

EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA
EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA¹

Gerardo H. Fujii Gambero*
Santos Ruesga Benito**

RESUMEN:

La actual situación de las economías latinoamericanas pone de manifiesto la existencia de debilidades importantes a la hora de enfrentarse al avance del proceso globalizador con el fin de competir en un entorno abierto. La reacción de las economías latinoamericanas, más allá de las diferencias estructurales que se observan entre ellas, lleva consigo, de forma generalizada, el desarrollo de ajustes intensos en sus respectivos mercados laborales. Y el ajuste de los mercados laborales latinoamericanos se ha llevado a cabo a través de una vía de transformación que muestra tres características singulares: incremento del desempleo abierto, ascenso del empleo informal y deterioro de la calidad en el empleo y la expansión de la brecha salarial, corolario, en parte, de una intensa moderación en el crecimiento de los salarios reales en la región.

En este artículo se esboza una primera interpretación de estos tres mecanismos de ajuste laboral y se apunta una explicación para el mismo más allá de las propias variables laborales.

- Profesor Titular de la Facultad de Economía. U. Nacional Autónoma de México. • fujii@servidor.unam.mx
- Catedrático de Economía Aplicada. Universidad Autónoma de Madrid • ruesga@uam.es

1. Este trabajo se llevó a cabo durante la estancia del profesor Santos Ruesga en el Centro de Estudios US-México de la Universidad de California en San Diego. La investigación, que da como uno de sus resultados este artículo, contó con el apoyo de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México a través del proyecto PAPIIT IN – 304703. Los autores agradecen la colaboración de Eduardo Candaudap y Claudia Gaona en la recopilación y presentación del material estadístico del trabajo.

PALABRAS CLAVE:

Empleo Informal. Desempleo. Costes Laborales y Latinoamérica.

ABSTRACT:

The present situation of the Latin American economies shows the existence of important weaknesses at the time of facing the advance of globalization process, with the purpose of competing in open surroundings. In spite of the structural differences that we can observe among them, the reaction of Latin-Americans economies, in a generalized manner, carry on the development of intense adjustments in its respective labor markets. And, adjustment of the Latin American labor markets has been carried out through a transformation way that shows three singular characteristics: increase of open unemployment, ascent of informal employment and deterioration of their quality and expansion of the income and wage mismatch, which derivates, partly, from an intense moderation in the growth of the real wages in the region. This article outlines one first interpretation of these three labor adjustment mechanisms and it scores explained beyond the labor variables as themselves.

KEY WORDS:

Informal Employment. Unemployment. Labour Cost and Latinamerica.

1. INTRODUCCIÓN

El mayor desafío al que se están enfrentando los países de América Latina es el de la pobreza. Y la magnitud del desafío al que hace frente la región en términos de pobreza está directamente conectada con el mundo laboral. Para la mayor parte de la humanidad, la principal fuente de ingresos se deriva del trabajo. Por lo tanto, la reducción de la pobreza sólo será posible si las economías de la región son capaces de generar empleos y de mejorar su calidad a un ritmo tal que permita no sólo crear nuevas ocupaciones para compensar el aumento de la población económicamente activa sino, además, para absorber gradualmente el desempleo tanto abierto como oculto². El énfasis que aquí se pone en la relación entre empleo y calidad del empleo, por una parte, y pobreza, por la otra, es diferente del enfoque en boga para atacar la pobreza, el cual destaca sólo la preeminencia de las medidas de asistencia social. Aunque ésta puede contribuir a paliar los problemas de pobreza, sin la generación de empleos y de buenos empleos será imposible hacer frente a este gran desafío.

-
2. El desempleo oculto se entiende aquí no como concepto estadístico, sino más bien en la perspectiva en que lo concebía Joan Robinson, como a los ocupados en actividades de muy baja productividad, que podría ser en gran parte equivalente a lo que actualmente denominamos empleo informal.

El comportamiento de las variables laborales, en particular el empleo y los ingresos derivados del trabajo, dependen, en primer lugar, del contexto en que se desenvuelve la economía. Para el caso de los países de la región, a partir de la década de los noventa del siglo pasado, este marco de referencia está dado por el programa de reformas estructurales que está contenido en el denominado Consenso de Washington, cuyo punto esencial en lo que a modelo económico se refiere radica en ampliar el campo de acción del mercado como mecanismo de asignación de los recursos. Esto, por el otro lado, significa acotar la regulación estatal de la economía. La puesta en práctica de las políticas derivadas del Consenso determinó, entre otros aspectos, la mayor apertura de la región a la economía mundial, tanto en lo referente a flujos comerciales como de capital, la privatización de numerosas empresas públicas y la puesta en práctica de políticas macroeconómicas cuyo primer objetivo fue reducir la inflación y, posteriormente, mantener la estabilidad de precios de la economía. Las reformas estructurales y las políticas macroeconómicas han tenido una influencia decisiva sobre el comportamiento de la economía de la región, lo que influye directamente sobre la dinámica de los mercados laborales. Se esperaba que no sólo contribuyeran a la estabilidad macroeconómica de la región, sino que permitieran el inicio de un nuevo ciclo de crecimiento impulsado por el sector exportador con un perfil de especialización en el comercio internacional más adecuado a la dotación de factores productivos de la región. Esto, según el programa de reformas, contribuiría decisivamente a la generación de empleos, al aumento de los salarios en ingresos de los trabajadores menos calificados y al cierre de la brecha entre los ingresos de los trabajadores por diferentes niveles de calificación, contribuyendo, de esta manera, a atenuar uno de los rasgos estructurales de las sociedades de la región, cual es ser la zona del mundo con los niveles más acentuados de desigualdad.

Las evidencias empíricas parecen indicar que América Latina, a pesar de las reformas llevadas a cabo, sigue un proceso de crecimiento muy bajo, volátil y altamente dependiente de los ciclos financieros internacionales. Además, no se han incorporado medidas compensatorias para los desfavorecidos y desprotegidos, capaces de promover una distribución más equilibrada de la riqueza. La política económica, en todas sus alternativas, ha sido y es utilizada para primar la acumulación de determinadas rentas, en detrimento, particularmente, de las rentas salariales y, con frecuencia, del propio ahorro nacional. En los periodos de crisis se han adoptado medidas de política económica restrictiva, es decir, una combinación de políticas monetaria y fiscal contractivas, lo que traslada prácticamente todo el coste del ajuste a los asalariados, a amplios grupos sociales urbanos y a los sectores más desfavorecidos de la actividad agraria tradicional. El capital vinculado a la actividad externa ha sido, en general, el sector más beneficiado por estas estrategias, en perjuicio de un desarrollo equilibrado y equitativo. Tampoco la prioridad dada a las exportaciones ha resuelto la tendencia hacia el desequilibrio externo, por lo que se ha seguido recurriendo al endeudamiento con el exterior para financiar el déficit

en el balance por cuenta corriente, con el consiguiente peso que el servicio de la deuda externa representa para las cuentas externas de la región.

Y a todo ello habría que añadir que aún hoy, en pleno siglo XXI, cuando se están debatiendo las bondades y limitaciones del modelo neoliberal, la desigualdad social no ha entrado aún en la agenda de medidas de política de desarrollo. Junto con la carga financiera que supone la deuda externa, constituye uno de los principales obstáculos al desarrollo económico y social de región. A nuestro entender, los problemas de generación de renta y distribución de la misma que atenazan al desarrollo de América Latina constituyen un conjunto de interrogantes cuya solución se ubica en el campo de la economía política más que en el amparo exclusivo de las políticas sociales, que no constituyen más que paliativos de los efectos provocados por la desigualdad, pero no son factores de corrección de la misma.

2. TRES CARACTERÍSTICAS DEL AJUSTE LABORAL EN AMÉRICA LATINA

Las profundas transformaciones económicas de las últimas décadas han tenido amplias repercusiones sobre los mercados laborales de América Latina, las que se manifiestan en tres rasgos cruciales:

- En primer término, la enorme magnitud del desempleo, que adquiere en algunos países más la forma de desempleo oculto que abierto³, y la baja calidad de muchos empleos;
- Segundo, los enormes diferenciales de salarios e ingresos del trabajo, que contribuyen a una de las características estructurales de la región, cual es la enorme desigualdad en la distribución de la renta; y,
- Tercero, el bajo nivel general y el lento crecimiento de los salarios y de los ingresos laborales.

