

Capítulo 9

LA PRECARIZACION DEL EMPLEO.

Antonio Palazuelos*

Introducción

El acceso al empleo constituye uno de los principales mecanismos de inserción social, ya que en primer lugar, es la primordial fuente de ingreso de los hogares. En segundo lugar, porque cuando el empleo se desempeña en la formalidad, permite participar de los sistemas de previsión social (salud y pensiones), y en último lugar, porque ofrece la posibilidad al individuo de desarrollar sus capacidades humanas e insertarse en el esfuerzo colectivo de creación de riqueza, haciéndole participe de un proyecto colectivo, que refuerza su identidad y conexión con los valores de la sociedad. Por lo tanto, cuando se origina una situación de insuficiencia de empleos, y sobre todo, cuando esta es crónica (como es el caso de la región), se está produciendo no sólo un “problema económico-social”, sino que también, se está menoscabando la posibilidad de integración, realización y protección social del individuo, que se ve excluido de un proyecto colectivo.

A lo largo del último medio siglo no ha sido fácil garantizar el empleo en América Latina, pero tras el deterioro social profundo que significó la crisis de los ochenta y el ajuste estabilizador posterior, se quiso tener esperanza en una posible mejora de las condiciones laborales y sociales tras las profundas reformas llevadas a cabo en las dos últimas décadas del siglo pasado (sobre todo por las altas expectativas que crearon los voceros del discurso ortodoxo). Por ello, resulta enormemente decepcionante los resultados obtenidos si nos atenemos a los datos que reflejan las principales variables del mercado de trabajo (alto y persistente desempleo, incremento de la informalidad, precariedad del empleo, incremento de las diferencias salariales, etc), la evolución de la distribución del ingreso (igual o más desigual que nunca) y la pobreza (con escasos avances significativos).

El presente texto, pretende acercar al lector a un análisis de los principales procesos que generan y explican el comportamiento de los mercados de trabajo en América Latina durante los últimos quince años, haciendo hincapié en los factores fundamentales que han determinado *la precarización del empleo*, y sus consecuencias inmediatas en términos de deterioro de las condiciones de vida de la población. Comenzaremos con un breve repaso del comportamiento de las principales variables que explican los mercados de trabajo en los distintos períodos y/o coyunturas económicas de las últimas décadas (etapa expansiva 1950-1980, crisis de los ochenta, recuperación inestable 1990-2006), para pasar posteriormente a analizar sus principales componentes con un mayor grado de detalle, dentro de los límites de extensión que permite el presente texto.

En relación a la evolución de las principales características del mercado de trabajo en América Latina durante las últimas décadas, una síntesis de los diferentes períodos, sería:

* Profesor del Departamento de Economía Aplicada V, de la Facultad de CC. Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid, España.

- Durante el *período 1950-1980*¹, pese a las elevadas tasas de crecimiento del producto (5,4%), sólo una parte de la fuerza laboral se incorpora a las actividades dinámicas, mientras que un contingente importante de trabajadores sólo puede ocuparse en actividades de escasa productividad y baja remuneración. Se produce, por lo tanto, un proceso simultáneo de incorporación y exclusión de la fuerza de trabajo (una alta proporción de aquellos que abandonan el campo y emigran a las grandes urbes sólo pueden encontrar trabajo en actividades “informales”), mientras que la institucional sociolaboral se orienta a proteger a los empleados formales, es decir, sólo tiene vigencia para una parte de la fuerza laboral. Por lo tanto, y pese a las relativamente bajas tasas de desempleo abierto del período, el mercado de trabajo pone en evidencia serios problemas, que tienen que ver con:

- a. Una absorción productiva de la fuerza de trabajo limitada debido a la insuficiencia dinámica del crecimiento y las transformaciones productivas, explicables desde el cambio tecnológico y la distribución del ingreso.
- b. Una estrategia de industrialización (la ISI) que resulta ser intensiva en capital, y no permite una absorción completa de los trabajadores expulsados del agro y los nuevos trabajadores que se desean incorporar al mercado de trabajo.
- c. La consecuencia será la aparición de un alto nivel de subempleo, visible e invisible.

- Durante la *década de los ochenta*, las reducidas tasas de crecimiento del producto (apenas un 1% de promedio) y la inestabilidad macroeconómica inciden negativamente en las condiciones laborales, elevándose el desempleo y la informalidad, y reduciéndose drásticamente los salarios reales y la productividad laboral. Al reducirse la capacidad de generar empleo en el sector formal, el nuevo empleo y los desocupados sólo podrán incorporarse en el sector informal (especialmente en el sector servicios).

- Las *reformas económicas* que de manera generalizada, aunque con diferencias significativas, aplicaron la totalidad de los países de la región, suscitaron expectativas en cuanto a una mejoría en el desempeño de los mercados de trabajo, que no se han visto confirmados en los resultados posteriores, existiendo un amplio debate sobre la explicación de tal distorsión entre teoría (fundamentación neoliberal sobre el comportamiento esperado del mercado de trabajo) y realidad (evidencia empírica tras las reformas). Frente a las mejoras esperadas en términos de generación de empleo, reducción del desempleo, mejoras salariales y reducción de las desigualdades de rentas del trabajo, el comportamiento de las principales variables laborales pareciera confirmar prácticamente lo contrario a lo esperado.

Durante el período de aplicación de las reformas se evidencia una relativa escasa capacidad de generación de empleo, una alta inflexibilidad a la reducción de las altas tasas de desempleo e informalidad y una precarización de las condiciones laborales, tanto en términos salariales reales (en comparación con el inicio de la crisis), como en las condiciones de trabajo (contratación, estabilidad, jornadas laborales, acceso a la previsión social). En este contexto, resulta cuanto menos una falacia aducir razones de “excesivos costos laborales o rigideces contractuales” a la hora de abordar las reformas laborales que se aplicaron en el período.

¹ Un análisis detallado de lo que acontece en el mercado de trabajo de este período lo podemos encontrar en PREALC (1991), Infante y Klein (1991 y 1992), Tokman (1982), García (1982).

Las reformas y su impacto contradictorio en el empleo.

El análisis neoclásico que fundamenta las políticas de ajuste donde se enmarcan las reformas económicas llevadas a cabo durante la década de los ochenta y noventa, explica la problemática laboral anterior a la crisis por “*la distorsión de los mercados de factores y bienes*” que limitan el crecimiento económico y determinan una estructura productiva poco proclive al uso de un recurso, la mano de obra, abundante y barata. Bajo este razonamiento se afirma que, si se eliminan las distorsiones de los mercados se estaría garantizando un mayor crecimiento y una nueva estructura productiva que generaría más empleo y mejoraría los salarios de los trabajadores, principalmente de la fuerza de trabajo menos calificada, debido a la demanda de los nuevos sectores de especialización.

La estrategia se inicia con la reforma comercial, financiera, monetaria y fiscal, que serían las destinadas a eliminar los “sesgos”: *sesgo anti-exportado, sesgo urbano, sesgo a favor del uso intensivo de capital y sesgo contra la demanda laboral* del modelo de crecimiento anterior (y la estrategia ISI), así como las encargadas de orientar la inversión y el nuevo patrón tecnológico hacia el aprovechamiento de las ventajas comparativas con un uso intensivo de los recursos abundantes (mano de obra y recursos naturales), dadas la dotaciones escasas de capital y mano de obra calificada. El impacto positivo sobre el empleo y los salarios vendría a través del crecimiento económico, la capacidad exportadora y la nueva especialización, que garantizaría la creación abundante de empleo a partir del dinamismo de los sectores de bienes transables (agricultura y manufacturas), que serían los grandes beneficiarios de la apertura y los creadores del nuevo empleo². Durante los ochenta no se atribuyó un papel importante a las reformas laborales, ya que se esperaba que el impacto principal provendría de la liberalización de los mercados, pero los exiguos resultados obtenidos en términos de empleo, hicieron que a partir de los noventa se pusiera el énfasis en “*el efecto nocivo de la institucionalidad laboral vigente y la necesidad de desregular el mercado de trabajo para estimular el crecimiento económico y la generación de empleo*”.

La evidencia empírica de lo acontecido en la región, en la década de los noventa, expresa la profunda contradicción existente entre los resultados esperados por los alentadores de las reformas y los reales, lo cual es debido (según Weller, 2000a, p.28 y ss.), fundamentalmente a las “debilidades de la base teórica” que las fundamenta. En contraste con las expectativas suscitadas, los resultados laborales de los noventa pueden considerarse un desempeño negativo si nos atenemos a la insuficiente generación de empleo, y a la escasa calidad del empleo creado, junto a los lentos avances en las mejoras salariales que se producen.

Así pues, y pese a las profundas transformaciones que se llevan a cabo en la mayoría de los países de la región a partir de la aplicación de las reformas económicas, entre ellas, las reformas laborales, éstas no consiguieron los resultados esperados, “al sustentarse sobre supuestos erróneos”, y tras el ajuste, lo que caracteriza al mercado de trabajo de la región, son: a) un alto desempleo abierto y baja calidad de los empleos creados; b) una enorme diferencia en salarios e ingresos del trabajo (características estructural de la región), que genera enormes desigualdades de la renta; y c) un bajo nivel general, y lento crecimiento, de los salarios e ingresos laborales. Por lo tanto, el resultado último sería el desempleo, la baja calidad del empleo y bajos salarios, con un incremento o sostenimiento de los niveles de pobreza en los países.

Pareciera que las reformas tuvieron un impacto contradictorio en la generación de empleo, ya que si por un lado, modestamente favorecieron la demanda laboral al estimular el crecimiento económico, por otro, la redujeron al incorporar menor intensidad laboral en el crecimiento económico debido a los efectos negativos en el empleo de la apertura comercial y la apreciación del tipo de cambio en numerosos países, que afectaron de forma negativa a la producción y el empleo de los sectores productores de bienes transables, que se suponían iban a ser los principales beneficiarios. Por ello, la interacción de las reformas económicas, las políticas macroeconómicas estabilizadoras y los esquemas que orientaron el crecimiento económico incidieron en el desempeño laboral, manteniendo alto el desempleo y generando el empleo en los sectores productivos de bienes y servicios no transables (e incentivando las importaciones), y por lo tanto, la generación de empleo resultó ser muy débil (la expansión del empleo asalariado fue moderado, y menor que en décadas anteriores), evolucionado de forma polarizada, elevando el porcentaje de nuevos puestos de trabajo en actividades de baja productividad y, en menor proporción, el empleo de calidad, aprovechándose de la elevación del nivel educativo de la fuerza laboral³.

² La fundamentación teórica de las reformas está apoyada por una amplia literatura de la cual algunos de sus textos más representativos son: Krueger (1978 y 1983), Bhagwati y Martín (1980) o Banco Mundial (1986, 1990 y 1995), entre muchos otros, y cuyas propuestas fueron sintetizadas por Williamson (1990) en el llamado “Consenso de Washington”.

³ Una explicación detallada de la incidencia de las reformas en el empleo se encuentra en Weller (2000a, pp. 22 y ss), de donde se ha recogido los principales argumentos de este apartado, así como de Stalling y Peres (2000).

- Durante el **período 1990-2002**, la recuperación económica (el PIB crece un 3%-4%) permite ciertas mejoras de las condiciones laborales, aunque persistiendo las principales tendencias desfavorables en términos de ingresos, calidad y estabilidad del empleo. Al crecer la oferta laboral (esencialmente por el incremento de la incorporación femenina), más que la demanda de empleo, el desempleo crece, y se eleva la precariedad de los nuevos empleos⁴.

Algunos de los principales rasgos del mercado de trabajo del período serían⁵:

- a. Se produce una modificación de la relación entre las fases de expansión del ciclo y la generación de empleo, es decir, **cambios en la capacidad de generación de empleo**, con la aparición de una asimetría entre el empleo y el ciclo económico, de manera que en los períodos expansivos el empleo crece menos que el producto, mientras que en los períodos recesivos, ocurre lo contrario, el empleo se contrae a un ritmo mayor que el producto, de manera que si en los años ochenta una reducción de un punto del desempleo exigía un crecimiento del producto de un 1%, en los noventa exige una tasa del 4%⁶. Se produce un cambio significativo en el umbral a partir del cual el incremento de la actividad conlleva una reducción de desempleo, de ahí la persistencia del desempleo pese a la recuperación del crecimiento económico.
- b. Paralelamente se generan **cambios en la estrategia empresarial**, especialmente en las grandes empresas, donde se produce una elevada flexibilidad frente al despido y la contratación, y **en los comportamientos de la oferta laboral**, ya que pese a la reducción de la presión demográfica, el incremento de la Población en Edad de Trabajar (PET) es inferior al de la Población Económicamente Activa (PEA)⁷, y la mayor permanencia en el sistema escolar, la oferta laboral se eleva por el incremento del número de mujeres, y en menor medida de jóvenes, que desean incorporarse al mercado de trabajo.
- c. Los **cambios en la distribución del empleo** siguen tendencias previas (como son la reducción del empleo agrario y el estancamiento del empleo industrial, con una terciarización creciente), pero también asistimos a una reducción importante del empleo público y del empleo privado en sectores productores de bienes transables. De cada 10 nuevos empleos en la década de los noventa, 9,5 son en el sector privado, y 8,3 en el sector servicios.
- d. Se origina el **deterioro del empleo en términos de calidad y estabilidad**, dado que 7 de cada 10 empleos creados durante el período, son en el sector informal. La escasa capacidad de generar empleo en el sector formal tiene que ver con factores citados anteriormente: reducción del empleo público y modernización empresarial (cuya competencia y especialización se da principalmente en sectores intensivos en capital respecto a fuerza de trabajo) incrementándose el

⁴ Durante el período la tasa de participación femenina se eleva del 46% al 56%, el desempleo pasa del 6,2% al 10,7% y el empleo asalariado cae del 71% al 67,5%.

