0.9	-12.8	-153.6
01/00	0.9	0.8	2.0	-1.2	-19.5	-16.9	-16.2	-28.9	444.5

Fuente: Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica)



Anexo II

El último Censo Nacional Económico, fue realizado en 1994, desde esa fecha no se cuenta con información desagregada de todas las ramas industriales. Sobre la base censal, se elabora información económica, a partir de la selección muestral de establecimientos productivos, los cuales mediante encuestas que realiza el INDEC, permiten hacer un seguimiento parcial de la evolución de la producción industrial. A partir del Índice de Volumen Físico de la Producción Industrial (IVF), correspondiente a la selección de algunas ramas de actividad, se elaboraron los gráficos que a continuación se presentan. Cabe indicar que el IVF, brinda con una periodicidad trimestral una aproximación de la evolución del valor agregado a precios constantes.

Por su parte, para el análisis, asimismo se consideró el Índice de Obreros Ocupados (IOO), el cual se elabora a partir de la misma fuente que el IVF. Este expresa la cantidad de obreros (con categoría no superior a la de supervisor) afectados a proceso productivo, ya sea en la elaboración de bienes, control de calidad, acarreo dentro del local, tareas auxiliares a la producción, mantenimiento de equipo de producción, almacenaje y reparación de bienes producidos por el local.