Cada uno de estos rasgos debe necesariamente contribuir a la magnitud del problema de la pobreza: el desempleo, la baja calidad de muchos empleos y los bajos salarios e ingresos laborales que percibe una gran parte de la población trabajadora conducen necesariamente a la pobreza. Estos rasgos serán abordados en los apartados subsecuentes en que está estructurado el artículo. El material empírico del trabajo se referirá al conjunto de la región, a sus tres economías grandes, Argentina, Brasil y México, y a las cuatro de tamaño mediano: Colombia, Chile, Perú y Venezuela.

Pero, es preciso, antes de avanzar, señalar la heterogeneidad institucional y económica de los países que se consideran en este trabajo y, en general, de todos los de

3. La definición de desempleo abierto, en el contexto latinoamericano, es similar al concepto de desempleo para los países desarrollados, estandarizada por la oficina estadística de la OIT, cuyos criterios metodológicos son asumidos por EUROSTAT (Oficina Estadística de la Unión Europea).

América Latina, a la hora de interpretar las conclusiones y resultados que se ofrecen con carácter de generalidad para todo el subcontinente. En definitiva, es preciso tener en cuenta que existen diferencias en el comportamiento de los mercados nacionales de trabajo, a pesar de que hablemos de Latinoamérica como una unidad. Las divergencias más acusadas, respecto al comportamiento medio, suelen registrarse en Chile y en Venezuela, en general, situándose en los extremos de la divergencia de entre los países aquí considerados.

3. DESEMPLEO ABIERTO

3.1 LA EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO

Tomando como punto de partida el comienzo de la década de los noventa, el comportamiento del desempleo, medido a través de la tasa de desempleo urbano abierto, no ha sido favorable. Para el conjunto de la región, en 1991, la tasa de desempleo era de 5,7 por cien, y fue ascendiendo en forma casi continua para ubicarse en 10,7 por cien en 1999, tasa en torno a la cual ha fluctuado en los años 2000. Dentro del período 1991 – 2004, el nivel desempleo más elevado se observó en 2002 (10,8 por cien), año a partir del cual se ha registrado un descenso pequeño, pero continuo, en el desempleo, cuya tasa llegó a 10 por cien en 2004.

Según el comportamiento de la tasa de desempleo a partir de comienzos de los noventa, los países considerados pueden ser ordenados en cuatro grupos. El primero, constituido por Argentina, Colombia, y Venezuela, países que han registrado un aumento notable en el desempleo, de tal manera que en algunos años del presente siglo sus tasas de desempleo abierto se han acercado a 20 por cien. Un segundo grupo, integrado por Brasil y Chile, que también han mostrado un desempleo en ascenso, pero notablemente más moderado que los países del primer grupo. El tercer tipo de comportamiento lo ha mostrado Perú, cuyo desempleo ha sido constantemente elevado, pero sin mostrar una tendencia marcada hacia el ascenso o descenso. Finalmente, México es un país que sorprende por lo reducido de su tasa de desempleo abierto (ver tabla 1).

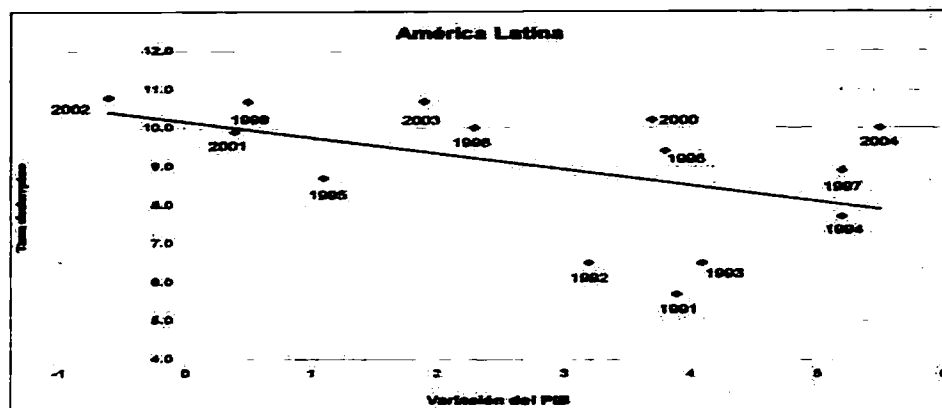
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
América Latina	n.d	5.7	6.5	6.5	7.7	8.7	9.4	8.9	10.0	10.7	10.2	9.9	10.8	10.7	10.0
Argentina	7.5	6.5	7.0	9.6	11.5	17.5	17.2	14.9	12.9	14.3	17.2	17.4	19.7	17.3	13.8
Brasil	4.3	4.8	5.8	5.4	5.1	4.6	5.4	5.7	7.6	7.6	7.1	6.2	11.7	12.3	11.5
México	4.4	2.7	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.7	3.2	2.5	2.2	2.5	2.7	3.2	3.8
Colombia	10.5	10.2	10.2	8.6	8.9	8.8	11.2	12.4	15.3	19.4	17.2	18.2	17.6	16.7	15.5
Chile	6.5	8.2	6.7	6.5	7.8	7.4	6.4	6.1	6.4	9.8	9.2	9.1	9.0	8.5	8.8
Perú	10.1	5.9	9.4	9.9	8.8	8.2	8.0	9.2	8.5	9.2	8.5	9.3	9.4	9.4	8.5
Venezuela	11.0	9.5	7.8	6.6	8.7	10.3	11.8	11.4	11.3	15.0	13.9	13.3	15.8	18.0	15.3

Fuentes: CEPAL, *Balace preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, varios años
 * Cifras preliminares

3.2 DESEMPLEO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

El comportamiento de la tasa de desempleo depende, en parte, de la dinámica de la economía. Se puede esperar que en las fases de crecimiento acelerado la tasa de desempleo descienda, si no hay simultáneamente una expansión importante de la oferta de trabajo.

FIGURA 1. RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO Y DESEMPLEO EN AMÉRICA LATINA



Fuente: Elaboración propia sobre datos OIT

La figura 1 muestra la relación entre las variables tasa de desempleo urbano y de variación del PIB para el conjunto de América Latina para el período 1991–2004, en la cual se observa la relación inversa entre estas variables. Sin embargo, en el período considerado se ha dado un cambio importante en la relación entre desempleo y crecimiento. Puede observarse que a tasas similares de crecimiento del producto, los primeros años del período (1991 – 1997) iban asociados a tasas de desempleo considerablemente más bajas que en la fase 1998 – 2004. Por ejemplo, si en 1994, con un crecimiento del producto del orden de 5 por ciento anual la tasa de desempleo era de 7,7 por cien, en 1997 y 2004, un crecimiento de esa magnitud estuvo asociado con un desempleo de 8,9 y 10 por cien, respectivamente.

Este incremento en el tiempo de las tasas de desempleo asociadas al crecimiento del producto ha sido generalizado para los países considerados. Sin embargo, la relación entre estas variables para cada uno de los países no es la misma. En algunos casos -Argentina, Chile y Colombia- es clara la relación opuesta entre desempleo y crecimiento, mientras que para otros -Brasil, México, Perú y Venezuela- esa relación es bastante menos nítida, ha sido cambiante en el tiempo o ha estado ausente.

En líneas generales, se puede apuntar que la adaptación de las economías latinoamericanas a su creciente internacionalización se ha llevado a cabo, en lo que a resultados en el mercado laboral se refiere, con un cambio significativo en

cuanto a los desequilibrios alcanzados. Parece que los niveles de desempleo relacionados con un cada nivel de crecimiento del producto se han elevado en casi todos los países, poniendo de relieve la aparición de nuevos problemas estructurales en el desarrollo de estos sistemas económicos, que se muestran incapaces de generar suficiente empleo para absorber la creciente oferta de fuerza de trabajo. Ni, como veremos a continuación, la generación de malos empleos alcanza a cubrir las demandas, por lo que la vía de la emigración es un escape a la situación existente (que, en suma, ha sido y es uno de los uno de los mecanismos tradicionales de ajuste para la situación mexicana, por ejemplo; ver tabla 2).