⁵ Para un análisis pormenorizado del mercado de trabajo durante este período véase por ejemplo, OIT (2000), Alterbunrg et al (2001), CEPAL (2007b), CEPAL (2004a), CEPAL (2002a), CEPAL (2001) y Weller (2000a, 2000b y 1998a)

⁶ Si se pretendiese llegar a las tasas de desempleo de 1990, el crecimiento del PIB en los próximos años, 2007-2010 debería ser como mínimo del 4,5% de media (CEPAL, 2007b, p. 118).

⁷ Comprende a todas las personas, que teniendo la edad mínima especificada para cada país, cumplen los requisitos para ser incluidas en la categoría de personas con empleo o desempleadas OIT (2006).

trabajo asalariado no permanente (microempresas y sector servicios), y el empleo sin seguridad social⁸.

- e. Se produce el ***incremento significativo de la participación de mujeres, y jóvenes*** (sobre todo de los hogares de bajos ingresos), debido al mayor nivel educativo de la PEA y las nuevas posibilidades, aunque ambos colectivos siguen padeciendo altas tasas de desempleo y alta informalidad, con las consiguientes consecuencias de baja calidad de los empleos y los salarios⁹.

La recesión económica del ***período 1998-2002***, agudiza las tendencias negativas en términos de desempleo, informalidad y reducción de los salarios reales, mientras que durante el ***período 2003-2006***, de clara recuperación económica, se revierten estas tendencias negativas al reducirse el desempleo, generarse numeroso empleo (5,3 millones de nuevos puestos de trabajo, de los cuales el 75% son asalariados, y el 50% formales) y mejoran los salarios reales, aunque se mantienen las brechas respecto a sexo y edad. Una parte significativa de los nuevos empleos serán ocupados por los estratos de menores ingresos, resultando ser una de las variables que permiten una mejora significativa en la reducción de la pobreza.

Durante el período se mantendrán las tendencias de largo plazo ya reseñadas, tanto respecto a la oferta (con un incremento de la participación de mujeres, y una mayor permanencia de los jóvenes en el sistema educativo), como en la demanda de empleo, que aunque se sigue mostrando incapaz de absorber la fuerza de trabajo disponible (desocupados, nuevos entrantes, empleo precario), desarrolla una mejora en todos sus elementos¹⁰. Se da una reducción del desempleo durante cuatro años consecutivos (aunque la tasa sigue siendo superior al inicio de los noventa), y en relación al empleo femenino, asistimos a un incremento de la tasa de ocupación y una reducción de la tasa de desempleo femenino, y juvenil¹¹, aunque ambos colectivos siguen manteniendo tasas muy superiores a la media (1,5 veces las mujeres y entre 1,7 y 2,2 los jóvenes). Como se aprecia, el crecimiento alto y sostenido del quinquenio no sólo permite la recuperación económica, sino también una mejora de las condiciones laborales. (CEPAL, 2007b, pp. 31 y 113; OIT, 2006, pp. 13-14).

⁸ Durante la década crece el empleo asalariado a una media del 2,2% (en los ochenta se había reducido), siendo del 2,2% en el sector privado y el 0,7% en el sector público, mientras que el empleo por cuenta propia lo hace a una tasa promedio del 2,8% y el empleo en el servicio doméstico al 3,9% (CEPAL, 2007b, p. 115, Weller, 2000a).

⁹ El empleo femenino se concentra en el grupo de 25 a 49 años, con una escolaridad media de 10-12 años, y en sectores de actividad como comercio y servicios sociales y personales, perdiendo peso relativo el empleo en el servicio doméstico. Por su parte, los jóvenes, dadas las dificultades de inserción laboral, acceden en gran cantidad a empleos precarios con sueldos muy bajos (en 1999, el 44% del sueldo medio de los adultos) (CEPAL, 2007b, p. 115).

¹⁰ Según las definiciones de la OIT (2006), la *tasa de participación* sería el cociente de la PEA por la PET, la *tasa de ocupación* se obtiene al dividir el número de personas ocupadas por la PEA, mientras que la *tasa de paro*, abierto y urbano, reflejaría el número de parados en el total de la PEA.

¹¹ La generación de empleo ha elevado la tasa de ocupación por encima del crecimiento de la tasa de participación, lo que ha permitido reducir el desempleo durante todo el período (en 2006, la tasa de desempleo se sitúa en el 9%, siendo 17,5 millones los desocupados, nivel todavía superior al de 1990). Los mayores descenso se aprecian en los países donde el desempleo se había elevado significativamente (Venezuela, Honduras, Panamá, Argentina, Colombia, Perú), y mucho más modestamente en Ecuador, México o Chile.

Cuadro 1. AMERICA LATINA. Principales variables del mercado de trabajo, 1990-2005
(porcentajes)

Tasas cto anual	1990-2002			2002-2005			1990-2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Población total	2,4	2,4	2,3	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	2,3
PET	2,7	2,8	2,7	2,6	2,6	2,6	2,7	2,7	2,7
PEA	3,4	2,7	4,4	3,4	2,8	4,2	3,4	2,7	4,3
Ocupados	2,9	2,4	3,8	3,8	3,2	4,6	3,1	2,5	4,0
Asalariados	2,5	1,9	3,5	4,3	3,9	4,8	2,9	2,3	3,7

Tasas de	1990			2002			2005		
Participación	63,8	83,5	45,9	68,5	82,7	55,5	70,1	83,2	58,1
Ocupación	59,8	78,6	42,7	61,2	75,1	48,5	63,3	76,5	51,3
Desempleo	6,2	5,8	6,9	10,7	9,2	12,7	9,7	8,0	11,8
Tasa de asalarización	71,0	70,6	71,6	67,5	66,6	68,9	68,5	68,0	69,3
Cesantía asalariados	8,3	7,7	9,3	15,6	13,8	17,9	11,4	9,5	13,7
Cesantía no asalariados	4,0	4,1	3,7	8,1	7,9	8,2	5,6	5,4	5,8

Fuente: CEPAL (2007), p. 116 y 132

Transformaciones de la Fuerza de Trabajo

A la hora de explicar el comportamiento de la oferta laboral, pareciera que a largo plazo existe una fuerte correlación con el empleo, y se puede decir que en los últimos años, se mantienen sin quiebres significativos las tendencias de décadas anteriores, de manera que son los factores exógenos al mercado de trabajo los que inciden de forma importante en su evolución – sin verse afectada significativamente por los cambios en el modelo económico –, siendo los principales elementos que la caracterizan: las tendencias demográficas, la creciente incorporación femenina y la expansión de los sistemas educativos. Sin embargo, a corto plazo, la oferta laboral se ve fuertemente afectada tanto por las necesidades de los hogares – que deben incorporar más miembros a la actividad laboral para mantener un nivel de ingreso –, sobre todo, en los hogares pobres o empobrecidos, y por las oportunidades de trabajo que genera la coyuntura económica.

Las tendencias demográficas y su incidencia en la oferta laboral.

El impacto de la transición demográfica¹², definido a partir de la caída de la tasa de natalidad y la tasa global de fecundidad, en esta última etapa, y el escaso crecimiento vegetativo, aminora la presión de las décadas pasadas sobre el mercado de trabajo al reducirse el ritmo de crecimiento de la PET, que lleva a un incremento de la edad media y la experiencia laboral de la PEA (que crece a mayor ritmo que la PET en los últimos quince años), llegándose a producir un “envejecimiento relativo” de la misma.

El proceso fue como sigue, el ritmo de crecimiento demográfico llega a su máximo durante el quinquenio 1960/1965 con una tasa media anual del 2,9%, para

¹² Para un análisis de los fenómenos ligados a la transición demográfica latinoamericana véase CEPAL (2004b); Chackiel (2004) y CELADE-UNFPA (2005).

posteriormente descender significativamente hasta el 1,7% actual, condicionando de esta forma la evolución de la PET que adquiere su máxima expansión en la década de los setenta y ochenta (2,7% durante el quinquenio 1980/85), para posteriormente descender a niveles de 1,7% de media anual. En consecuencia, el crecimiento de la PEA experimenta un crecimiento record en los setenta (con una tasa media anual del 3,8%), para posteriormente comenzar a reducirse a partir de los ochenta (2,9%), y los noventa (2,5%), siendo su reducción inferior a la previsible al verse influida por factores demográficos (migraciones, urbanización), y sobre todo, por la evolución de la participación femenina y la dinámica de los sistemas educativos (extensión de la escolaridad media). Así, si hasta la década de los setenta el crecimiento de la PEA se explican fundamentalmente por el incremento de la PET, a partir de entonces, estos incrementos son determinados por el aumento significativo de la tasa general de participación femenina (en los noventa, se produce un incremento de tres puntos en esta tasa, superando de media regional el 40%).

Por otro lado, dada la acentuada tendencia urbanizadora (en el 2005, el 75% de la población reside en áreas urbanas), el crecimiento fundamental de la oferta laboral se encuentra en estas áreas, y así de los 44 millones que se incrementa la PEA en los años noventa, el 93% reside en áreas urbanas (Weller, 2000a, pp. 44 y ss).

La participación laboral: la creciente inserción femenina.

Durante las últimas décadas se mantiene la incorporación creciente de la mano de obra femenina al mercado de trabajo (tendencia consolidada, junto a la ligera retracción de la participación masculina), de manera que la tasa de participación se eleva del 45,9% en 1990, al 55,5% en 2002, y el 58,1% en 2005, sobre todo, en las edades intermedias (25 a 54 años), convirtiéndose en la principal responsable del crecimiento de la PEA.

Históricamente, este fenómeno está ligado al intenso proceso de transformación productiva y urbanización que ha experimentado la región en las últimas seis décadas, que es cuando se produce la incorporación de la mujer al mercado laboral. Se evidencia una primera etapa de reducción de la participación (años cincuenta y sesenta), debido a las menores posibilidades de empleo en el agro y mundo urbano, por la fuerte división del trabajo por sexo existen en esos momentos. Una nueva etapa comienza en los setenta, caracterizada por la constante y creciente incorporación laboral femenina debido a las mayores posibilidades del mundo urbano (en las actividades manufactureras y de servicios). Durante las décadas de los ochenta y noventa persiste la tendencia alcista, siendo escasa la incidencia de las reformas y las mejoras macroeconómicas en el proceso, aunque se ve favorecida por nuevas actividades (como la maquila o la agricultura de exportación), el mayor grado de escolaridad (las niñas acaban en mayor proporción los ciclos primarios y secundario), y la menor división sexual del trabajo (al acceder en mayor proporción a viejos o nuevos empleos). Para el período 2003/2005 se produce un incremento anual de 2,8 millones de mujeres al mercado laboral (fue de 2 millones durante el período 1990-2002), a pesar de la permanencia más prolongada de los y las jóvenes en el sistema educativo.

Actualmente, las causas que explican esta persistente incorporación de las mujeres al mundo laboral se debe a una combinación de factores, como son: los mayores niveles educativos (que permiten una mayor permanencia en el mercado de trabajo), los mejores medios de planificación familiar y la caída de la fertilidad, las mayores posibilidades de empleos de unas economías terciarizadas y las nuevas formas de

contratación (jornadas flexibles o parciales), así como las nuevas expectativas personales que permite la vida productiva. No obstante, hay que señalar que esta mayor incorporación de la mujer también tiene que ver con la necesidad de complementar los ingresos del hogar (esencialmente en hogares con desempleo o empobrecidos), o el hecho de ser jefas de hogar en hogares monoparentales.

Sin embargo, y pese al importante incremento de la participación laboral femenina, ésta sigue siendo de media para la región, de 25 puntos por debajo de la masculina, y resulta muy heterogénea según países, ya que para 2006, en Chile apenas alcanza el 38,2% (la más baja de la región), mientras que en Barbados se eleva al 62,5% (la más alta).

Como se verá posteriormente, este incremento de la tasa de participación (y de ocupación) femenina, es compatible con la persistencia de una profunda desventaja respecto a los hombres, no sólo respecto a la tasa de desempleo (generalmente 1,5 veces superior) o el cobro de menores salarios (por igual trabajo y cualificación), sino también por las diferencias apreciables en términos de acceso a empleos según el grupo de ocupación, categoría, estructura sectorial, nivel de ingresos, etc. Las causas de estas diferencias de género, tienen un carácter estructural y se derivan no sólo de comportamientos sociales, sino también de la propia estructura productiva y de las actuaciones privadas (empleadores, trabajadores, etc), por ello resulta de gran interés ciertos programas llevados a cabo en los últimos años en algunos países con el objetivo de reducir dicha disparidad, como son, por ejemplo el programa de Jefas y Jefes de Hogares Desocupados en la Argentina o el programa Projovent en Perú, pese a sus deficiencias y dificultades evidentes (CEPAL, 2007b, pp. 118-120; OIT, 2006, pp. 33-35).

La mayor incorporación de la mujer al mundo laboral, junto al importante volumen de remesas de los emigrantes serán dos factores fundamentales que expliquen la reducción de los niveles de pobreza, en los últimos años, esencialmente en los hogares más vulnerables.

En cuanto a la participación laboral de los *jóvenes*, que suponen 43,7 millones dentro de la PEA, se puede afirmar que a pesar de las mayores posibilidades de empleo en los últimos años, debido al dinamismo económico, se siguen produciendo altas tasas de desempleo¹³. Existen, por lo tanto, graves dificultades de inserción laboral para los jóvenes, debido a una combinación de factores: como son, la baja formación y/o experiencia laboral, la escasa información sobre las posibilidades de empleo o la carencia de redes sociales que faciliten dicha inserción, sobre todo, en los jóvenes de hogares pobres. Por otro lado, el porcentaje de jóvenes que ni estudian ni trabajan se ha elevando significativamente, con la consiguiente problemática asociada a la marginalidad y la conflictividad creciente (OIT, 2006, pp. 38-40).

La calificación de la fuerza de trabajo.

Durante los últimos años se produce un marcado ascenso de los años de escolaridad de la PEA, ya que las nuevas cohortes que se insertan en el mercado laboral aportan más años de educación formal, mientras que los trabajadores que salen de él (jubilados), poseen un número reducido de años de estudio (y en muchos casos son

¹³ En general resultan entre 1,7 y 2,2 veces superior a la media nacional, llegando en algunos países a representar una parte significativa del total de desempleados, así en Venezuela son el 35%, en Perú el 43% o en Brasil el 46%.

analfabetos¹⁴). El avance en los años de escolarización es generalizado para todos los países, aunque crece más en aquellos que tenían resultados más desfavorables (como Brasil, México o Centroamérica), aunque persisten diferencias importantes, no sólo a nivel de países, sino también de ramas o sectores productivos¹⁵.

Este incremento de la educación formal y la experiencia laboral que se evidencia, mejora la formación de los recursos humanos de la región, lo cual resultaría ser un factor de enorme importancia para el desarrollo económico y la transformación productiva, si existe una correspondencia con una demanda laboral creciente de este tipo de empleo, más calificado. No obstante, hay que tener en cuenta que paralelamente la propia reestructuración productiva ha ido unida a una fuerte destrucción de puestos de trabajo, desvalorizando ciertas experiencia laborales, y también es posible que el sistema educativo, a pesar de las mejoras acaecidas en cuanto a años de escolaridad de la fuerza laboral, no responda a “las exigencias” de un mercado de trabajo heterogéneo y segmentado, como se verá a continuación. Por otro lado, y según se verá posteriormente, también se ha producido una devaluación de las “credenciales educativas” a la hora de acceder al empleo, debido al estancamiento de la demanda del empleo formal y las exigencias al acceso a los empleos de calidad, que cada vez han estado más vinculados a la finalización del ciclo superior.

Demanda de empleo

Como se expresa anteriormente, mientras a largo plazo la evolución del empleo agregado viene determinado por la oferta laboral, a corto plazo, el factor determinante es la evolución económica y sus cambios. Y aunque a largo plazo, pareciera no apreciarse quiebras significativas en la capacidad (intensidad) de generación de empleo de la economía, a corto plazo se aprecia que, durante los años noventa, se redujo el nivel de generación de empleo asalariado frente a lo que fue el período 1950/1980, donde el incremento de este tipo de empleo fue mayor que el aumento del empleo total.

A la hora de analizar las causas que expliquen la débil generación de empleo actual se señala el escaso crecimiento económico y la menor intensidad en el uso de la mano de obra del proceso productivo como los factores más influyentes. Y aunque, según Weller (2004a, pp. 17-18) “no es posible hablar de una estrategia de crecimiento económico sin empleo (jobless growth)”, es indudable que las reformas generaron efectos contradictorios respecto al empleo, favoreciendo el crecimiento económico, y con ello al empleo, si bien al mismo tiempo también destruyeron empleo e incidieron en

¹⁴ La reducción del analfabetismo ha sido significativa entre la población trabajadora, aunque siga siendo alta todavía en ciertos países, el 20,6% en Bolivia, el 18,9% en Brasil, el 13,3% en Colombia, el 12,4% en México o el 12,8% en Perú. Un análisis de la evolución educativa y su relación con el mercado de trabajo lo encontramos en Carlson (2002), CEPAL (2002a y 2004c), CEPAL-OREALC (1992) y Hopenhayn y Ottone (2000)

¹⁵ Según SITEAL (2006, p. 46 y ss), la escolaridad media de la PEA (de 25 años y más) de la región (sobre un estudio realizado para un conjunto de 12 países), es de 7 años (7,8 en el área urbana, y tan sólo 3,6 en la rural), de los cuales el 40% tenían la primaria incompleta y un 28% tenían estudios de secundaria y más. No obstante, los años de escolarización media varía mucho por grupos de países, así mientras Argentina y Chile tienen una media de 9,6 años, países como Brasil, Guatemala, Honduras o Nicaragua no superan los 5,8 años, dándose en todos ellos diferencias apreciables entre la escolaridad de la PEA urbana y rural.

la menor intensidad laboral a partir de una menor elasticidad empleo del producto en la dinámica del crecimiento económico¹⁶.

La persistencia del desempleo urbano, su evolución y características.

Como se expone anteriormente, durante la década de los noventa se aprecia un incremento constante del desempleo a pesar de la recuperación económica, lo que pareciera evidenciar un cambio en el umbral a partir del cual el incremento de la actividad reduce el desempleo, exigiendo tasas superiores a las obtenidas durante el éste período.

La tasa de desempleo se elevó del 6,2% en 1990 al 10,4% en 2000, para pasar a un record de 10,8% en 2002, y comenzar a descender lentamente hasta el 9,4% en 2006. Este proceso caracterizó el comportamiento de la mayoría de países de la región, aunque con significativas diferencias, así los mayores incrementos del desempleo (y posteriormente, las mayores reducciones) las encontramos en Argentina, Colombia y Venezuela, siendo el crecimiento menor en Brasil, Chile o Perú, mientras que México y algunos países centroamericanos y caribeños mantuvieron tasas de desempleo bajas, y en reducción¹⁷.

Durante la década de los noventa el desempleo se eleva significativamente, 18 millones de personas, afectando más a mujeres - el 50% del nuevo desempleo -, jóvenes y los estratos de menores ingresos. También se eleva el tiempo de permanencia en el desempleo (de 4,4 a 5,3 meses de media, con diferencias importantes según calificación), y hay evidencias de que quienes lograr reincorporarse al empleo, lo hacen con una reducción de salarios (entre un 23% y 34%), respecto al empleo anterior.

La reducción del desempleo que se produce en el último período, 2003-2005, resulta significativo no sólo por la bajada de la tasa de desempleo¹⁸, sino también por el incremento importante del empleo asalariado, y sobre todo, por la posibilidad de reincorporar asalariados que habían perdido el empleo. Destacable resulta la acentuada reducción del desempleo en los estratos de menores ingresos, en los jóvenes (en todos los tramos de edad) y las mujeres (aunque descienden menos que los hombres, y continúan siendo más altas), que son los grupos más vulnerables.

¹⁶ Durante el período 1990/2002 mientras la PET crece al 2,7% de media anual, y la PEA lo hace al 3,4%, el empleo asalariado sólo lo hace al 2,5%, lo que lleva a una reducción significativa de la proporción del empleo asalariado en el empleo total (del 71% en 1990 y del 67,5% en 2002) y se eleva el desempleo llegando a cifras récords en 2002 con una tasa del 10,8% (en 1991 era del 5,7%). Posteriormente durante el período 2002/2005 se eleva la generación de empleo asalariado a una tasa media anual del 4,3%, recuperándose el empleo asalariado a niveles anteriores a la crisis de finales de los noventa (68,5%), y se reduce la tasa de desempleo al 9,4% (CEPAL, 2007).

¹⁷ Por ejemplo, en Argentina, la tasa de desempleo abierto urbano se elevó del 6,5% en 1991 al 17% en 1999, para llegar al "record" del 20% en 2002, y comenzar luego a descender hasta el 0% en 2006. Por su parte Colombia eleva su tasa de desempleo del 10% en 1991 al 19% en 1999, para llegar al 0% en 2006. Venezuela comienza la década de los noventa con una alta tasa de desempleo, el 11%, reduciéndose progresivamente después, para subir drásticamente a comienzos del siglo, con un 18% en 2003, y después reducirse al 0% en 2006. Por el contrario, México ha mantenido durante todo el período una tasa baja estable (salvo tras la crisis de 1994, llegando al 6,2% en 1995), y niveles del 2% - 4% a partir del nuevo siglo (Ruesga y Fujii, 2006, p. 6).

¹⁸ Resultó ser de entre 4 y 7 puntos en algunos países: Argentina, Uruguay, Venezuela, Colombia y Panamá, lo que permite elevar el empleo asalariado, que pasa del 71% en 1990 al 67,5% en 2002 y el 68,5% en 2005), reduciendo la tasa de cesantía del 15,6% al 14%, siendo en buena medida hogares de los estratos mas pobres, que ven disminuir su tasa de paro del 43% al 29% (CEPAL, 2007b, p. 117-118; Ruesga y Fujii, 2006, p. 6).

Cuadro 2. AMERICA LATINA. Desempleo: evolución y características

	TOTAL		Países que reducen más	
	2002	2005	2002	2005
Desempleo				
<i>Total</i>	10,8	9,7	17,3	12,1
<i>Hombres</i>	9,4	8,0	15,7	10,3
<i>Mujeres</i>	12,8	11,8	19,4	14,4
Grupo de edades				
<i>15-24 años</i>	20,0	19,7	31,3	24,3
<i>25-29</i>	14,7	12,6	18,5	14,2
<i>30-34</i>	8,4	7,3	13,9	10,0
<i>35-39</i>	7,3	6,2	12,4	8,2
<i>40-44</i>	6,7	5,4	12,3	7,3
<i>45-49</i>	6,2	5,2	10,7	7,2
<i>50-54</i>	6,2	4,9	10,7	7,0
<i>55-59</i>	6,7	5,1	12,2	7,8
<i>60-64</i>	7,1	4,9	12,1	7,3
Según deciles ingreso hogares				
<i>decil I</i>	27,4	22,8	42,7	28,9
<i>decil I a IV</i>	16,8	14,9	27,4	19,1
<i>decil V a VII</i>	9,4	8,3	15,3	10,5
<i>decil VIII a IX</i>	7,0	6,2	10,2	7,6
<i>decil X</i>	5,0	4,6	7,5	5,7

Fuente: CEPAL, 2007, p. 119

PEA ocupada y productividad del trabajo¹⁹.

La evolución del empleo y la productividad laboral mantiene una fuerte relación, aunque con significados y dimensiones cambiantes. Así, si el empleo se había elevado a tasas importantes acompañadas por una mejora significativa de la productividad laboral durante el período expansivo de 1950-1980²⁰, la crisis de los ochenta vino a quebrar esta trayectoria, caracterizándose estas variables durante dicho período por un comportamiento negativo, y si el empleo decae en su ritmo de crecimiento, la productividad laboral se muestra negativa. A partir de la recuperación económica de los noventa, que va unida a un modesto crecimiento del empleo, el comportamiento de la productividad laboral es menos homogéneo, y varía según los sectores productivos, así mientras se eleva en la agricultura y la industria (que se caracterizan por una escasa capacidad de generar empleo), sin embargo en el sector servicios (líder en la creación de empleo), la productividad laboral se mantiene estancada (durante el período 1990-1998

¹⁹ La *productividad del trabajo* entendida como los incrementos (o descensos) del producto medio por trabajador, calculado a partir de las series de tasas de crecimiento del PIB de los países, y de las tasas de crecimiento de la ocupación total.

²⁰ La productividad laboral se había elevado a una tasa media del 3,1% en los cincuenta, del 3,4% en los sesenta y el 2,1% en los setenta, debido esencialmente al incremento considerable de la productividad laboral de los sectores agrícola (entre el 2,2% y el 3%) e industrial (entre el 1,4% y el 3%), ya que la productividad de los servicios fue bastante inferior (en torno al 1,5%). Sin embargo, en la década de los ochenta se torna negativa (-1,7%), como consecuencia de la fuerte caída de la productividad laboral en la industria -1,9%, y los servicios -2,6%, ya que la agricultura siguió teniendo tasas positivas (1,5%), aunque menores. Véase Katz (1999).

se eleva apenas un 0,2%). En 2004, la productividad laboral es similar a la de 1980, lo que estaría evidenciando que durante los últimos quince años el crecimiento no consiguió superar la caída de la década de los ochenta²¹. Dada la estrecha relación entre los incrementos de productividad, la competitividad de las empresas, los niveles salariales y las posibilidades de bienestar, es indudable que un comportamiento tan poco satisfactorio de esta variable, pareciera limitar de forma importante no sólo las posibilidades económicas de las empresas, sino sobre todo, las posibilidades de mejora de los niveles de vida de la población.

Por otro lado, la visión estrechamente sesgada que asumen las reformas laborales que mayoritariamente se implantan en la región (como se verá a continuación), persiguen los incrementos de productividad (y se supone que la competitividad), sobre la base de la reducción de los costes laborales (salarios, despidos, contrataciones, prestaciones), es decir, una mayor explotación de la fuerza de trabajo, más que sobre la innovación, la capacitación de la fuerza laboral y la mayor eficacia en la organización empresarial, lo cual incide negativamente en la marcha de la propia productividad.

Dinámica del empleo urbano asalariado.

El empleo urbano se eleva a casi 150 millones de personas, de los cuales 103 millones son empleos asalariados, y 47 millones empleadores (el 4%) y trabajadores independientes. Si en los años noventa, asistimos a una reducción relativa del empleo asalariado, en el período expansivo de 2003-2006 se produce una recuperación del mismo, que representa el 68,5% del total del empleo urbano (en 2005) gracias al alto ritmo de crecimiento 4,3%, superior al crecimiento de la PEA, 3,4%, para el mismo período.

Dentro del empleo asalariado, se produce una reducción del empleo de baja productividad (que pasa del 40% al 36%), aunque sigue siendo muy alto en algunos países (Bolivia el 65%, Paraguay el 57%, Honduras el 55% o Guatemala y Nicaragua con el 53%), y caída del empleo público (del 25% del total del empleo asalariado en 1990 al 20% en 2005), ya que apenas aporta el 11% de los nuevos empleos durante el período.

Otra cuestión, como se verá a continuación, es la calidad de los nuevos empleos urbanos asalariados, que en una buena proporción son precarios, a pesar de la reducción de la proporción de empleos informales en el total de nuevos empleos²², y aunque dos de cada tres asalariados se encuentran afiliados a la seguridad social en 2005 (lo que supone cuatro puntos menos que el nivel de 1990), buena parte de los nuevos contratos no implican la obligación de cotizar, y por lo tanto, dado el bajo nivel salarial de numerosos asalariados formales e informales, es de suponer que el número de aportes efectivos sea mucho más reducido que estos datos (CEPAL, 2007b, pp. 123-125).

Estructura del empleo

En referencia al empleo asalariado urbano interesa explicar la estructura del nuevo empleo, ya que las transformaciones económicas ocurridas en las últimas décadas han

²¹ La OIT (2004) evalúa la productividad laboral en 10.500 dólares, frente a los 40.000-50.000 de los países más desarrollados como EEUU, Japón o Europa.