	1990	1995	2000
Argentina	120	50	-100
Brasil	-92	-184	-130
México	-1,600	-1,800	-2,000
Colombia	-245	-200	-200
Chile	-40	90	60
Perú	-180	-450	-350
Venezuela	75	40	40

Fuente: World Bank, *World Development Indicators 2005*
Washington

4. EXPANSIÓN DEL EMPLEO INFORMAL

Con la excepción de México, los datos de desempleo abierto son indudablemente elevados. Sin embargo, ellos están muy lejos de reflejar la verdadera magnitud de los problemas de desempleo de la región. En virtud de la ausencia de sistemas de seguro de desempleo, en la mayor parte de los países de la región, o de su extrema debilidad en los pocos países en los que existe, la mayor parte del desempleo urbano está oculto bajo la forma de empleo informal urbano, que se caracteriza por su baja productividad y, por lo tanto, por dar acceso a bajos ingresos, y por su precariedad. En otras palabras, se trata, en general, de empleos de baja calidad, o sea, inestables y sin acceso a la seguridad social.

Definiendo al empleo informal urbano como a los ocupados en microempresas (establecimientos en los que laboran hasta cinco personas), más el empleo doméstico, los trabajadores por cuenta propia no calificados y los trabajadores familiares no remunerados, en 2003, alrededor del 47 por ciento de los ocupados en el sector urbano de la región trabajaba en este sector. Alternativamente, el sector formal de la economía ha mostrado, en los últimos años, una manifiesta incapacidad de generar los suficientes empleos concordantes con el aumento de la oferta de trabajo, de lo que se ha derivado que la mayor proporción de los nuevos empleos

creados se haya localizado en el sector informal. Entre 1990 y 1999, el 68,5 por cien de los nuevos empleos generados creados se han ubicado en la economía informal (CEPAL, 2001: 96). De esto se ha derivado que entre 1990 y 2003, el peso del empleo formal en el total de la ocupación urbana haya caído de 57 a 53 por ciento. Concomitante con ello, el peso del empleo informal se acrecentó de 43 a 47 por cien en el mismo período. De entre los países aquí considerados, la participación más elevada del empleo informal en 2003 se observaba en Colombia, Perú y Venezuela, países en los que el 61, 56 y 54 por cien de las ocupaciones urbanas, respectivamente, estaban localizadas en este sector. Un segundo estrato, constituido por Argentina y Brasil, muestra participaciones de este tipo de empleo cercanas a las del conjunto de la región. Para el mismo año, los datos eran de 47 y 45 por cien, respectivamente. Finalmente, en dos de los países considerados el peso del sector informal en términos del empleo urbano está significativamente por debajo del promedio regional: Chile, 36 por cien y México, 42 por cien (ver tabla 3).

Tabla 3. Estructura del empleo urbano (porcentajes)

Países/	Años	Sector Informal				Sector Formal		
		Trabajador	Independe- diente ^a	Servicio doméstico	Micro- empresas ^b	Total	Sector público	Pequeñas, medianas y grandes empresas privadas ^c
América Latina								
	1990	42.8	22.2	5.8	14.7	57.2	14.4	42.9
	2003	47.4	24.4	7.0	16.0	52.6	13.7	38.9
Argentina	1990	52.0	27.5	5.7	18.8	48.0	19.3	28.7
	2003	46.5	19.5	7.3	19.7	53.5	20.9	32.6
Brasil	1990	40.6	20.3	6.9	13.5	59.4	11.0	48.4
	2003	44.6	21.0	9.3	14.3	55.4	13.8	41.7
México	1990	38.4	19.0	4.6	14.8	61.6	19.4	42.3
	2003	41.8	19.5	4.4	17.9	58.2	14.2	44.0
Colombia	1990	45.7	24.1	2.0	19.5	54.3	9.6	44.7
	2003	61.4	38.7	6.3	16.5	38.6	7.7	30.9
Chile	1990	37.9	20.9	5.4	11.7	62.1	7.0	55.1
	2003	35.8	21.5	6.2	11.1	61.2	10.7	50.6
Perú	1991	52.7	33.4	4.9	14.5	47.3	11.6	35.7
	2003	55.9	34.5	5.7	15.8	44.1	7.9	36.2
Venezuela	1990	38.6	22.3	3.9	12.4	61.4	22.3	39.1
	2003	53.6	33.0	3.0	17.6	46.4	15.9	30.5

Fuente: OIT, *Panorama Laboral 2005. América Latina y el Caribe (Avance primer semestre)*

^a Incluye trabajadores por cuenta propia (excepto los administrativos, profesionales y técnicos) y trabajadores familiares.

^b Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.

^c Incluye a empresas con 6 o más ocupados.

En cuanto a las tendencias de la participación de este tipo de empleo entre 1990 y 2003, han sido Colombia y Venezuela los países en los cuales se registró el mayor incremento. En el primero pasó de 46 a 61 por cien, mientras que en el segundo lo hacía de 39 a 54 por cien. Un incremento más moderado fue el que mostraron Brasil (de 41 a 45 por cien), México (de 38 a 42 por cien) y Perú (de 53 a 56 por cien). En Chile, permaneció estable en torno a 38 por cien y sólo en Argentina descendió la ponderación del empleo informal de 52 en 1991 a 47 por cien en 2003.

4.1 COBERTURA DE LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL

Un indicador de la calidad del empleo está dado por la proporción de los asalariados que cotiza en la seguridad social. Antes de entrar directamente en este tema, es conveniente tener una imagen de la proporción de los asalariados en el empleo urbano, que es el sector para el cual se dispone de datos. Considerando al empleo asalariado urbano como a la suma de los ocupados en el sector formal más dos categorías de ocupados en el sector informal, el servicio doméstico y los trabajadores en microempresas, se concluye que en el conjunto de la región más de las tres cuartas partes de las ocupaciones urbanas corresponden a trabajo asalariado. Esta proporción está en torno al 80 por cien en los países relativamente más desarrollados de América Latina (Argentina, Brasil, México y Chile), mientras que en Colombia Perú y Venezuela está entre 60 y 70 por cien (ver tabla 4).

Por lo tanto, detectar la calidad del empleo asalariado urbano da una imagen global bastante certera sobre la calidad del conjunto del empleo urbano. Para ello podemos analizar el indicador de la cobertura de la seguridad social del trabajo asalariado. Para el conjunto de la región, en los últimos años, ha descendido la proporción de los asalariados urbanos que cotizan en la seguridad social: en 1990, esta alcanzaba el 67 por cien, mientras que en 2003 había caído a 64 por cien. Evidentemente, los sectores formal e informal muestran proporciones radicalmente diferentes en cuanto a este indicador: mientras en el primero el 80 por cien de los asalariados son cotizantes, en el sector informal esta proporción asciende sólo al 26 por cien (2003), que además ha caído desde 29 por cien que alcanzaba en 1990.

La caída en la proporción de asalariados asegurados ha sido generalizada en todos los países considerados. Los mayores descensos se registraron en Argentina y Chile. Pero si el segundo país mostraba en los inicios de los noventa una proporción de asalariados que cotizaba a la seguridad social muy por encima de los datos regionales -80 por cien en 1990- y la caída ha significado que en 2000 estaba dentro de los parámetros de América Latina, al haber descendido a 63 por cien, en Argentina el comportamiento de este indicador ha sido catastrófico. Si en 1990, el 62 por cien de los asalariados urbanos estaba cubierto por la seguridad social,