²² Aunque sólo el 50% del total de nuevos empleos son considerados informales (en los noventa fue el 70%), y sólo uno de cada 8 contratos será indefinido.

asentado tendencias (terciarización, informalidad) y generado fenómenos novedosos (empleo calificado), que han consolidado y proporcionado nuevas formas a la persistente heterogeneidad (y segmentación) del mercado de trabajo latinoamericano. Las reformas y transformaciones de las décadas de los ochenta y noventa afectaron de forma desigual a las diferentes ramas y actividades, existiendo ganadores y perdedores en términos de generación de empleo.

Principales cambios sectoriales del empleo: la terciarización creciente.

El análisis sectorial del empleo creado durante el período 1990-2005 expresa claramente la reducción de la intensidad laboral del crecimiento económico, y así, en contraste con las expectativas teóricas (visión neoclásica) los grandes sectores productores de bienes transables muestran una débil capacidad de generación de empleo (si bien obtienen un incremento significativo de la productividad laboral), mientras que los productores de bienes no transables, experimentaron una mayor capacidad de generación de empleo, aunque una parte significativa del mismo será en actividades de muy baja productividad²³.

Tanto el sector primario como la industria experimentan un intenso proceso modernizador, que en contra de lo esperado resultó ser ahorrador en mano de obra, aunque con importantes incrementos de la productividad laboral, y con diferencias importantes según países y/o modelos de especialización, evidenciando mayores posibilidades en el modelo del norte (México y Centroamérica) que en el del sur (Sudamérica)²⁴

En la ***agricultura***, las reformas dinamizaron ciertos rubros, especialmente exportadores, que experimentaron profundos procesos de modernización, que permitieron elevar la producción, exportaciones y productividad, mientras que las producciones cuyo destino es el mercado interno tuvieron graves problemas con la competencia internacional, en mercados muy abiertos. El saldo neto del sector fue un crecimiento de la producción muy modesta, y una reducción del empleo.

En cuanto a la ***manufactura*** los aspectos más sobresaliente podrían ser:

- a) Pareciera no mostrar ventajas comparativas en producciones intensivas en mano de obra poco calificada (frente a lo esperado por la ortodoxia), produciéndose una reducción de estos rubros productivos dentro de la estructura industrial, y con ello, una reducción del empleo. El crecimiento de la producción industrial fue semejante al PIB total (3,1% frente a 3,5% durante los noventa), mientras que la tasa de crecimiento del empleo industrial (1,2%), es inferior a la del total del empleo.
- b) Intensos procesos de reestructuración empresarial, que generaron mayoritariamente recortes de personal, e incrementos de la productividad laboral, sobre todo en las grandes y medianas empresas, aunque algunas

²³ Véase Weller (2000a y 1998a), Alterbunrg (2001), Driven (1997)

²⁴ Durante cierto tiempo, la literatura cepalina insistió en la idea de “dos modelos de mercado de trabajo” en la región atendiendo a la capacidad de generación de empleo, uno exitoso en el Norte (México, Centroamérica y algunos países del Caribe), que gracias a la estrategia maquiladora estarían garantizando altos niveles de empleo (y por lo tanto, bajas tasas de desempleo e informalidad), y en el sector manufacturero (aunque poco se insistiera en la “calidad” de dicho empleo, y la evolución de sus salarios), frente al mercado de trabajo de Sudamérica, caracterizado por la escasa capacidad de generación de empleo (y en consecuencia altas tasas de desempleo e informalidad), aunque la calidad de los empleos y la evolución de salarios y remuneraciones fueran muy parejos.

pequeñas también se vieron favorecidas por un entorno más favorable. Se incrementa la brecha tecnológica, de productividad, salarial y de calidad del empleo entre las grandes y medianas empresas modernizadas, y la mayoría del gran universo de pequeñas y microempresas.

- c) Diferencias acusadas entre el modelo maquilador del norte, con un fácil acceso al mercado de EEUU a partir de acuerdos comerciales y ventajas de cercanía importantes, con un uso intensivo de mano de obra (aunque a costa de un menor componente tecnológico y limitada capacidad de generación de valor añadido, bajas productividades laborales y salarios bajos), y el modelo del sur, basado en la transformación de recursos humanos y modelos tecnológicos ahorradores de mano de obra e intensidad de capital (únicos sectores de bienes transables dinámicos y que permiten la especialización).

Será entonces el *sector terciario* el que concentre la mayor parte del empleo que se crea durante el período (el 72,3% del nuevo empleo en 2005), elevando su participación relativa en el empleo total (49% en 1990 al 55% en 1997), con diferencias importantes según países (México el 80,1%, Honduras el 64%). Durante el período 2000/2005 de cada diez empleos nuevos creados, nueve serán en el sector privado, y 8 en el sector terciario.

Las ramas con mayor crecimiento del empleo en el período 2000/2005 fueron los servicios comunales, sociales y personales (el 33,5% del total), comercio (25,3%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (6,6%) y servicios financieros (4,7%), siendo en buena medida un empleo dirigido a las mujeres (que casi duplica a los hombres), con una alta concentración en las dos primeras actividades.

Así, mientras ciertos sectores o ramas del sector terciario se ven favorecidas por las transformaciones económicas y las condiciones macroeconómicas más favorables, así como un mayor uso de tecnología y localización de la IDE, lo que genera más y mejores empleos (sector financiero, seguros, servicios a empresas, transportes y comunicaciones, etc.), otras ramas de servicios (servicios personales, comercio) se convierten en un refugio de la informalidad (microempresas, trabajo por cuenta propia, trabajo no asalariado).

Cuadro 3. AMERICA LATINA. Empleo urbano según rama de actividad económica y sexo, 1995-2005

Porcentajes	1995			2000			2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Agricultura, pesca y minas	6,0	7,8	3,3	5,2	7,0	2,6	5,6	7,5	2,8
Electricidad, gas y agua	0,9	1,2	0,5	0,8	1,1	0,3	1,9	3,0	0,4
Industria manufacturera	17,0	19,3	13,4	16,5	18,7	13,4	16,1	17,7	13,8
Construcción	6,8	10,8	0,6	6,8	11,1	0,6	5,9	9,8	0,5
Comercio	23,9	22,2	26,4	24,2	22,1	27,3	25,3	24,2	26,9
Transporte, almac y comunicaciones	5,8	8,6	1,5	6,2	9,3	1,7	6,6	9,8	2,1
Establecimientos financieros	4,0	4,1	3,9	3,9	4,0	3,8	4,7	5,0	4,3
Serv comunales, sociales y personales	35,2	25,7	50,4	36,0	26,4	50,2	33,5	22,3	48,9
Actividades no especificadas	0,4	0,5	0,2	0,3	0,5	0,2	0,5	0,6	0,3

Fuente: OIT. *Panorama laboral, 2006*

El incremento del empleo terciario agudiza la polarización del empleo, debido a un importante (aunque minoritario) empleo de calidad, cualificado, y un abundante empleo informal (mayoritario), de baja calidad, y como consecuencia de ello, la productividad laboral media del sector no aumentó.

La estructura sectorial del empleo refleja claramente la baja intensidad de la generación de empleo del aparato productivo, al generar un relativo escaso empleo de calidad y alta calificación (*upgrading*) en las grandes y medianas empresas del sector privado y el empleo público, compatible con el abundante empleo de baja calidad en sectores de baja productividad.

La constante y creciente segmentación del empleo.

La modernización productiva y la reestructuración sectorial generan un sesgo hacia la demanda de empleo cualificado, aunque mayoritariamente se crean nuevos empleos en la informalidad, generalmente de bajo nivel de calificación, reforzando la heterogeneidad estructural ocupacional e incrementándose las diferencias salariales y las condiciones laborales en ambos segmentos. En este contexto, se va consolidando progresivamente una tendencia a la ***precarización del trabajo asalariado***, en cuanto a las condiciones contractuales y la previsión social.

La transformación de la estructura sectorial consolida diferentes procesos de heterogeneización, incrementando la fragmentación del mercado de trabajo en dos segmentos, según las características educativas de la fuerza de trabajo, que fuerza un ensanchamiento de la brecha salarial según nivel de educación y ocupación, viéndose escasamente favorecidos los menos calificados de los aumentos salariales en las coyunturas favorables.

Como vemos, la heterogeneización del mercado de trabajo tiene diferentes dimensiones:

- a. La generación de empleo en polos opuestos de la estructura laboral: *upgrading*, con una demanda creciente (aunque minoritaria) del empleo de calidad, frente a una concentración de nuevo empleo en sectores informales²⁵.
- b. La ampliación de la brecha de la productividad media laboral y salarial, según consideremos empresas grandes y medianas o pequeñas y microempresas.
- c. Dentro del empleo formal, también se van consolidando una heterogeneidad en el interior de las grandes y medianas empresas, según salarios (diferencias en función del nivel de calificación) y según condiciones laborales (estabilidad, formas de contratación, protección social), “informalizándose” una parte del sector y el empleo formal.
- d. Dentro del empleo informal (esencialmente microempresas y trabajadores por cuenta propia), también se evidencian segmentos pequeños de *upgrading*, en la medida que la “nueva competencia” en ciertas ramas o actividades no exigen grandes dimensiones empresariales y empleos.

²⁵ El ***empleo informal urbano***, también denominado a veces como desempleo oculto, se caracteriza por la baja productividad, bajos salarios, y una alta precariedad por su carácter inestable y su falta de previsión social, comprendiendo a los trabajadores de las microempresas (menos de 5 trabajadores), el empleo doméstico, el trabajo por cuenta propia no calificado y los trabajadores familiares no remunerados (OIT, 2006).

Esta polarización de la estructura ocupacional y el surgimiento de la heterogeneidad interna de los segmentos, en modo alguno significa consolidar una dualidad, debido a la fuerte interrelación existente entre los segmentos del mercado de trabajo a partir de los vínculos productivos y laborales entre el sector formal e informal, así como la propia informalización del empleo formal o el surgimiento de empleo de calidad, en parte del sector informal²⁶.

Cuadro 4. AMERICA LATINA. Distribución de Ocupados y Asalariados urbanos (a), según productividad de sectores

Porcentajes	1990	2002	2005
Total Ocupados en			
<i>S.p. de media y alta productividad</i>	58,9	59,6	62,6
<i>S.p. de baja productividad</i>	41,1	40,4	37,4
Total Asalariados en			
<i>S.p. de media y alta productividad</i>	78,2	80,5	83,4
<i>S.p. de baja productividad</i>	21,8	19,5	16,6
Asalariados			
<i>Sector público</i>	24,3	20,6	20,0
<i>Sector privado</i>	75,7	79,4	80,0
Mujeres como % de			
<i>Total asalariados</i>	37,3	41,7	42,2
<i>Sectores baja productividad</i>	47,3	60,3	62,2
<i>Sector público</i>	43,1	50,7	51,5
<i>Sector privado</i>	37,6	39,8	39,6

Fuente: CEPAL, 2007b, p. 133-134

(a) - Ocupados urbanos (15 a 64 años) que declaran ingresos laborales

Una nueva definición del empleo informal (propuesta en la XVII Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo-CIET), que lo define como la suma del empleo informal más la informalidad presente en el sector formal, elevaría la informalidad media de la región al 60% (OIT, 2006, p. 14)

Según Tokman (2007, p. 26 y ss), el empleo informal se habría elevado del 47,5% en 1990 al 50,3% del total de los ocupados no agrícolas en 2005, correspondiendo un 27,8% a los trabajadores por cuenta propia, el 16,7% a los trabajadores de las microempresas, el 5,8% a los trabajadores del servicio doméstico, y un 3,6% a empleadores, habiéndose elevado durante este período todas las componentes en mayor o menor grado. Para 2005, la informalidad es significativamente mayor para la mayoría de los países andinos y centroamericanos, con un promedio del 61% (con el

²⁶ Durante la década de los noventa se produce un incremento significativo del empleo informal, al pasar del 46% en 1990 al 50% en 2002 (debido fundamentalmente al nuevo empleo, 7 de cada 10), mientras que a partir de 2003 se evidencia un menor dinamismo de la informalidad (5 de cada 10 nuevos empleos), lo que significa llegar a 2006 con un total de ocupados urbanos en el sector formal del 51,5%, y un 48,5% en el sector informal (el 46,3% de estos ocupados urbanos son hombres, y el 51,4% son mujeres). La dimensión de la informalidad es muy desigual por países, así mientras en Bolivia el empleo informal representa el 76,7% del los ocupados urbanos, en Paraguay, Nicaragua, Ecuador, El Salvador, Colombia o Perú, éste supera el 60% y en Chile representa “sólo” el 39%. Véase Mezzera (1992), OIT (1999), Rosenbluth (1994), Tokman (2001), Cimoli, Primi y Pugno (2006)

71% en Bolivia y el 55% en El Salvador), siendo bastante inferior en el cono sur (en Chile sólo el 32%).

El grado de informalidad está fuertemente relacionado con el nivel de ingreso por habitante de los países (o su grado de desarrollo) y los niveles de desigualdad social, generando una percepción de inseguridad profunda.

Interpretaciones del papel de la informalidad laboral

Un tema de gran interés, para el que existen diversas interpretaciones es intentar explicar ***el papel que la informalidad laboral ocupa dentro del ciclo económico***. Desde un punto de vista teórico generalmente se ha mantenido que la informalidad juega un papel anticíclico (ejército de reserva), elevándose en periodos recesivos y reduciéndose en tiempos de expansión. Ahora bien, la evidencia empírica no es tan clara, sobre todo, si tenemos en cuenta lo acontecido en América Latina durante el período 1990-2006, donde pareciera que el crecimiento constante de la informalidad estuviera al margen de las oscilaciones cíclicas de la producción, y junto al aumento del desempleo, estarían expresando claramente el marcado deterioro de las condiciones laborales.

Tampoco la relación entre desempleo e informalidad se comporta como cabría esperar desde la lógica convencional económica, ya que sería de esperar también un comportamiento anticíclico, y la evidencia empírica de este período nos muestra un crecimiento de ambas variables, en distintas coyunturas (sobre todo durante el período 1990-2002). Pareciera que ambos fenómenos se refuerzan para propiciar el ajuste en fases recesivas del ciclo poniendo de manifiesto la incapacidad del modelo de crecimiento económico para generar suficiente empleo.

El período 2003-2006, mucho más favorable en términos de crecimiento económico y de empleo, va acompañado con una reducción importante del desempleo, y una mejora de los salarios (mínimos e industriales reales), pero no obstante, todavía se mantienen tasas de desempleo altas, persisten niveles muy altos de informalidad en la mayoría de países (48,5% de media), y existe una baja protección social del trabajo.

A la hora de intentar explicar el comportamiento del empleo informal en el ciclo económico hay que tener en cuenta (Ruesga y Fujii, 2006, p. 12) otros factores como son: el rol de las instituciones de cada país en el proceso de ajuste del mercado de trabajo a las condiciones del ciclo económico, y sobre todo, los cambios que acontecen en la composición del empleo informal, dados los diferentes sectores que componen dicho sector informal, según Portes (1994 y 1989): *supervivencia*, *independiente*, *subordinado*, se ven afectados de forma distinta según el ciclo, sin que varíe la tendencia global del empleo formal en su totalidad. Así, mientras que durante la etapa expansiva e industrializadora ISI, el sector “*subordinado*” jugó un papel destacado aportando flexibilidad y contribuyendo a la reducción de los costes laborales en las empresas formales, y en los ochenta, este mismo sector fue la vía por la que se produjo el ajuste laboral, sin embargo, en los años noventa, el incremento del empleo informal estaría jugando más una función anticíclica, que se reflejaría en el incremento de la economía informal de “*subsistencia*”. Dado el alto grado de heterogeneidad del sector y el empleo informal, es difícil, a priori, saber el efecto del comportamiento cíclico, ya que si bien las actividades de *subsistencia* probablemente jueguen un papel contracíclico (como un regulador macroeconómico), el sector *independiente* probablemente tenga un comportamiento procíclico, mientras que el sector *subordinado* actúa en ambos sentidos, ya que se comporta como contracíclico si las empresas acuden a la subcontratación y al *outsourang* en la etapa recesiva, pero será procíclico si se reducen junto al sector formal (Ruesta y Fujii, 2006, p. 14).

En el fondo, el mantenimiento alto del porcentaje de empleo informal, y el hecho de que se haya mantenido rígido a pesar del importante crecimiento del período 2003-2006, parece evidenciar que el crecimiento del producto no logra generar suficiente empleo formal (más productivo, mejores remuneraciones, mayor protección social), para reducir drásticamente la tasa de desempleo, absorber a los nuevos demandantes de trabajo (PET) y reducir el empleo informal.

Todo ello tiene bastante que ver, como se expone a continuación, con el hecho de que las reformas laborales llevadas a cabo desde la década de los noventa, condujeron a una mayor precariedad laboral, que se expresa (entre otros signos) por una

alta proporción de empleo informal (tanto dentro del sector formal como en el informal), como lo demuestra la alta proporción de empleo informal asalariado como componente del total del empleo informal (el 52%), y representando también (fenómeno novedoso y/o actualmente destacable), el 25% del total del empleo formal, señalando abiertamente que “la informalidad” está también presente en el sector formal.

Cuadro 5. AMERICA LATINA. Estructura del empleo urbano, 1995-2005 (porcentajes)

	1995			2000			2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
SECTOR INFORMAL									
Total	50,1	47,9	53,5	48,6	46,6	51,5	48,5	46,3	51,4
Trabajadores independientes									
<i>Total</i>	26,2	25,8	26,6	25,4	25,6	25,0	25,1	25,0	25,1
<i>Cuenta propia (a)</i>	22,2	23,1	20,8	22,1	23,4	20,1	22,0	23,1	20,4
<i>No remunerados</i>	4,0	2,8	5,8	3,3	2,2	4,9	3,1	2,0	4,7
Servicio doméstico	6,5	0,7	15,4	6,3	0,5	14,7	6,3	0,6	14,2
Microempresas (b)									
<i>Total</i>	17,4	21,3	11,4	17,0	20,5	11,9	17,0	20,7	12,1
<i>Empleadores</i>	3,6	4,8	1,9	3,5	4,5	2,0	3,6	4,7	2,2
<i>Asalariados</i>	13,8	16,5	9,6	13,5	16,0	9,9	13,4	15,9	9,9
SECTOR FORMAL									
Total	49,9	52,1	46,5	51,4	53,4	48,5	51,5	53,7	48,4
Sector público	13,2	11,4	16,2	12,8	10,6	16,2	12,8	10,4	16,0
<i>Pequeñas, medianas y grandes empresas (d)</i>									
<i>Total</i>	34,7	38,7	28,4	36,4	40,5	30,2	36,5	41,0	30,2
<i>Empleadores</i>	1,3	1,8	0,6	1,3	1,7	0,6	1,3	1,7	0,7
<i>Asalariados</i>	33,3	36,9	27,8	35,1	38,8	29,6	35,2	39,3	29,5
Cuenta propia	2,0	2,1	1,9	2,2	2,3	2,0	2,3	2,3	2,2

Fuente: OIT, Panorama laboral, 2006. Los datos tienen cobertura urbana, p. 62

(a) - Trabajadores por cuenta propia excepto los administrativos, profesionales y técnicos

(b) - Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores

(d) - Incluye empresas con 6 o más ocupados

De las “necesidades” de la Sociedad del Conocimiento a la subutilización de la mano de obra calificada.

Como se expuso anteriormente, un factor de heterogeneidad del empleo en América Latina ha sido el incremento de la brecha entre el empleo calificado y el no calificado, que determinan “mercados de trabajo segmentados” definidos por características y lógicas diferenciadas, favorables o desfavorables para los trabajadores según el nivel de cualificación.

Es indudable que la globalización y el nuevo paradigma productivo implantando en la región tras las reformas económicas de las décadas pasadas, han generado profundos cambios en el comportamiento empresarial, transformando los mercados de trabajo y las condiciones de vida de la población latinoamericana. Acompañando a estas

transformación se desarrolló un discurso (que como se expuso anteriormente), espera excelentes resultados económicos y sociales, una vez aplicadas las reformas pre-competitivas, que a tenor de los resultados de los últimos quince años, por el contrario genera una asimetría visible entre las expectativas teóricas y los resultados reales.

Dentro de este discurso toma fuerza la idea de la llamada “*Sociedad del Conocimiento*” que se estaría implantando a nivel universal (y por lo tanto, también en la región), entendida como una nueva forma de organización de “*lo social*”, a partir de la necesidad de reformar la norma social (que representó el empleo) y que garantizó eficazmente la cohesión social en la etapa histórica anterior, y la forma en cómo se produce “dicho cambio”, a partir de tres ejes centrales: a) la invención de *la flexibilidad post-industrial* (falta de control del tiempo de trabajo, debilitamiento del trabajo frente al capital y re-taylorización del trabajo); reinención de *la empleabilidad* frente a la crisis del desempleo, y la invención de *la activación* (que redefine el sistema de prestaciones sociales, con una vuelta “al deber civil de trabajar”), frente al modelo de intervención social basado en la ciudadanía, llegando a constituirse un “nuevo contrato social”²⁷. La Sociedad del Conocimiento exigiría también cambios profundos en los sistemas educativos, con el fin de “hacer frente a las nuevas exigencias de calificación” del mercado de trabajo (empleos de alta calificación y versatilidad), y del sistema productivo (nuevas tecnologías, nueva competitividad y organización empresarial).

Cuando tratamos de acercarnos a la respuesta que la región ha sabido ofrecer a estas “demandas” que impone dicha Sociedad del Conocimiento nos encontramos también aquí con ciertas paradojas, que si bien por un lado nos permiten explicar mejor el comportamiento del mercado de trabajo respecto a la segmentación del empleo según la calificación y/o el incremento de la brecha salarial, por otro, nos hace cuestionar abiertamente buena parte del discurso ortodoxo, en cuanto a su distorsión de la realidad.

Según los datos facilitados por CEPAL (2002b)²⁸, durante los años noventa el nivel de escolaridad de la fuerza laboral se elevó significativamente, y en especial, para las personas entre 25 y 29 años con 14 y más años de estudio, es decir, con estudios superiores (universitarios, técnicos o postsecundaria completa), que prácticamente se ha duplicado durante el período, de forma que de una PEA (etaria) de 32 millones, casi 8 millones son calificados (4,3 millones son técnicos, y 3,6 millones son profesionales). Algunos rasgos característicos de esta fuerza laboral calificada resultan llamativos, como son: el mayor ritmo de crecimiento de estos recursos humanos calificados (RHC) en las zonas rurales (pese a que apenas representan el 3% del total de la PEA), o la aparente tradicional “especialización” por países (mayor formación técnica en países como Chile, Colombia y Costa Rica, frente a mayor formación profesional en Argentina, Brasil o Ecuador), así como el mayor ritmo de crecimiento del número de mujeres con calificación (respecto a los hombres), lo que facilita su inserción en el mundo laboral y, relativamente, la reducción de la brecha en los ingresos medios salariales; todo ello, a pesar de mantenerse unas “diferencias de género” acusadas respecto al porcentaje de mujeres calificadas (14 puntos menores que los hombres en los técnicos y 10 puntos en los profesionales).

²⁷ Véase un desarrollo más pormenorizado sobre este tema en Serrano y Crespo (2002), y desde otra perspectiva Fajnzylber (1992).

²⁸ Hasta que CEPAL elabora este trabajo, eran muy escasos los estudios realizados sobre los Recursos Humanos Calificados en la región y su utilización adecuada, en términos económicos y sociales. Aunque se trata de un primer trabajo con lagunas importantes (dadas las limitaciones estadísticas y conceptuales), es indudables que sus tesis provisionales vendrían a cuestionar ampliamente el discurso ortodoxo, aunque no sería ésta la interpretación de la institución a tenor de sus conclusiones.

No obstante, y pese a estos avances en la mejora de la calidad de los recursos humanos, se evidencia que no existe una adecuada utilización de los mismos si nos atenemos a fenómenos como el incremento del número de desempleados y/o cesantes con alta calificación, el largo período de permanencia en el desempleo de estos trabajadores, y el elevado número de trabajadores calificados que ocupan puestos de trabajo y realizan funciones muy por debajo de su preparación. Todo ello lleva a poder afirmar que estamos ante un proceso de “exceso de oferta” de recursos humanos calificados o a una *subutilización de la fuerza de trabajo calificada* por parte del aparato productivo y la sociedad, con el consiguiente desaprovechamiento de unas capacidades, que repercuten de forma negativa tanto en el individuo como en los resultados económicos y sociales del país.

En las zonas urbanas se estima que 4,5 millones de personas con alta calificación están subutilizados (del total de 19 millones de técnicos y profesionales), encontrándose 1 millón de estas personas desocupadas, y 3,5 millones desempeñando funciones no acordes con su formación. Aunque la tasa de desempleo de los trabajadores calificados es relativamente baja, respecto al total nacional, ésta se elevó al igual que la cesantía, incrementándose también el tiempo de permanencia fuera del mercado de trabajo (que suele ser más largo que los no calificados) o de búsqueda de primer empleo.

Otro aspectos de esta subutilización de la fuerza de trabajo calificada se refleja en el incremento de la *desalarización* de los ocupados calificados, y su fuerte concentración en las actividades terciarias. Existen 2,4 millones de asalariados y 1,1 millón de trabajadores independientes con alta calificación desempeñando funciones, en los que en una gran cantidad de ocasiones no se aprovechan sus conocimientos y destrezas adquiridos, y en condiciones de empleo y salarios, muy por debajo de lo que su formación exigiría. También existe un alto porcentaje de inactivos con alta calificación, lo que hace suponer que un porcentaje alto correspondería a casos de desaliento después de una búsqueda infructuosa de empleo asalariado, o bien, por que se trate de mujeres con imposibilidad de compatibilizar el trabajo asalariado y las responsabilidades del hogar.

Por lo tanto, la conclusión lógica de estos datos nos llevaría a afirmar que a pesar de incremento significativo de RHC, que se ha expandido a un ritmo relativamente elevado, la economía (la lógica productiva, la competitiva de empresas y el comportamiento de los empresarios) no ha sido capaz de generar una cantidad de empleo calificado suficiente para absorber dicha expansión, produciendo no sólo “un exceso de oferta en función de los puestos de trabajo demandados”, sino una sangrante e ineficiente utilización de los recursos por el mercado (con unos costos sociales y económicos sin interés por evaluar), además de un cuestionamiento parcial de las “necesidades acuciantes” del paradigma de la Sociedad del Conocimiento. No obstante, este comentario se aparta bastante de la conclusión a la que llega esta institución:

“La elevada magnitud del desaprovechamiento deja entrever que los sistemas de formación y educación superior deberían tener más flexibilidad para adecuarse a los cambios de la demanda de recursos humanos especializados y atender las nuevas necesidades de los sistemas productivos, responder al rápido cambio tecnológico y a los requerimientos que surgen de la incorporación al comercio internacional” (CEPAL, 2002b, p.88)

Hacia una nueva estructura ocupacional más “desigual” y con escasas posibilidades de movilidad social.

Un último aspecto a reseñar de los cambios en la estructura del empleo tiene que ver con la estructura social. Las transformaciones productivas y laborales descritas llevan a configurar una ***nueva estratificación ocupacional***, donde en la cúspide destaca el empresariado mediano y grande (menos del 1% del total de la fuerza laboral, con unos ingresos 30 veces la línea de pobreza), siguiéndole a gran distancia un selectivo grupo de directores y gerentes de empresas privadas grandes y medianas, y de empresas públicas (alrededor del 2% de total de ocupados), de profesionales de alto nivel de estas organizaciones y profesionales independientes (3%), y empresas de pequeñas y microempresas (4%), con unos ingresos medios sobre las 12 líneas de pobreza. Ambos grupos, que abarcan el 10% del conjunto ocupacional sirven de base al estrato social dominante y privilegiado del modelo económico liberal.