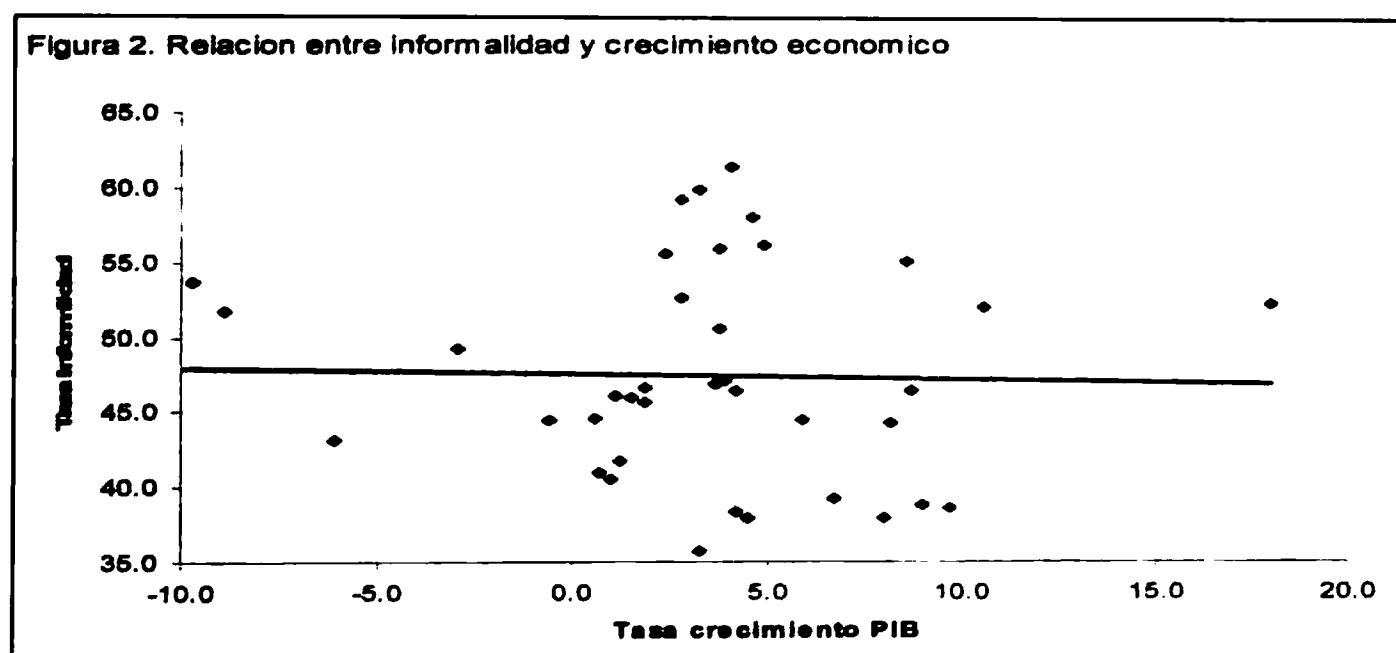
en 2003 esa proporción había caído a 48 por cien, o sea, muy por debajo del conjunto de la región, caída que se explica por el descenso marcado en la proporción de trabajadores asegurados tanto del sector formal como del informal. Lo mismo ha ocurrido en Chile. Sin embargo, este país se diferencia del resto de la región por la elevada proporción de trabajadores del sector informal que están asegurados: en 2000, la mitad de ellos estaba registrada en la seguridad social, lo que se explica por la amplitud de la cobertura de la seguridad social tanto para los trabajadores domésticos como para los de las microempresas, la que es significativamente superior a la del conjunto de América Latina. Sin embargo, cabe destacar el descenso brusco en la proporción de asalariados de microempresas que cotizan en la seguridad social, la que cayó de 64 a 45 por cien entre 1990 y 2000.

Tabla 4. Asalariados que cotizan en la seguridad social sobre el total					
Países/ Años	Sector Informal			Sector formal ^a	Total
	Total	Servicio doméstico	Microempresas^b		
América Latina					
1990	29.2	17.6	34.7	80.6	66.6
2003	26.2	23.3	28.1	79.3	63.6
Argentina					
1990	24.9	7.8	38.1	86.2	61.9
2003	17.4	4.0	23.0	64.0	48.2
Brasil					
1990	38.7	24.9	45.8	86.1	74.0
2003	34.2	29.7	37.9	83.8	69.2
México					
1990	12.7	4.2	15.3	72.9	58.5
2003	11.3	9.2	11.9	81.2	63.4
Colombia					
1990	25.7	12.5	27.1	77.2	62.6
2003	25.0	24.0	25.6	82.3	62.5
Chile					
1990	59.0	51.7	63.6	86.3	79.9
2003	48.9	46.6	50.5	83.3	76.4
Perú					
1990	22.1	17.3	23.6	66.6	53.6
2003	13.8	20.5	10.6	66.3	50.2
Venezuela					
1995	22.7	17.6	23.6	81.0	70.6
2003	17.2	23.0	15.9	74.7	58.7

Fuentes: OIT, *Panorama Laboral*, 2004 y 2005
^a Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.
^b Incluye sector público y empresas con 6 o más ocupados.

4.2 LA INFORMALIDAD Y EL CICLO ECONÓMICO

Uno de los aspectos más controvertidos en torno al fenómeno del empleo informal en Latinoamérica hace referencia a su papel en el ciclo económico a lo largo de las últimas décadas. En líneas generales, la literatura al respecto suele coincidir en que desempeña un papel anticíclico. Si esto es cierto, sin duda nos encontramos con un comportamiento singular de los mercados de trabajo, a tener en cuenta a la hora de diseñar las políticas de desarrollo en la región, y, particularmente, las actuaciones en materia de política laboral.

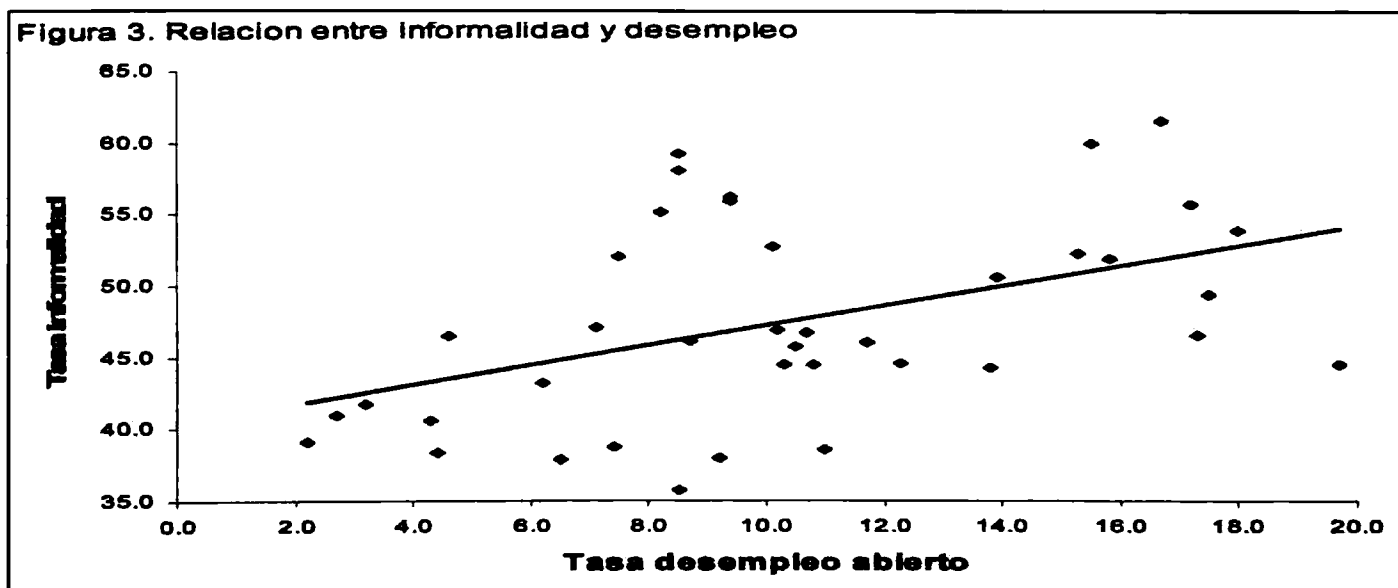


Fuente: Elaboración propia sobre datos OIT.

Se ha señalado, ya desde hace tiempo, que "particularmente, durante la caída del ciclo económico, el sector informal es generalmente impulsado como ejército de reserva para aquellos que, aunque lo desearían, son incapaces de obtener un empleo en el sector formal" (Maloney, 1997:15). Lo que estaría mostrando dicho comportamiento anticíclico de los factores que impulsan la creación de empleo informal. La aseveración tiene cierta lógica, en el sentido de interpretar el empleo informal como un refugio de las sucesivas crisis económicas y/o financieras. Esta hipótesis también ha sido expuesta como factible en otros contextos, no sólo en el latinoamericano y en relación con el fenómeno de la economía irregular más característica de los países desarrollados (Ruesga, 1997).