El 90% de las ocupaciones restantes, lo constituye un vasto conjunto de ocupaciones de carácter muy diverso, con ingresos medios entre 5 y 2 líneas de pobreza, estando encabezados por los empleados administrativos (8% del total), profesionales de menor nivel (6%), la mayoría del sector privado, pero también del público, con una remuneración media de 5 líneas de pobreza. Le siguen categorías de trabajadores del comercio (el 13% del total, con ingresos medias de 3,6 líneas de pobreza), obreros, artesanos, operarios y conductores de transporte (el 25% del total de ocupaciones, y unos ingresos de 3,4 líneas de pobreza), y en la parte más baja de la pirámide podemos encontrar las ocupaciones de trabajadores de servicios personales (15%) y el trabajador agrícola (20%), con ingresos medios en torno a 2 líneas de pobreza.

La base de la pirámide se ha ensanchado integrando ocupaciones diversas, ya que muchas ocupaciones que antes constituían el soporte de la clase media, se han deteriorado de forma considerable, empujando a sus ocupantes hacia la parte baja de la pirámide.

Por lo tanto, el tipo de estructura ocupacional predominante a finales de los noventa se caracteriza por una combinación de alta desigualdad y bajo ingreso medio, de manera que la gran mayoría de las ocupaciones no permiten un ingreso ocupacional suficiente para que el hogar tipo (familia de cuatro miembros) se sitúe por encima del umbral de la pobreza. Muchos miembros de la fuerza de trabajo han procurado salvar esta dificultad elevando su nivel educativo, pero este esfuerzo choca con el estrechamiento de las buenas oportunidades ocupacionales, lo que debilita el papel de la educación como canal de movilidad social (Gurrieri y Sáinz, 2003, pp.162-164, CEPAL, 2001).

Condiciones laborales y precarización del empleo

La medición de la calidad de los empleos se realiza a partir de variables como la existencia o no de contrato, su duración, la cobertura en salud y la cotización a un sistema de pensiones, las condiciones de trabajo y el nivel de remuneraciones.

Atendiendo a estas variables, se puede afirmar que el mercado de trabajo latinoamericano ***se ha precarizado*** durante el período 1990-2006, al deteriorarse la calidad del empleo generado, dado el alto porcentaje de trabajadores sin contrato o con contrataciones “atípicas” (temporal, parcial, por obra, etc), la escasa cobertura de la previsión social en el conjunto de trabajadores, el deterioro general de las condiciones laborales y las grandes dificultades para mejorar los salarios, y sobre todo, de lograr recuperar los niveles de vida tras las sucesivas crisis.

Evolución salarial.

El nivel de remuneraciones, que como expresamos es uno de los indicadores de la calidad del empleo, depende de diversos factores como son: el nivel de productividad laboral, la competitividad del sector y empresa, así como de las cargas no salariales de la empresa y los salarios de referencia fundamentales (salario mínimo y salario sectorial).

Los salarios mostraron durante la década de los noventa una elevada flexibilidad con respecto a las oscilaciones del crecimiento económico y su impacto en la demanda laboral. Así después de una evolución muy desfavorable en los ochenta, experimentan una lenta recuperación durante los noventa, con subidas inferiores al ingreso por habitante y con diferencias apreciables por países. En muchos países, los salarios reales no llegaron a recuperar lo “perdido durante los ochenta”²⁹, y en todo momento, los incrementos de los salarios reales fueron inferiores a los incrementos de la productividad laboral. Así tenemos que, durante el período (OIT, 2006, pp. 43-44):

- Los ***ingresos medios urbanos*** (según las Encuestas de Hogares), se elevaron muy modestamente durante el período 1990-2005, apenas crecen un 0,35% de tasa promedio anual, aunque se acelera algo el ritmo en los últimos años (2003-2005), al crecer al 1,14%, llegando a un ingreso medio urbano de 413 dólares mensuales en 2000.
- Los ***salarios medios urbanos*** crecieron en el último período a una media anual del 0,9%, mientras que la productividad laboral lo hacía al 2,5%.
- Los ***salarios reales*** se elevaron durante el período 1990-2005 un 10% (creciendo durante el último período 2002-2005 a una media anual del 2,8%), llegándose en 2005 a un salario medio mensual de 371 dólares, aunque existen diferencias muy apreciables por países, así mientras ciertos países superan los 500 dólares mensuales (Argentina 670, México 511 y Venezuela 530), otros tienen menos de 250 dólares (Bolivia 193, Ecuador 166, Honduras 229, República Dominicana 241, Paraguay 227).
- El ***salario mínimo real***³⁰ tuvo una tendencia creciente, aunque lenta, desde la década de los noventa, aunque con diferencias profundas entre países. Así en algunos países todavía el salario mínimo real de 2005 es inferior al de 1990, y en otros inferior al de 1980, mientras que en algunos países se ha experimentado alzas significativas: Uruguay, Brasil, Argentina o Venezuela, aunque también en algún país se ha reducido (El Salvador, República Dominicana).
- En relación a los ***salarios reales en la industria***³¹, la tendencia ha sido de lento crecimiento, con salarios por encima del promedio, pero inferiores a las alzas de

²⁹ El salario real promedio del sector formal, índice 1995=100, en los siguientes países siguió esta tendencia:

	<u>1980</u>	<u>1990</u>	<u>2000</u>
Nicaragua	390,8	81,8	111,3
Perú	265,0	85,7	91,8
Venezuela	302,4	138,1	90,5

Stalling y Weller (2001), p. 199

³⁰ El salario mínimo real no fue cuestionado, ni modificado significativamente en el marco de las reformas laborales, pese a la filosofía fondomonetarista de eliminación, aunque creció muy moderadamente en la mayoría de los países.

³¹ Los salarios o remuneraciones reales en la industria se trata de promedios nominales en el sector manufacturero, deflactados por el IPC a nivel nacional de cada país (salvo excepciones). Su nivel de representatividad ha ido cayendo al ritmo de la presencia relativa del empleo industrial dentro del total de la PEA, actualmente apenas un 16%, pero se caracterizaba por ser “los mejores salarios”, siendo su monto superior a la media nacional.

la productividad laboral, evidenciando que se está produciendo una “brecha redistributiva” a favor del capital. Las alzas mayores, las encontramos en Argentina, Venezuela y Ecuador. En algunos países con un fuerte componente de empleo manufacturero, como México, es reseñable la profunda disparidad entre el crecimiento del producto (el PIB creció un 5,1% en el período 2003-2005) y las remuneraciones reales (sólo lo hicieron un 0,9%).

Un fenómeno de gran trascendencia es que durante el período 1990-2005 asistimos a un *incremento considerable de las disparidades salariales*, generándose una acusada concentración de ingresos laborales que explican en gran medida los escasos avances (o a veces retrocesos) en la desigual distribución del ingreso en la región³². Durante el período favorable (para el crecimiento y el empleo), las diferencias salariales no se incrementaron, pero tampoco mejoraron su distribución, tendiéndose a la “uniformidad” regional, dado el deterioro distributivo de los países históricamente menos desiguales, como son Argentina, Uruguay o Costa Rica.

A nivel de países, las diferencias salariales expresan un paisaje muy heterogéneo, siendo menores en Argentina y Costa Rica, cercanas a la media en Chile, Colombia, Nicaragua o Panamá, altas en Brasil, El Salvador, Guatemala, México, Honduras, y muy altas en Bolivia³³.

La desigualdad salarial se expresa de forma diversa según las referencias que tengan, así los salarios medios del sector formal duplican a los del sector informal, la media de los salarios privados (296 dólares mensuales) es muy inferior a la media de los salarios públicos (514 dólares mensuales), el salario de las mujeres suele ser el 75% de el de los hombres (a igual categoría y calificación), los sectores de baja productividad tienen un salario medio cercano a los 216 dólares (siendo 371 dólares el salario medio regional), y el 25% de los empleos informales que tienen afiliación a la seguridad social reciben un salario de 281 dólares mensuales. ¿Es posible pensar que con ese salario sean contribuyentes constantes del sistema contributivo?

Si se descompone (para evaluar) la incidencia de los distintos factores que determinan las diferencias de ingresos, vemos que hay factores evidentes y cuantificables, como la educación o la experiencia laboral acumulada, así como ciertos variables evidenciables como el género, ser empleo público o privado o la rama o sector y empresa donde se labora, pero también es claro que existe toda una serie de variables que también influyen en la generación de diferencias salariales que no son fáciles de identificar, y menos de cuantificar, pero que pueden ser claramente significativas.

La formación educativa (años de escolaridad o educación formal) es la variable más evidente y cuantificable a partir de la “*tasa de retorno*”. Durante el período

³² Es necesario señalar que los ingresos laborales (especialmente los salarios), suponen el principal ingreso de la mayoría de los hogares (representa el 80% del total de ingresos), siendo el 54% del total de ingresos de los hogares del quintil más pobre (de ahí la importancia de las transferencias públicas), el 60% de los ingresos de los hogares de los quintiles II a IV, y sólo el 48% del ingreso de los hogares del quintil más rico (dada la importancia de los ingresos provenientes de las ganancias del capital).

³³ A veces pareciera existir contradicción entre los resultados de la distribución del ingreso salarial y el reparto del ingreso per cápita. Por ejemplo, Argentina tiene una menor desigualdad salarial (que la media regional) pero una mayor desigualdad del ingreso medio. Uruguay es al contrario, éste tiene una distribución del ingreso más equitativa, pero una desigualdad salarial media, o en el caso de México y El Salvador, éstos poseen una desigualdad del ingreso más equitativa, pero más desigualdades salariales más altas. La razón de esta diferencia estriba en la diferente medición de ambas variables, donde influye el tamaño del hogar, el número de receptores de ingreso o el uso de indicadores, ya que el índice de Gini pondera más los grupos medios, mientras que la varianza del logaritmo pondera más los grupos bajos.

1990/2002 se produce una mejora significativa en el nivel medio de escolarización de la fuerza laboral elevándose de 9,1 a 10,2 el promedio de años de estudio, a partir de una fuerte expansión de la secundaria y la postsecundaria (produciéndose los mayores avances en Brasil, Colombia y Guatemala). Las diferencias salariales debidas al nivel educativo o el efecto salario de la educación se eleva del 34% al 38%, para esos años, aunque con diferencias apreciables entre países.

Se evidencian menores tasas de retorno en la educación básica y secundaria, que bajan mientras que se elevan las de la educación superior, incrementándose la brecha (salarial y educativa) entre el ciclo superior y la secundaria (que tenían tasas de retorno similares en los años noventa, si bien a partir del nuevo siglo se reducen las de secundaria y se eleva la superior). La explicación de este comportamiento tiene que ver con la mejora generalizada del sistema educativo en la región, que eleva el número de años de estudios del conjunto de la población infantil y joven, tendiendo entonces a “desvalorizarse lo que tienen todos o muchos” y “revalorizar lo que tienen pocos o menos”, pasando el mercado (demanda de empleo) a valorar sólo la educación superior (y como vimos anteriormente, con limitaciones). Una evidencia de este fenómeno resulta al observar que los países más avanzados en términos educativos son los que muestran menores tasas de retorno.

Dado que la productividad del trabajo se mantiene estancada (al nivel de 1980) o con un débil crecimiento, según países, y los incrementos salariales son más lentos que los aumentos de la productividad se produce una redistribución de la renta en contra de los trabajadores, y con grandes diferencias salariales según su cualificación. Esta es la forma que se produce el ajuste laboral, donde el empleo informal resulta ser un instrumento de moderación de los salarios reales (incrementándose menos los salarios en el sector informal que en el formal), y resultado un “retorno de la educación” mayor en el sector formal que en el informal, sobre todo para las mujeres, que participan en una proporción mayor dentro de dicho sector. En la medida en que la productividad total de los factores muestra una fuerte caída, y la productividad laboral se mantiene estancada, se puede destacar que este hecho significa que los factores no-laborales muestran un escaso dinamismo, resultando entonces una falacia achacar las deficiencias del mercado laboral a las carencias de capital humano y/o a la rigidez institucional, como hará el discurso ortodoxo que incorpora las reformas laborales. En el fondo, lo que se está poniendo de manifiesto es que la nueva estrategia de crecimiento que acompañan a las reformas estructurales implementadas en los años ochenta-noventa, ni han generado un fuerte crecimiento económico ni han sido capaces de elevar significativamente la productividad, ni han generado abundante empleo, y de calidad, ya que el sistema productivo no ha incorporado de forma generalizada avances tecnológicos que lo garanticen, siendo la consecuencia más inmediata la elevación del nivel de informalidad de la economía y el empleo, que se convierte en el efecto y causa de la baja productividad de la misma (Ruesga y Fujii, 2006, pp.18-21).

El deterioro de la relación contractual

Otra variable que explica el deterioro de la calidad del empleo tiene que ver con los cambios que se producen (a partir de las reformas laboral, como inmediatamente se verá), en las figuras contractuales, reduciéndose la estabilidad en el empleo, con una caída sistemática de los contratos indefinidos, y la aparición de bolsas importantes de trabajados sin ningún tipo de contrato.

En 2005, el número de trabajadores asalariados con contratos formales ascendía al 49%, siendo en un 12,5% contratos indefinidos (pero sólo el 4% de los nuevos contratos tenían ese carácter permanente). Como era de esperar, la contratación formal es más alta en los sectores de productividad media y alta (el 54,2%) que en los de productividad baja (el 24,9%), al igual que ocurre con la contratación indefinida que también es más del doble, aunque es reseñable la baja proporción de contratación indefinida aún en las empresas y sectores de media y alta productividad (apenas el 14,5%) (CEPAL, 2007; OIT, 2006).

La falta de protección, rasgo característico de la precarización del empleo actual.

En 2005, el 58,9% del total de la población ocupada urbana contaba con **protección en salud y/o pensiones**, siendo relativamente alta en el sector formal (81,8%) y enormemente escasa en el sector informal (33,4%), evidenciándose graves diferencias en el interior del sector informal, ya que si bien los trabajadores independientes y los trabajadores de las microempresas de hasta cinco trabajadores tienen una cobertura similar del 14,2%, los trabajadores más desprotegidos resultan ser los del servicio doméstico, cuya tasa de cobertura es del 5%.

La cobertura en salud y previsión es bastante similar entre hombres y mujeres, siendo levemente mayor para las mujeres tanto en el sector formal como informal, lo cual es explicable por el hecho de que ellas pueden estar amparadas por los sistemas de protección en los que cotizan sus familiares directos (padres o esposo, por ejemplo), además de tener la cobertura de su propia afiliación.

Las diferencias por países son muy acusadas, destacando como los de menor nivel de cobertura de protección en salud y/o pensiones de la población ocupada, para 2005, Ecuador (con el 31,7%), Perú (33%) y Paraguay (33,3%), mientras que México será el país que registra menor tasa de cobertura de protección en el sector informal (apenas un 9,2%), seguido de Ecuador (11,9%), Perú (12%) y El Salvador (14,5%), para 2005 (teniendo los tres últimos países, altas tasas de informalidad) (OIT, 2006, p. 38).

Cuadro 6. AMERICA LATINA. Población ocupada urbana con protección en salud y/o pensiones, 1995-2005

Salud y/o pensiones Porcentajes	1995			2000			2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Sector informal									
<i>Trabajadores independientes</i>	9,8	11,0	8,2	9,1	10,1	7,8	14,2	14,8	13,7
<i>Microempresas</i>	12,1	14,2	9,2	11,9	13,4	9,9	14,3	16,1	12,0
<i>Servicio doméstico</i>	3,8	0,7	8,0	4,4	0,5	9,4	5,0	0,6	10,3
Total	25,7	26,0	25,5	25,3	24,0	27,0	33,4	31,4	36,0
Sector Formal	80,0	78,4	82,6	79,4	77,8	81,9	81,8	80,6	83,6
Total ocupados	53,0	53,7	52,1	53,6	53,3	54,2	58,9	58,5	59,6

Fuente: OIT. *Panorama laboral, 2006*

Reformas laborales y políticas de empleo

La heterogeneidad de la estructura productiva y ocupacional incidió en la institucionalidad laboral, a través de la flexibilización del mercado de trabajo con las **reformas laborales** – que con grandes diferencias entre países – se llevaron a cabo en la región en las últimas décadas (algunas en los ochenta como en Chile, otras al inicio de los noventa como en Argentina, Colombia o Perú, y la gran mayoría durante la década, produciendo en muchos casos varias reformas sucesivas, de mayor o menor calado).

Las razones esgrimidas para llevar adelante las reformas laborales recogen los **argumentos más convencionales del discurso neoliberal**: inadecuación del marco institucional anterior para responder a los profundos cambios acaecidos, necesidad de amoldarlo a las necesidades de competitividad de las empresas, necesidad de abaratamiento de los costos laborales como elemento fundamental de competitividad en el mercado internacional, etc. Las reformas dicen pretender tres objetivos esenciales:

- a. Promover la contratación temporal de determinados grupos de trabajadores (jóvenes, mujeres jefes de hogar, desempleados de larga duración), al abaratar los costes de contratación.
- b. Facilitar a las empresas que adecuen el número de trabajadores a los cambios en el nivel de actividad, facilitando el despido, por diversas causas: económicas, tecnológicas, de mercado.
- c. Reducir el trabajo informal al flexibilizar las modalidades de contratación y reducir los costos laborales no salariales como incentivo a la formalización de los contratos de trabajo.

Algunos de los argumentos más utilizados, que justificaban “la necesidad de las reformas”, resulta una clara falacia – como por ejemplo, la necesaria reducción de costes salariales como única garantía de competitividad de las empresas -, si lo contrastamos con la evidencia empírica. Así sería, si tenemos en cuenta que: a) el salario mínimo en el año 2000 era, en términos reales, todavía menor que el de 1982 en la gran mayoría de países; b) el salario medio industrial de este mismo año era semejante al de 1980, o c) si comparamos el salario hora de la industria manufacturera (de 1997), en Colombia, México o Perú (1,5 dólares), Chile (2,5 dólares), Brasil (3 dólares) o Argentina (4 dólares), con los de Corea del Sur (7 dólares), EEUU (13 dólares) o Alemania (15 dólares).

Los objetivos e instrumentos básicos de las reformas laborales, fueron:

- **nuevas modalidades de contratación “atípicas”**, que reducen los costos y la responsabilidad de protección social. Por ejemplo, el costo de un trabajador sin contrato por tiempo indefinido, es en promedio un 60% mas barato que uno a tiempo indefinido, y un contrato temporal un 40% más barato que indefinido,
- **condiciones de despido más favorable**, al “relajarse” las causas, abaratar su costo, y reducir el derecho de los nuevos contratos,
- **la reducción de los costos laborales**, sobre todo los no salariales, como son la rebaja de las contribuciones a seguridad social y otras contribuciones patronales,
- **la ampliación de los períodos de prueba**,

- **la descentralización de la negociación de las condiciones laborales**, situando la negociación a nivel de empresa, e incluso a nivel individual. La baja afiliación sindical, la abundante informalidad y las microempresas, unido a veces, a una histórica debilidad negociadora de los trabajadores (Centroamérica y buena parte del mundo andino), ha hecho posible apuntalar este instrumento.
- **nuevos sistemas de prestaciones sociales**, con sistemas de cuentas individuales respecto a seguros de desempleo, jubilación, etc).³⁴

La aplicación “exagerada” de esta modalidad de flexibilidad, en un contexto de crecimiento bajo e inestable, ha generado enormes costos económicos y sociales, y agravando la precarización del empleo al apostar por empleos de mala calidad caracterizados por su inestabilidad, las bajas remuneraciones, la falta de protección social o las inadecuadas condiciones de trabajo. A veces se dice que lo que ha sucedido no es más que “*la formalización y extensión de unas relaciones contractuales y laborales que ya existían para amplios grupos de trabajadores (informales), que no estaban reconocidas legalmente*”. Sin embargo, hay que resaltar, que esta “informalización” se ha extendido ampliamente a parte del sector formal, y a todos aquellos que salen de este sector y no encuentra otro tipo de empleo, además de buena parte de aquellos que se insertan en el mercado laboral, sobre todo jóvenes y mujeres.

En algunos países encontramos elementos diferenciadores en sus reformas laborales: formalización del derecho de sindicación, negociación o de huelga, incremento de derechos y/o prestaciones generales, que se apartan de lo que es el marco convencional de las reformas laborales “neoliberales”, lo cual es explicable como respuesta a las necesidades y presiones sociales e institucionales, o a momentos políticos de cambios significativos en esos países (nueva Constitución, cambios políticos radicales, etc), o bien, se trata de países donde persiste una sólida tradición “garantista” que ha permitido que el Estado siga, o reinicie, la protección de los trabajadores³⁵.

La desregulación del despido y de la estabilidad en el empleo facilitaron la rápida adaptación de las empresas a las nuevas condiciones económicas, pero a medio plazo, la falta de empleo y su precarización transformaron la debilidad económica en **vulnerabilidad social**, sobre todo para los que quedaron desprotegidos como los desempleados, quienes tuvieron que desplazarse a ocupaciones sin cobertura social, así como para los nuevos integrantes al mercado laboral.

A veces se dice, (CEPAL, 2003) que las reformas siguieron el “*modelo anglosajón*” (prioridad de la flexibilización laboral pese a los efectos negativos en términos de desigualdad), dada la influencia “ideológica de sus voceros” y la fragilidad fiscal de los gobiernos, e impidieron aplicar el “*modelo europeo*” (más proclive a sostener los sistemas de protección social durante el proceso flexibilizador).

³⁴ Un análisis más detallado de este tema lo encontramos en CEPAL (2003), Martínez y Tokman (1999), Weller (1998b), De la Garza (1997), Echeverría y Uribe (1998)

³⁵ La reformas laborales en algunos países incorporan la defensa del fuero sindical, la protección de la mujer, la erradicación del trabajo infantil o la regulación del trabajo juvenil, y hasta en algunos casos (cuando se producen cambios políticos significativos), a veces se incorporan derechos como la sindicación, huelga, negociación colectiva. También en un período donde numerosos países firman (aunque luego su aplicación es otra cuestión), los convenios más significativos de la OIT (29, 87, 98, 100, 105, 111, 138 y 182), referidos a los principales derechos laborales. Para un análisis detallado véase CEPAL (2003) y OIT.

Políticas de empleo.

A grandes rasgos se podría decir que las políticas de empleo implementadas en la región durante las últimas décadas no se distancian, salvo en aspectos puntuales y la forma de aplicación, de las políticas de empleo “ortodoxas” orquestadas desde la OCDE³⁶.

En relación a las ***políticas pasivas***, especialmente los seguros de desempleo, hay que decir que tienen escasa implantación en la región, son pocos los países donde existe, y en estos casos, son por lo general poco generosos en cuanto a tiempo de disfrute y monto de las prestaciones, además de una muy escasa cobertura (entre 4% y 29% de los desempleados). Los seguros suelen estar financiados de manera tripartita, mediante contribuciones con base en la nómina u otro tipo de impuesto, pero sólo en el sector formal³⁷.

En cuanto a los diferentes objetivos e instrumentos que constituyen las llamadas ***políticas activas***, se justifican por la necesidad de corregir “las fallas del mercado”, siendo financiadas fundamentalmente con recursos públicos, impuestos a la nómina o fondos internacionales, y en algunas ocasiones con fondos privados (cámaras patronales o fundaciones). Por orden de prioridad, en la región, destacaríamos:

- a. ***Los programas de intermediación laboral*** que desde el sector público tienen diversos objetivos como: el registro de los parados y el control de las ofertas de empleo o el asesoramiento y formación de los desempleados con el fin de capacitarlos para el empleo. Cubre una amplia gama de servicios: búsqueda de empleo, bolsa de trabajo, capacitación, servicios especializados e información sobre el mercado de trabajo, y en muchos casos, administran las prestaciones por desempleo.
- b. ***Capacitación para a los desempleados***, como oferta pública y privada, con el objetivo de mejorar su inserción al mercado laboral, sobre todo los grupos más desfavorecidos: jóvenes con deficiencias educativas, parados de larga duración, etc. Algunos de estos programas serían Projoven (Argentina y Perú), Chile joven o Probecat (México)
- c. ***Los programas de creación directa de empleos***, a partir de subsidios al empleo en el sector privado (abaratando el coste laboral), creación directa de empleos en el sector público o privado no lucrativo (generalmente dirigido hacia grupos vulnerables) o los programas de apoyo al autoempleo y a la micro y pequeña empresa.

Los resultados de estas políticas han sido muy desiguales, y además, algunos de estos programas se han implantado relativamente hace poco tiempo y es difícil su evaluación, no obstante, su incidencia general en el mercado de trabajo podemos considerarla muy escasa a tenor de los resultados del análisis de las distintas variables

³⁶ Véase CEPAL (2003), Samaniego (2002), Weller (2005)

³⁷ Por ejemplo, el programa de Brasil (introducido en 1986 por el Plan Cruzado), es el de mayor cobertura (4,7 millones de trabajadores, en 2001, alrededor del 40% de los despidos sin causa justificada, proveniente de empresas grandes y medianas). La compensación mensual fluctúa de 1 a 3 salarios mínimos, con un tope en la vigencia de la ayuda de 5 meses. Los recursos provienen de un fondo constituido por las contribuciones de los trabajadores y empleadores, distribuido en cuentas individuales, y un fondo solidario para todos los trabajadores de bajos ingresos, al que también aporta el Estado. Adicionalmente también existe un ahorro forzoso exigido al trabajador, Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio, que puede ser retirado cuando queda desempleado (Samaniego, 2002, p. 53-54).

que se ha realizado a lo largo del texto, aunque es indudable de la posibilidad de favorecer a grupos selectivos y puntuales.

A modo de conclusión

Para iniciar esta breve conclusión sobre lo acontecido en los mercados de trabajo y las graves dificultades laborales actuales, se me ocurre que pudiera ser adecuadamente interpretado sobre la base de la “vieja teoría prebischiana” del Centro y la Periferia (con muy pequeñas matizaciones de actualización de fenómenos), donde se argumentaba que:

“las diferentes estructuras (diversificada y homogénea en el Centro, y especializada y heterogénea, en la Periferia) y el papel de la tecnología (brecha tecnológica o diferentes maneras de “absorber” el progreso tecnológico) determinan la competitividad, especialización y heterogeneidad productiva, y el empleo. Así, la penetración desigual del progreso técnico en la periferia, localizado sólo en ciertas actividades (vinculadas a la exportación, primario o industrial), generan una estructura especializada (con bajo grado de división del trabajo) y heterogénea (con diferencias acusadas, y crecientes, de niveles de productividad), con sectores tradicionales (o de subsistencia) de baja productividad, que concentran la mayor parte del empleo (con alto subempleo rural, y gran informalidad urbana), y escasos sectores modernos, incapaces de absorber toda la oferta laboral disponible. El rezago tecnológico impone restricciones al crecimiento económico, tendiendo a generar menores puestos de trabajo de los necesarios para absorber el crecimiento poblacional y retirar, al mismo tiempo, trabajadores de la subsistencia (subempleo e informalidad y el desempleo). La heterogeneidad y la insuficiente creación de empleos de calidad hacen que los aumentos del salario real no acompañen los aumentos de productividad (al menos en la misma proporción), arrastrando a la baja los salarios, y los aumentos de productividad tienden a traducirse en menores precios (sin retener para sí los frutos del progreso técnico), y en lucros más altos (concentración del ingreso)”³⁸,

y donde se proponía “como solución”:

“sería necesario que la demanda de empleo en los sectores modernos aumentase a tasas superiores a los del crecimiento de la población, de forma que se generen empleos no sólo para los nuevos trabajadores que llegan al mercado de trabajo (sobre todo, mujeres), sino también para aquellos que están en las actividades de baja productividad. Pero como la demanda de empleo dependen de la estructura productiva, especializada y concentrada en sectores con baja elasticidad ingreso de la demanda, ésta se muestran incapaz de generar encadenamientos hacia atrás y hacia delante necesarios para expansionar la demanda externa e interna”.