Y, sin embargo, "hay poca evidencia sistemática de los movimientos cíclicos del empleo informal, al menos para América Latina" (Galli and Kucera, 2003:9). En efecto, a tenor, por ejemplo, de la información que aporta la figura 2, no hay una relación estrecha entre la dinámica del crecimiento económica y la evolución del empleo informal en Latinoamérica. Parece que, al menos en el periodo contemplado, lo que se ha registrado es un crecimiento continuo del empleo informal, al margen de las oscilaciones cíclicas de la producción en el continente latinoamericano. Lo que estaría indicando un deterioro de las condiciones del mercado de trabajo in crescendo, acompañado por un elevado nivel de desempleo. El crecimiento económico no parece tener, por tanto, un efecto significativo sobre la evolución de una de las características más relevantes del empleo en América Latina.

De igual modo, la relación entre la evolución del desempleo abierto y el empleo informal no parece la esperada por la hipótesis del comportamiento contracíclico de este último. El desempleo crece en las fases depresivas del ciclo (vid. supra), como cabría esperar, pero la reacción del empleo informal ante el aumento de aquel es también ascendente, lo contrario de lo que cabría esperar de confirmarse dicha hipótesis. Parece, más bien, que ambos fenómenos se refuerzan para propiciar el ajuste a la fase depresiva del ciclo: más desempleo abierto y más desempleo oculto (empleo informal), poniendo de manifiesto una incapacidad más acusada de las economías latinoamericanas para reducir el "gap de empleo" que padecen desde hace décadas (ver figura 3).



Fuente: Elaboración propia con base en datos de OIT.

Habría, no obstante, que introducir dos elementos adicionales, en el análisis del posible comportamiento anticíclico del empleo informal. Por un lado, el papel de las instituciones en el proceso de ajuste de los mercados laborales a las condiciones del ciclo económico. En el caso de Brasil, por ejemplo Amadeo, Paes e Barro, Camargo y Mendoza, (1995) encuentran evidencia empírica de cómo, en un determinado contexto institucional, la reacción empresarial ante un cambio en la tendencia del ciclo (con connivencia de los asalariados, en ocasiones) puede consistir en el trasvase de mano de obra desde el sector formal al informal, con lo que no se deterioran las cifras oficiales de desempleo⁴. En ese sentido, se ha afirmado que “como resultado [de los costes de regulación en la economía formal], cabe esperar que la variabilidad del empleo formal en respuesta a las fluctuaciones de la producción sea menor en los periodos y países donde las regulaciones sobre seguridad en el empleo son más estrictas” (Galli and Kucera, 2003:10). Así, por tanto, por delante de un posible comportamiento cíclico del empleo informal habrían de considerarse los roles que desarrollan las instituciones en cada país en cuestión, que afectarían a las posibles reacciones de los empresarios en materia de contratación y despido, en cada momento del ciclo.

La segunda cuestión sobre la que se podría indagar, acerca del posible comportamiento anticíclico del empleo informal, se refiere a su propia estructura interna. Cabría la posibilidad de que se estuvieran produciendo cambios en la composición del empleo informal, de modo tal que el componente cíclico recayera de modo distinto sobre los diferentes componentes funcionales del empleo informal, sin que se alterase la tendencia global del fenómeno de la informalidad por efecto de la evolución del ciclo. Considerando la distinción de Portes (1994) entre diferentes tipos de economía informal (“de supervivencia”, “independiente” y “subordinada”⁵), lo que podría estar

-
4. Estos autores señalan a la existencia de un subsidio de desempleo en el sector formal (de cuatro meses de duración) sin ninguna exigencia o garantía de inactividad durante su percepción y a la existencia de una bolsa monetaria para indemnizar los despidos, como los elementos institucionales que incentivan tal movilidad (Amadeo, Paes e Barro, Camargo y Mendoza, 1995: 54 y ss.).
5. En relación con fases anteriores del desarrollo económico latinoamericano, Portes (1994: 167) indica que “la economía informal que creció al amparo de la industrialización por sustitución de importaciones en Latinoamérica, no fue homogénea, sino que en ella se podía identificar distintos tipos de actividad. En términos de su función, se podían distinguir al menos tres tipos de “sectores” informales. Primero, había una informalidad de “supervivencia”, más visible y mejor publicitada, cuya única función era la reproducción física de aquellos que estaban inmersos en ella... Segundo, había un amplio sector de empresas informales independientes proveedoras de las necesidades de la población urbana de renta baja... Tercero, había un sector de empresas subordinadas a empresas formales a través de varios acuerdos de subcontratación que contribuían a suministrar al mercado de alto nivel de renta.” Este sector, según Portes, tuvo un papel destacado en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, aportando flexibilidad y contribuyendo a reducir los costes laborales de las empresas formales.

ocurriendo es que estuviera creciendo fundamentalmente, sin carácter contracíclico, una de las vertientes, en concreto la economía informal de subsistencia, como efecto del proceso de depauperización relativa que vive la región.

En este sentido, a diferencia de lo ocurrido en otras fases anteriores del desarrollo latinoamericano, en las que se produjo un ascenso de la economía informal, tal como ocurrió, a juicio de Portes (1989), en la fase declinante del modelo de sustitución de importaciones⁶, el crecimiento ahora registrado en este fenómeno tendría un carácter más estructural, ligado a la reacción de las economías latinoamericanas ante el ajuste sufrido en las década de los noventa. Es una hipótesis por contrastar de modo más estricto, pero los antecedentes disponibles apuntarían en esa dirección, de crecimiento sostenido de la importancia relativa del empleo informal, más que con carácter contracíclico, apoyado en un aumento relativo de la importancia de la denominada economía informal de subsistencia⁷, constituida por los empleos independientes y domésticos, quienes experimentan un mayor crecimiento relativo en el periodo estudiado.

5. DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DE LAS RENTAS DEL TRABAJO

5.1 LA BRECHA ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA

Uno de los rasgos más profundos y dramáticos de las sociedades de América Latina es la profundidad de las brechas en los más diversos planos. En un mismo país coexisten actividades modernas con otras notablemente atrasadas; unas regiones son dinámicas y relativamente ricas, mientras que otras se rezagan y son dominadas por la po-

6. En los años ochenta, en los inicios de la crisis de la deuda, apunta Portes que el tipo de empleos que se generan en el ámbito de la informalidad se materializan a través de la descentralización o de la subcontratación, que permiten dotar de mayor flexibilidad al sistema de relaciones laborales y reducir costes.

7. "Sin embargo, la heterogeneidad del empleo informal hace que sea difícil establecer una expectativa *a priori* acerca del comportamiento cíclico del empleo informal. Por ejemplo, si se consideran diversas categorías de empleo informal, en concreto los que trabajan en microempresas y el empleo doméstico también como autoempleo, de los que se puede esperar que tengan diferentes comportamientos cíclicos. Es más estas categorías constituyen diferentes tipos de actividades informales con potencialmente distintos comportamientos cíclicos. Considérese, por ejemplo, los tipos de actividades económicas informales, de "subsistencia", "independientes" y "subordinadas", tipología propuesta por Portes. Mientras las actividades de subsistencia mantendrán, probablemente, un comportamiento contracíclico y están más cercanas a la visión tradicional del empleo informal como un regulador [macroeconómico], el empleo informal autónomo tendrá probablemente un comportamiento procíclico. Y las actividades informales subordinadas al sector formal podrían ser o bien contracíclicas, si las empresas acuden más a la subcontratación y el 'outsourcing', durante la secesión, o bien procíclicas, si las actividades informales subordinadas se reducen al tiempo que la producción en el sector formal" (Galli and Kucera, 2003:17).

breza; una parte de la población tiene acceso a los sistemas de seguridad social mientras que otra no tiene la cobertura de los sistemas de protección social. Evidentemente, esto también se manifiesta en la polarización en cuanto a la distribución de la riqueza y de la renta.

Según el nivel de ingreso nacional bruto por habitante, el Banco Mundial clasifica a los países en tres categorías: de bajos ingresos (hasta 745 dólares en 2001); de ingresos medios (entre 746 y 9205 dólares) y de elevados ingresos (más de 9206). A su vez, el estrato de ingresos medios está dividido en dos categorías: ingresos medios bajos e ingresos medios altos, el límite entre las cuales está fijado en 2975 dólares *per capita*. De acuerdo con los datos del Banco Mundial, la mayor parte de la población de América Latina vive en países de ingresos medios altos. Ese año, el ingreso por habitante de Argentina era de 6960 dólares; el de Brasil, de 3060 y el de México, de 5540, países que, en conjunto, representaban, en 2005, el 59 por cien de la población total de la región. En dólares de paridad de poder de compra, los datos para esos mismos tres países eran, para el mismo año, de 11690; 7450 y 8870 dólares, respectivamente (World Bank, 2003b: 234-235).

La CEPAL, ha estratificado los países de América Latina, en cuanto a la distribución del ingreso según, la magnitud del coeficiente de Gini en cuatro estratos: muy alto (superior a 0,5800); alto (entre 0,5200 y 0,5799); medio (entre 0,4700 y 0,5199) y bajo (hasta 0,4699). En 2002, tres países de la región eran de muy elevada desigualdad, dos de los cuales son grandes en términos de población: Argentina (0,590) y Brasil (0,639). Chile y Perú eran de desigualdad alta, con coeficientes de Gini de 0,550 y 0,525, respectivamente, mientras que México y Venezuela se encontraban en el estrato de desigualdad media (0,514 y 0,500, respectivamente). En cuanto al estrato de coeficiente de Gini bajo, cabe destacar que, en el mismo año, sólo se encontraba un país, Uruguay, con un coeficiente de 0,455, cuya población representa una proporción muy pequeña del total de habitantes de la región (CEPAL, 2003: 91). Adicionalmente, cabe destacar que aunque Uruguay, en comparación con el resto de los países del continente, es el país con la distribución menos polarizada del ingreso, no hay ningún país desarrollado que se acerque al nivel del coeficiente de Gini de este país. En los Estados Unidos, que es el que tiene las mayores diferencias de ingresos entre los países desarrollados, el coeficiente de Gini asciende a 0,408 (World Bank, 2003b: 236).

Con respecto a 1990, la distribución de la renta en América Latina es ahora más desigual. Brasil, que es el país que muestra las mayores índices de desigualdad, vio aumentado su coeficiente de Gini de 0,627 en 1990 a 0,639 en 2002. Lo mismo ocurrió en Argentina, pero de manera mucho más marcada: el coeficiente de Gini pasó de 0,501 el primer año a 0,590, lo que determinó que si el primer año este país estaba en el estrato de desigualdad media en el continente, el último año haya pasado al de muy elevada desigualdad. Otros países en los que la desigualdad ha aumentado son Colombia y Venezuela, en los cuales el índice de Gini pasó de 0,531 a 0,575 y de 0,471 a 0,500, res-

pectivamente. En los tres países restantes de los que aquí están siendo considerados se registró la tendencia opuesta, o sea, la distribución de la renta cambió hacia la igualdad. En dos de ellos este movimiento fue muy leve. En Chile el coeficiente se redujo de 0,554 a 0,550 y en Perú, de 0,532 (datos para 1997) a 0,525. El único movimiento perceptible se dio en México, país en el cual el indicador referido se ha reducido de 0,536 en 1990 a 0,514 en 2002. La combinación de los dos datos anteriores – nivel de ingreso medio y extrema polarización en su distribución– determina la enorme magnitud de la población pobre en América Latina.

Además, la desigualdad en la distribución de la renta caracteriza a todos los tipos de ingresos, incluyendo a los derivados del trabajo, cuya distribución, en algunos casos, no es marcadamente diferente de la de los ingresos individuales y de los ingresos no laborales, definidos éstos como las rentas del capital, los beneficios y las transferencias⁸. En Argentina, en 2001, el coeficiente de Gini para la renta individual era igual a 46,6; el de la renta del trabajo, a 45,7 y el de las rentas no laborales, a 44,1. Los datos para Brasil en el mismo año eran iguales a 57,1; 56,4 y; 58,2, respectivamente. México es uno de los casos en el que el reparto de los ingresos no laborales es notablemente más desigual que el de las rentas del trabajo. Sin embargo, ello no significa que el reparto de las rentas laborales no sea marcadamente desigual. En 2000, los datos eran de 65,5 y 52,7, respectivamente. Chile es otro país que presenta este rasgo en forma marcada. El coeficiente de Gini de la renta laboral era igual a 55,5 y el de las rentas no laborales, a 70,3 (datos para el año 2000). En la tabla 6 puede verse los antecedentes para los demás países considerados, los que confirman la generalidad de la elevada concentración en el reparto de los ingresos laborales en la región. En cuanto a la tendencia de este indicador desde comienzos de los noventa, sólo en dos de los países considerados -Brasil y México- el coeficiente de Gini de los ingresos laborales descendió, aunque sigue teniendo una magnitud muy elevada. En todos los restantes el reparto de los ingresos laborales se hizo más desigual, lo que ocurrió en forma muy notable en Argentina y Venezuela (ver tabla 5).

A esta creciente desigualdad también ha contribuido la mayor dispersión salarial entre trabajadores calificados y no calificados fenómeno observado en todo el mundo en las últimas décadas al compás del avance del proceso globalizador (ver tabla 6).

⁸ Estos datos no son estrictamente comparables con los de los párrafos anteriores, dado que éstos se refieren a la distribución del ingreso total mientras que los descritos en esta parte muestran el reparto de algunos de los componentes del ingreso.

Tabla 5. Coeficientes de Gini del ingreso individual			
Países/ Años	Coefficiente de Gini		
	Ingreso individual	Ingreso laboral	Ingreso no laboral
Argentina			
1992	43.1	39.2	42.4
2001	46.6	45.7	44.1
Brasil			
1990	62.0	60.2	85.7
2001	57.1	56.4	58.2
México			
1990	54.3	54.3	52.6
2000	54.5	52.7	65.5
Colombia			
1996	52.5	50.0	64.2
1999	52.1	52.7	58.7
Chile			
1990	57.7	53	61.5
2000	61.8	55.0	70.3
Perú			
1994	48.5	47.9	64.2
2000	50.0	48.9	61
Venezuela			
1989	36.9	36.9	n.d
1998	46.3	44.4	54.7

Fuente: World Bank (2003a), *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?*, Advance Conference Edition
Nota: Ingreso no laboral = capital y ganancias + transferencias.
 Transferencias= pensiones + otras transferencias públicas y privadas.

Tabla 6. Evolución de la brecha salarial entre salarios de técnicos y no técnicos		
País/Año	Salarios técnicos/salarios no técnicos	
Argentina	1990	2.6
	2003	3.2
	2002	3.2
Brasil	1990	3.3
	2001	3.1
Chile	1990	4.4
	2000	4.2
México	1996	3.8
	2000	3.7
	2002	3.4
Perú	1997	2.7
	1999	3.5
Venezuela	1990	2.6
	1999	3.2
	2002	2.8

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL (2004a)

5.2 MODERACIÓN EN EL CRECIMIENTO SALARIAL

Las situaciones extremas, en cuanto al comportamiento de los salarios, están representadas por Chile y Venezuela: el primero es el único país en el que los salarios han tendido a crecer en forma constante a partir de 1990, mientras que en el segundo, aunque con altibajos, los salarios han tendido a caer. En Chile, hasta 1997, no existieron diferencias marcadas entre el comportamiento ascendente de los tres indicadores de salarios, pero a partir de 1998, el salario mínimo comenzó a crecer en forma mucho más marcada que las remuneraciones medias y los salarios industriales. Eso ha determinado que, con respecto a 1990, el salario mínimo de 2003 sea 89 por cien más elevado, mientras que el incremento de las remuneraciones medias y los salarios industriales en el mismo período fue de 47 y 48 por cien, respectivamente. En Venezuela se ha registrado una caída profunda en los tres indicadores de salarios. En 2004, las remuneraciones medias eran levemente

superiores a la mitad del nivel que tenían en 1990, mientras que en 2003, los salarios reales habían sufrido una pérdida acumulada de casi 40 por cien y los industriales, de más de 30 por cien, también con respecto a 1990. La caída de los salarios se dio en dos fases: de 1990 a 1996 – 1997, según el indicador, y de 2001 en adelante. En la fase intermedia no hubo recuperación de los salarios. Sólo se mantuvieron (ver tabla 7).