Se trataría, entonces (versión actualizada) “de cambiar una estructura de especialización inter-industrial (donde la disparidad de elasticidades ingreso de la demanda de exportaciones e importaciones es elevada) hacia otra intra-industrial (que permita la disminución de las disparidades de elasticidades y capacidad tecnológica

³⁸ Véase los textos del maestro Prebisch (1968 y 1981) y/o las reflexiones actuales de Rodríguez (2007 y 1998) y Porcile (2007), sobre el pensamiento estructuralista, en particular, y latinoamericano, en general, del último medio siglo.

frente a los centros), en otras palabras se trata de optar entre círculos virtuosos de crecimiento o “trampas de pobreza” (Porcile, 2007, p. 23).

Es evidente que existe una brecha importante entre la evolución del PIB y la PEA que pone en evidencia la insuficiencia de la economía para absorber de manera productiva a la fuerza de trabajo. El crecimiento económico y la naturaleza de la transformación aplicadas gestaron una insuficiencia dinámica que produjo dos efectos principales: aumentos de la desocupación abierta (cuando en la mayoría de países no existe protección contra el desempleo), e incremento de ocupaciones con baja productividad (con niveles de informalidad y precarización laboral insostenibles, económica y socialmente). La explicación del lento crecimiento económico se encuentra en los cambios estructurales efectuados, fruto de los procesos de ajuste y las reformas que se implementaron, que producen modificaciones significativas en la estructura ocupacional, la absorción productiva y la movilidad ocupacional.

Es indudable que las reformas estructurales no son las (únicas y) directas responsables de la dinámica de escasa generación de empleo (característico de la región), pero tampoco han contribuido a crearlo ni a propiciar el incremento de productividad del trabajo, que hubieran posibilitado aumentar la competitividad del sistema productivo, siendo discutible afirmar que hayan facilitado la aparición de un nuevo patrón de especialización productiva, sino que más bien han insistido en patrones anteriores, caracterizados por la reducción de costes (a partir de la informalidad y el estancamiento salarial), y el empleo de baja calidad (reducción de la formalidad) (Gurrieri y Sáinz, 2003)

El ajuste laboral (en cantidad y precio), se traslada gracias al sector informal (más flexible y barato) de facto al sector formal vía ajuste en una economía sin dinamismo tecnológico propio. Se trata de una “ajuste defensivo” ante un entorno hostil, apoyado en la moderación salarial y no en el impulso a la productividad, y en este contexto, las políticas laborales (preactivas), como las formativas tienen escasas posibilidades de éxito, ya que no encuentran base de aplicación, y pueden llevar (como ya se aprecia parcialmente) a un exceso de sobreeducación, lo cual se convierte en un aliciente adicional a la emigración.

También en este contexto, pretender mejorar la problemática de la pobreza a través de la política social resulta espúreo, ya que la reducción de la pobreza sólo será posible si las economías son capaces de generar empleos y mejorar la calidad a un ritmo que supere los incrementos de la PEA, absorba gradualmente el desempleo abierto y la informalidad. Las políticas sociales pueden paliar la pobreza, pero no reducirla significativamente, lo cual solo es posible generando empleos, y buenos empleos. Por lo tanto, como expresan Ruesga y Fujii, (2006, p. 21) los problemas del desarrollo en América Latina, donde se ubica la problemática del mercado de trabajo, se encuentran en el campo de la economía política (generación de renta y su distribución), y no en las políticas sociales (paliativos).

Los mayores impactos sobre la distribución del ingreso se debieron a los incrementos de las desigualdades (concentración) de las remuneraciones de los ocupados (se amplían los retornos de la educación), la disminución de la tasa de empleo (la creación de empleo, sobre todo de calidad) y, en menor cuantía, los cambios en la estructura ocupacional, mas desfavorables para los sectores de menor nivel socioeconómico. Entonces, la mejora de los niveles de desigualdad y pobreza requieren de aumentos en el empleo agregado, pero también en los niveles de ingresos medios, que deberían ser progresivos, lo que implica revertir la tendencia de largo plazo al

empeoramiento de la situación relativa de los trabajadores menos calificados. (Beccaría, 2006).

Bibliografía

Alterbunrg Tilman et al (2001): «Modernización económica y empleo en América Latina. Propuestas para un desarrollo incluyente», serie Macroeconómica del desarrollo n° 2, Santiago de Chile, CEPAL.

Banco Mundial (1995): *Informe sobre el desarrollo mundial, 1995*, Washington.

Banco Mundial (1990): *Informe sobre el desarrollo mundial, 1990*, Washington.

Banco Mundial (1986): *Informe sobre el desarrollo mundial, 1986*, Washington.

Bhagwati, Jagdish y Ricardo Martín (1980): “Un enfoque sobre estrategias de comercio internacional y sus incidencias en el empleo y el crecimiento económico, *¿Se puede superar la pobreza? Realidad y perspectivas en América Latina*, CEPAL-PNUD, Santiago de Chile

CARLSON Beverley (2002): “Educación y mercado de trabajo en América Latina frente a la globalización”, *Revista de la CEPAL*, num. 77, Santiago de Chile, CEPAL.

CELADE-UNFPA (2005): “Dinámica demográfica y desarrollo en América Latina y el Caribe”, serie Población y desarrollo, n° 58, Santiago de Chile, CEPAL.

CEPAL (2007a): *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2006*, Santiago de

CEPAL (2007b): “Evolución del empleo asalariado en América Latina y tendencias recientes de la ocupación”, en *Panorama social de América Latina, 2006*, Santiago de Chile, Cap. II, pp. 109-141.

CEPAL (2004a): “El empleo”, en *Una década de desarrollo social en América Latina, 1990-1999*. Santiago de Chile, capítulo III, pp. 115-146.

CEPAL (2004b): “Transformaciones demográficas en América Latina y el Caribe y consecuencias para las políticas públicas”, en *Panorama social de América Latina, 2004*, Santiago de Chile, Cap. II, pp. 97-151.

CEPAL (2004c): “Empleo y cohesión social en economías abiertas”, en *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Santiago de Chile, Cap. 9, pp. 289-325.

CEPAL (2003): “Agenda social. Situación laboral y políticas de empleo en América Latina”, en *Panorama social de América Latina, 2002-2003*, Santiago de Chile, Cap. V, pp. 189-227.

CEPAL (2002a): “Globalización y desarrollo social”, en *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, Cap. 10, pp. 307-347.

CEPAL (2002b): “Necesidades de formación de recursos humanos y absorción de empleo calificado en América Latina”, en *Panorama social de América Latina, 2001-2002*, Santiago de Chile, Cap. II, pp. 63-89.

CEPAL (2001): “Dinámica del empleo y tendencias de la distribución del ingreso”, en *Panorama social de América Latina, 2000-2001*, Santiago de Chile, Cap. III, p.85-110

CEPAL-OREALC (1992): *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile.

CHACKIEL, Juan (2004): “La dinámica demográfica en América Latina”, serie Población y desarrollo, n° 52, Santiago de Chile, CEPAL.

Cimoli, M., A. Primi y M. Pugno (2006): “Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural”, *Revista de la CEPAL*, num. 88, Santiago de Chile, pp. 89-107.

De la Garza, Enrique (1997): “La flexibilidad del trabajo en América Latina”. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, n° 5, México.

Driven, Martine (1997): “El empleo agrícola en América Latina: pasado reciente y perspectivas”, serie Desarrollo productivo, num. 43, Santiago de Chile, CEPAL.

Echevarria M. y V. Uribe (1998): “Condiciones de trabajo en sistemas de subcontratación”, documentos de trabajo, num. 81, Santiago de Chile, OIT.

Fajnzylber, Fernando (1992): “Educación y transformación productiva con equidad”, *Revista de la CEPAL n° 47*, Santiago de Chile, pp. 7-19.

García Norberto E. (1982): “Absorción creciente con subempleo persistente”, *Revista de la CEPAL*, num. 18, Santiago de Chile.

Guerria A y P Sainz (2003): “Empleo y movilidad estructural. Trayectoria de un tema prebischiano”, *Revista de la CEPAL*, num. 80, Santiago de Chile.

Gurrieri, Adolfo y Pedro Sáinz (2003): “Empleo y movilidad estructural. Trayectoria de un tema prebischiano”, *Revista de la CEPAL*, num. 80, Santiago de Chile, pp. 141-164.

Hopenhayn, Martín y Ernesto Ottone (2000): *El gran eslabón: educación y desarrollo en el siglo XXI*. FCE-CEPAL, México.

Infante, Ricardo (ed) (1999). “La calidad del empleo. La experiencia de los países latinoamericanos y de los EEUU”, Santiago de Chile, OIT.

Infante, Ricardo y Emilio Klein (1992): “Transformaciones del mercado laboral y sus efectos sociales: 1965-1990”, *Documento de trabajo n° 368*, Santiago de Chile, PREALC.

Infante, Ricardo y Emilio Kevin (1991); “Mercado latinoamericano de trabajo en 1950-1990”, *Revista de la CEPAL*, num. 45, Santiago de Chile.

Katz, Jorge M (1999): “Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996”, serie Reformas económicas, n° 14, Santiago de Chile, CEPAL.

Krueger, Anne O. (1983): *Trade and Employment in Developing Countries*, vol. 3, Chicago, University of Chicago Press.

Krueger, Anne O. (1978): “Alternatgive trade strategies and employment in LDCs”, *American Economic Review*, vol. 68, n° 2.

Martínez, Daniel y Víctor E. Tokman (1999): “Efectos de las reformas laborales: entre el empleo y la desprotección”, *Flexibilidad en el mergen: La reforma del contrato de trabajo*, Víctor E. Tokman y Daniel Martínez (comps.), Ginebra. OIT.

Mezzerá, Jaime (1992): “Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina”, Lima, OIT.

OIT (2006): *Panorama laboral 2006*, OIT, Lima.

OIT (2004): *El reto de elevar la productividad del trabajo en América Latina: resultados de un estudio de cuatro países*. OIT, Lima.

OIT (2000): *Panorama laboral, 2000*, OIT, Lima.

OIT (1999). *Trabajo decente y protección para todos. Prioridad de las Américas*. Lima.

OIT (1997). *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*. Lima.

PREALC (1991): *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, Santiago de Chile

PREALC (1982): *Mercado de trabajo en cifras, 1950-1980*, Santiago de Chile.

Porcile, Gabriel (2007), “Una introducción al pensamiento estructuralista latinoamericano”, en *Desarrollo económico de América Latina: II. Problemática actual*, La Catarata-UNIA, Madrid-Sevilla, en prensa

Portes, A. (1994): “By-passing the Rules: the Dialectics of Labour Standards and Informalization in Less Development Countires”, en Segernberg, W. and D. Campbell (eds.), *International Labour Standards and Economic Interdependence*, International Institute for Labour Studies, Ginebra.

Portes, A. (1989): “Latin American Urbanization in the Years of the Crisis”, in *Latin American Research Studies*, n° 3, pp. 7-44.

- Prebisch, Raúl (1963): *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, Raúl (1981): *Capitalismo periférico: Crisis y Transformación*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, Octavio (2007): *El estructuralismo latinoamericano*, México, Siglo XXI.
- Rodríguez Octavio (1998): “Heterogeneidad estructural y empleo”, *Revista de la CEPAL*, num. Extra, Santiago de Chile.
- Rosenbluth, Guillermo (1994): “Informalidad y pobreza en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, num. 52, Santiago de Chile.
- Ruesga, Santos y Gerardo Fujii (2006). “El comportamiento del mercado de trabajo en América Latina en el contexto de la globalización económica”, Research Paper.
- Sainz y (0000). “Absorción productiva y movilidad ocupacional”, *Revista de la CEPAL*, n° , pp.
- Samaniego, Norma (2002): “Las políticas de mercado de trabajo y su evaluación en América Latina”, serie Macroeconomía del desarrollo, n° 19, Santiago de Chile, CEPAL.
- Serrano, Amparo y Eduardo Crespo (2002): “El discurso de la Unión Europea sobre la sociedad del conocimiento”, *REIS*, n° 97, Madrid, pp. 189-207.
- Stalling, B. y W. Peres (2000): “Crecimiento, empleo y equidad: el impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe”, México-Santiago de Chile, Fondo de Cultura Económica-CEPAL.
- Tokman, Víctor E. (2007): “Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina”, serie *Políticas sociales*, n° 130, Santiago de Chile, CEPAL.
- Tokman, Victor E. (2001). De la informalidad a la modernidad. OIT. Ginebra.
- Tokman, Víctor E (1991): “Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico”, en *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Sunkel, Osvaldo (comp.), Fondo de Cultura Económica, México.
- Tokman, Víctor E. (1982): “Desarrollo desigual y absorción de empleo. América Latina 1950-80”, *Revista de la CEPAL*, n° 17, Santiago de Chile.
- Tokman, Víctor E. y Daniel Martínez (comps) (1999): “Flexibilidad al margen: la reforma del contrato de trabajo”, Lima, OIT.
- Velásquez, Mario D. (2003): “Seguros de desempleo, objetivos, características y situación en América Latina”, serie *Finamiento del desarrollo*, N° 133, Santiago de Chile.
- Weller, Jürgen (2005). “Problemas de empleo, tendencias subregionales y políticas para mejorar la inserción laboral”, serie *Macroeconómica del desarrollo*, n° 40, Santiago de Chile, CEPAL.
- Weller, Jürgen (2000a): “Reformas económicas, crecimiento y empleo”, Fondo de Cultura Económica-CEPAL, México-Santiago de Chile.
- Weller, Jürgen (2000b): “Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe”, en *Revista de la CEPAL* n° 72, pp. 31-51, Santiago de Chile.
- Weller, Jürgen (1998a): “Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes”, serie Reformas económicas, n° 11, Santiago de Chile, CEPAL.
- Weller, Jürgen (1998b): “Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad de desarrollo en América Latina”, serie Reformas económicas, n° 10, Santiago de Chile, CEPAL.
- Williamson John (1990): “Waht Washington menas by policy reform”; *Latin American Ajustment: How much has happenend?*, John Williamson (comp.), Washington, D.C., Institute for International Economics.