Tabla 7. Evolución de las remuneraciones medias reales (índices promedios anuales; 1990=100)				
	1990	1995	2000	2004^a
Argentina	100.0	100.9	107.2	98.4
Brasil	100.0	95.7	100.3	85.5
México	100.0	113.5	112.5	124.5
Colombia	100.0	113.3	131.0	135.2
Chile	100.0	123.6	140.5	149.9
Perú	100.0	116.7	106.7	111.1
Venezuela	100.0	72.4	71.2	52.6

Fuentes: CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Varios años
^a Cifras preliminares

El resto de los países considerados se caracteriza por el comportamiento muy diferente de los tres indicadores de salarios. En una situación está Colombia, país en el cual las remuneraciones medias y los salarios industriales crecieron en forma relativamente importante, mientras que el salario mínimo permaneció prácticamente estancado hasta 1998. Con respecto a 1990, en 2004 las remuneraciones medias se habían incrementado en 34 por cien, los salarios industriales lo habían hecho en 22 y el salario mínimo, en 6 por cien (los dos últimos datos son de 2003). Brasil es el país que sigue a Colombia en este tipo de comportamiento: Desde 1995 el salario mínimo ha crecido persistentemente, de tal modo que en 2003 era 60 por cien más elevado que en 1990. Los salarios industriales crecieron hasta 1998 (aumento acumulado de 40 por cien con relación a 1990), pero posteriormente han declinado en forma permanente, de tal modo que en 2003 eran sólo 23 por cien más elevados que los del año inicial. La tendencia de las remuneraciones medias fue similar, pero su comportamiento ha sido mucho más negativo. Entre 1990 y 1992 acumularon una caída de 17 por cien. Después se recuperaron lentamente hasta 1998, año en el cual eran 6 por cien más elevadas que las del año base, para posteriormente descender en forma continua, de tal modo que en 2004 eran inferiores en 14 por cien a las de 1990.

5.3 DINÁMICA DE LA PRODUCTIVIDAD

A efectos de entender el comportamiento de los salarios reales y su evolución se hace necesario analizar su relación con la productividad del trabajo. El crecimiento salarial está correlacionado positivamente con la dinámica de la productividad laboral, pero el tipo de relación parece indicar un crecimiento de los salarios reales más lento que el de la productividad, lo que estaría indicando que el valor añadido generado por unidad de trabajo es absorbido en mayor medida por la remuneración de otros factores de producción que por el factor laboral.

La dinámica salarial no parece por tanto acompañar a un ya de por sí débil ritmo de crecimiento de la productividad laboral, lo que podría estar afectando a esta variable, en tanto que la formación de capital humano tiene una relación con los incentivos materiales y los retornos a la inversión en educación, elementos ambos que están sufriendo un deterioro relativo en la región, cuestión esta última a lo que nos referiremos más abajo.

Adicionalmente, es preciso considerar el estancamiento que se viene produciendo en la evolución de la productividad del trabajo. En datos de la OIT, la productividad laboral en América Latina es hoy similar a la 1980. De este modo, un trabajador genera un nivel de producción cercano a los 10.500 dólares por año, mientras que en Estados Unidos, Japón y Europa el producto por trabajador se sitúa entre los cuarenta y los cincuenta mil dólares. El crecimiento, por tanto, del valor añadido por empleado en la región en los últimos años ha sido escaso incluso para alcanzar el nivel de hace veinticinco años, al inicio de la crisis de los ochenta. Hay dos cuestiones importantes a considerar en la explicación de esta evolución. De un lado, el papel del capital humano y, de otro, la incorporación de tecnología a los procesos productivos de la región.

6. CONCLUSIONES

De este breve recorrido por las características de la dinámica de los mercados laborales en Latinoamérica, en el contexto de la aplicación de las reformas estructurales y las políticas contenidas en el Consenso de Washington, se pueden extraer tres hipótesis con razonable grado de contrastación empírica.

Los datos de evolución de los salarios nos indican un ligero ascenso de los mismos, en términos reales, en el periodo considerado, con fuertes divergencias nacionales y sin absorber todo el crecimiento de la productividad, tal como se indicaba más arriba. Lo cual resulta coherente con lo apuntado más arriba sobre el avance de la informalidad en los mercados laborales latinoamericanos. El aumento de la importancia relativa del empleo informal significa una senda de moderación en el crecimiento de los niveles agregados de los salarios reales, dado que tanto los niveles absolutos como la evolución temporal de las retribuciones salariales en la informalidad registran

tasas inferiores a las que se observan en el sector formal. En definitiva, estaríamos constatando que la evolución de la productividad laboral es más lenta en el sector informal y los niveles salariales se ven arrastrados por ello.

En el ámbito de la informalidad, parece que el retorno de la educación es más bajo que en la economía formal (Amadeo, Paes e Barro, Camargo y Mendoza, 1995), lo que estaría poniendo de manifiesto la presencia de escasos incentivos a la acumulación de capital humano. El bajo retorno relativo de la educación en el mercado informal es particularmente significativo en el caso de las mujeres, cuya presencia relativa en el empleo informal es importante (Galli and Kucera, 2003:12).

El gap tecnológico de América Latina es lo suficientemente importante como para explicar esta importante restricción al crecimiento de la productividad. En definitiva las posibles carencias de capital humano, atribuibles en parte al funcionamiento de los mercados laborales, no se compensan con un mayor dinamismo del factor capital, particularmente en lo que a incorporación de I+D+i se refiere. La evolución de la productividad total de los factores que se observa en la figura 4 muestra que el estancamiento de la productividad del trabajo de los últimos años viene acompañado de una fuerte caída del indicador de productividad global de todos los factores, poniendo de manifiesto el escaso dinamismo de los factores productivos no laborales.

Figura 4. Crecimiento económico y productividad en América Latina, 1961-2003

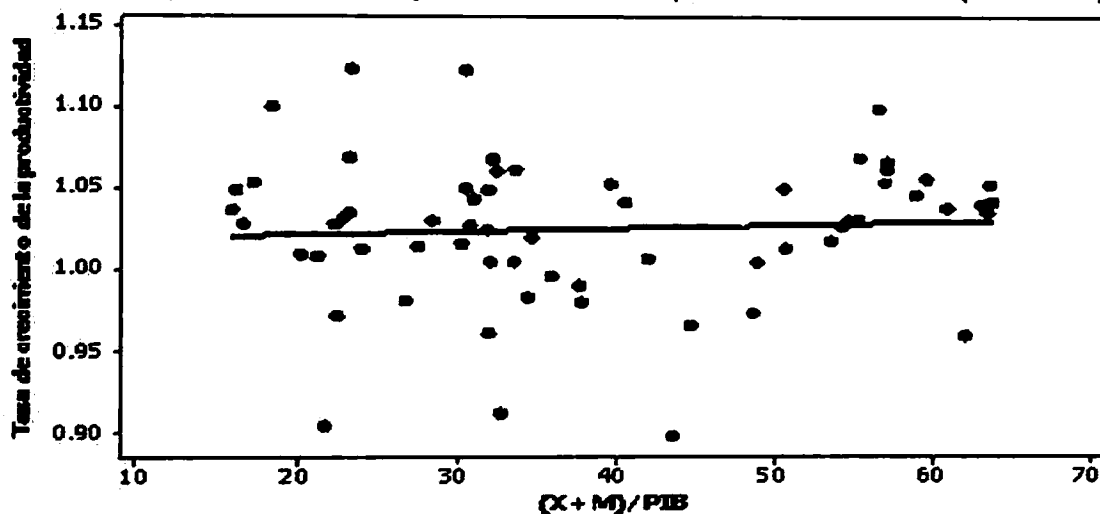


Fuente: Elaboración propia sobre datos OIT (2004).

Asimismo, se puede constatar que las reformas estructurales habidas en la década pasada no han tenido un efecto relevante, ni el esperado, en la dinamización de los sistemas productivos, en particular en lo que se refiere a la incorporación de tecnología. El avance de

la informalidad, a pesar de la apertura en ascenso de las economías latinoamericanas, es a la vez efecto y causa de un pobre comportamiento en materia de avance de la productividad. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2003) insiste en esta línea, poniendo de manifiesto como a pesar de la apertura comercial y financiera que han experimentado las economías latinoamericanas, no se han recogido los frutos esperables en términos de crecimiento y, en particular, de avance de la productividad (figura 5). Es decir, la intensificación del comercio y del flujo de capitales no han redundado en un avance significativo en materia de incorporación de tecnologías foráneas o de innovación propia. Y es que la apertura comercial no ha traído consigo entradas significativas de tecnología que contribuyan a elevar el rendimiento de los factores (productividad) (BID, 2003).

Figura 5. Apertura comercial y crecimiento de la productividad laboral (1995-2003)



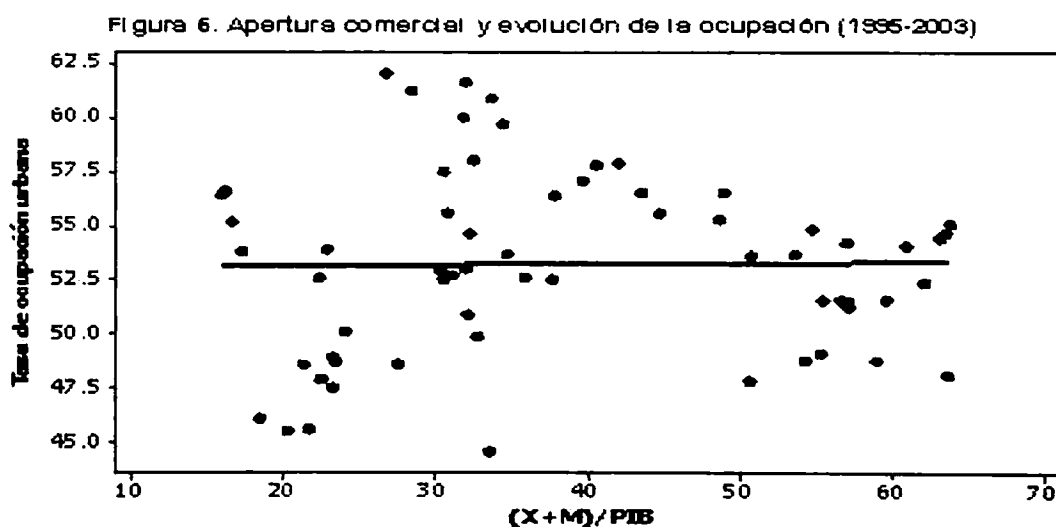
Cada punto en la figura corresponde a un año y a un país latinoamericano
Fuente: Elaboración propia sobre datos BID (2003)

Y, de igual modo, las reformas llevadas a cabo en el periodo tampoco han derivado en un impacto significativo en el empleo⁹. La figura 6 no muestra relación significativa alguna entre el grado de apertura exterior de las economías latinoamericanas consideradas y las tasas de ocupación, por países y años. En suma, las reformas llevadas a cabo en la década de los noventa del pasado siglo (la apertura comercial, en particular) no parecen ser las causantes directas de la dinámica de escasa generación de empleo que caracteriza a la región latinoamericana, pero tampoco han contribuido a crearlo ni a propiciar aumentos de la productividad del trabajo, que hubieran permitido mejorar la posición competitiva de su

9. Para un riguroso análisis del caso peruano en cuanto a relación productividad y empleo, véase García (2004).

sistema productivo; en definitiva, no han facilitado el desarrollo de un nuevo patrón de especialización productiva, más bien se insiste en la pautas anteriores, a través de disminuir costes (informalidad y estancamiento salarial) y no de crear empleos de calidad, constriñendo el mercado formal y recluyéndose, allí donde se pueda, en los estrechos marcos de la competencia local.

Bien es cierto que ha sido menor el avance en materia de reformas laborales (según el BID, a pesar de la subjetividad para evaluar cuantitativamente esta cuestión), lo que podría llevar a la conclusión, como hacen algunos analistas, que las reformas estructurales no han incidido positivamente en el mercado laboral a causa de que en éste perviven regulaciones arcaicas que lo mantienen en unas condiciones de elevada rigidez para hacer frente a *shock* externos (particularmente en un mundo globalizado y con apertura comercial y financiera). Esto podría ayudar a comprender cómo parte del ajuste laboral (en cantidad y precio) se traslada más allá de los límites del mercado regulado, haciendo entrar en juego el empleo informal, mucho más flexible y, en concordancia, más barato. Esto significa que si bien el proceso de reforma laboral (en cuanto a cambios en la norma y los mecanismos formales de regulación) no ha avanzado mucho en Latinoamérica, el mercado se ha flexibilizado de forma intensa de "facto". El empleo informal se instituye así como una de las vías fundamentales de ajuste a la globalización en unas economías carentes de dinamismo tecnológico propio. Solo que esta vía ahonda en las carencias existentes que mantienen a la región en una suerte de círculo vicioso, de circuito cerrado que interrelaciona bajo dinamismo de la productividad, salarios estancados y en divergencia e intensa informalidad en el empleo. Pobreza y marginación social son el resultado de este circuito cerrado que hasta la fecha no encuentra políticas públicas que abran camino hacia la competitividad en la globalización.



Cada punto en la figura corresponde a un año y a un país latinoamericano
Fuente: Elaboración propia sobre datos BID (2003)

Se puede calificar, por último, este proceso como de ajuste defensivo al entorno que se apoya en la moderación relativa del coste salarial y no en el impulso a productividad. En este marco, las políticas laborales, particularmente las de carácter proactivo, tales como las políticas de formación - supuesto de que se desarrollen- tienen escasos grados de libertad para su desarrollo exitoso, no encuentran base para su aplicación –no hay tecnología- e incluso pueden añadir el riesgo de *sobreeducación*, que es indicativo de un bajo rendimiento de la educación (menor aún en la economía informal) y constituye un aliciente adicional al fenómeno migratorio hacia los países desarrollados¹⁰.

7. BIBLIOGRAFÍA

- AMADEO, E.J., R. PAES E BARRO, J.M.CAMARGO y R. MENDOZA, (1995), "Brazil", in Marquez, G. (ed.), *Reforming the Labor Market in a Liberalized Economy*, Interamerican Development Bank, Washington D.C.
- BID (2003), *Se buscan buenos empleos. Los mercados laborales en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.
- CASADO Francisco, M., GONZALEZ RABANAL, MC., MOLINA SANCHEZ, L. Y OYERZUN DELA IGLESIA, J. (2005), *Análisis económico de la inmigración en España: Una propuesta de regulación*, UNED Ediciones, Madrid.
- CEPAL (2001), *Panorama social de América Latina 2000-2001*, Santiago.
- CEPAL (2003), *Panorama social de América Latina 2004*, Santiago. |
- CEPAL (2004a), *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004*, Santiago.
- CEPAL (2004b), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Santiago.
- CEPAL (2005a), *Panorama social 2004. América Latina y el Caribe*, Santiago.
- CEPAL (2005b), *Panorama social 2005. América Latina y el Caribe*, Santiago.

10. Como ponen de manifiesto numerosos informes sobre la emigración actual desde Latinoamérica hacia los países desarrollados (y en general desde los países en vías de desarrollo) los sujetos que emigran suelen tener un nivel de educación formal superior a la media, lo que supone una pérdida importante de capital humano para el país de origen, que no es aprovechada en el país de destino del emigrante. Véase por ejemplo CEPAL, (2005b: 41-62) o Casado Francisco et al (2005:64-71).

- GALLI, R. and D. KUCERA (2003), "Informal Employment in Latin America: Movement over Business Cycle and the Effects of Worker Rights", International Institute for Labour Studies, Discussion Paper Series, International Labour Organization, Geneva.
- GARCIA, N. (2004): "Productividad y empleo. El análisis del caso peruano", en G. Fujii y S.M. Ruesga (Coord.): *El trabajo en un mundo globalizado*, Editorial Pirámide, Madrid.
- OIT (2004), *Panorama laboral 2004. América Latina y el Caribe*, Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- MALONEY, W.F. (1997), "Labour Market Structure in LDC's: Time Series Evidence and Competing Views", World Bank Working Paper, Washington.
- MIRO, R. (2003), "Globalización, crecimiento económico y desigualdad", *Circunstancias*, año III, núm. 1, abril (<http://www.fog.es/circunstancia/index.htm>).
- PORTES, A. (1989), "Latin American Urbanization in the Years of the Crisis", in *Latin American Research Studies*, No. 3:7-44.