

**LOS MERCADOS LABORALES EN
AMÉRICA LATINA: SU EVOLUCIÓN EN EL
LARGO PLAZO Y SUS TENDENCIAS
RECIENTES**

Jürgen Weller

LC/L.1160
Diciembre de 1998

Este trabajo fue preparado por el señor Jürgen Weller, funcionario de la División de Desarrollo Económico de la CEPAL, para el Proyecto “Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa” (HOL/97/6034). Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. El autor agradece los comentarios de Gloria Bensen, Hubert Escaith y André Hofman, funcionarios de la División de Desarrollo Económico, a una versión preliminar de este documento. Por supuesto, ninguno de ellos es responsable de su contenido.

INDICE

RESUMEN	5
I. INTRODUCCION	7
II. EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS LABORALES EN AMÉRICA LATINA: UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO	9
1. Evolución de la oferta laboral.....	9
2. Evolución de la estructura del empleo y la productividad laboral.....	14
III. ALGUNAS TENDENCIAS EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO DURANTE LOS AÑOS NOVENTA	23
1. Tendencias recientes en los mercados de trabajo de los países industrializados.....	23
2. Expectativas sobre la generación de empleo en América Latina y tendencias generales.....	27
3. Tendencias del empleo sectorial.....	32
4. Tendencias de la productividad laboral.....	40
5. Tendencias de la calidad del empleo.....	42
IV. CONCLUSIONES: TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA Y MERCADO DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA	47
Notas	52
BIBLIOGRAFÍA	59
ANEXO	67
Cobertura de las encuestas y períodos utilizados para la estimación de la generación de empleo por categoría de ocupación y rama de actividad en los años noventa.....	69
América Latina y el Caribe: Indicadores de insuficiencias en la calidad del empleo.....	70

RESUMEN

En este documento se revisan las principales tendencias de generación de empleo en América Latina durante los años noventa. El análisis se realiza en un contexto intertemporal, pues compara las tendencias de la presente década con la evolución de los mercados de trabajo durante las décadas anteriores, y en un contexto internacional, al hacer referencia a la reestructuración actual del empleo en los países industrializados.

Los resultados insatisfactorios que se dan en las principales variables laborales (concentración del empleo nuevo en actividades informales, altas tasas de desempleo, etc.) y el incumplimiento de las expectativas puestas en las reformas estructurales practicadas en los países latinoamericanos durante los últimos quince años se explican en parte por el efecto transitorio de estas reformas y, en parte, por procesos de más largo plazo. Específicamente, las transformaciones de los sectores de bienes transables indican que, en contraste con su evolución hasta 1980, estas actividades no volverán a ser importantes motores en la generación del empleo directo. A la vez, se observan múltiples procesos de heterogeneización en los mercados de trabajo que requieren nuevos esfuerzos de medición, análisis y diseño de políticas.

I. INTRODUCCION

Después del mal desempeño de las economías latinoamericanas en términos de generación de empleo productivo durante los años ochenta, parecía que las mejores condiciones económicas le serían más favorables durante la mayor parte de los noventa. Tasas de crecimiento más altas y reformas orientadas a aumentar la eficiencia de los mercados vaticinaban que mejoraría la situación laboral, estrechamente vinculada con los altos niveles de pobreza. Sin embargo, la recuperación moderada del crecimiento a nivel regional no ha incidido en una vigorosa generación de empleo productivo. La creación de nuevos puestos de trabajo se ha concentrado en gran parte en ocupaciones de baja productividad media y se ha reducido la participación de las actividades formales en la estructura de empleo. En la segunda mitad de esta década, la tasa de desempleo abierto regional se ha ubicado en niveles elevados, no vistos desde la crisis de inicios de los años ochenta. En muchos países de la región, los salarios reales de las actividades formales aún no han sobrepasado los niveles alcanzados en 1980.

En este trabajo se revisan las principales tendencias en la generación de empleo en América Latina durante la presente década. De esta manera se pretende avanzar en el estudio de la pregunta si el desempeño hasta ahora poco satisfactorio en los indicadores laborales se debe, principalmente, a los complejos procesos inherentes a una transición hacia una nueva modalidad de desarrollo o si la debilidad de generación de empleo productivo es una característica de la misma modalidad de desarrollo emergente, sin que se pretenda ofrecer respuestas definitivas.

Este análisis de los mercados laborales en América Latina durante los años noventa requiere antes que nada, contar con una contextualización histórica, ya que su dinámica actual debe ser analizada en el contexto de los procesos de más largo plazo. Primero, es de suponer que existen estructuras y dinámicas, vigentes durante las décadas previas, que inciden de manera subyacente en las transformaciones de los noventa; segundo, son los quiebres y modificaciones de tendencias anteriores los que requieren ser identificados e interpretados para entender lo característico de la década actual. Por lo tanto, en el capítulo que sigue a esta introducción se resumen las tendencias registradas en las principales variables laborales de América Latina y el Caribe entre 1950 y 1990.

El tercer capítulo, primero, hace referencia a la discusión reciente sobre la evolución laboral en los países industrializados, ya que permite evaluar en un marco más amplio las tendencias en los mercados de trabajo de la región latinoamericana. El análisis de estas tendencias es la parte central de este capítulo, y se las analiza tanto a nivel general como a nivel más desagregado. Se considera la evolución del empleo en términos de cantidad y de calidad y se hace

énfasis en los nuevos procesos de heterogeneización del mercado de trabajo. En el capítulo final se resumen los principales resultados y se discute como las transformaciones de las estructuras productivas inciden en el empleo y como crean nuevos retos para su medición y análisis.

Este documento fue elaborado dentro del módulo sobre el empleo del proyecto “Crecimiento, empleo y equidad” de la CEPAL. Lo complementa el documento “Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad de desarrollo” (Weller, 1998). Algunos conceptos de análisis que se utilizan pero que, por razones de espacio, no se discuten en el presente trabajo, se revisan en dicho documento.

II. EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS LABORALES EN AMÉRICA LATINA: UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO¹

El estudio de las transformaciones de los mercados de trabajo de la región en los años noventa requiere identificar las principales tendencias vigentes durante las décadas anteriores. Por lo tanto, en este capítulo se presentan, primero, la dinámicas de la oferta laboral que reflejaron las necesidades de la población de acceder a empleo e ingresos laborales y, después, las características de la generación de empleo y su composición entre 1950 y 1990.

1. Evolución de la oferta laboral

Para analizar la evolución del empleo generado en este período, previamente habría que revisar las necesidades correspondientes que surgen de la dinámica de la oferta laboral, que evoluciona según el crecimiento demográfico y la participación de la población en edad de trabajar en la fuerza de trabajo. Debido a un fuerte incremento de la población en períodos previos, causado por altos niveles de natalidad y niveles de mortalidad decrecientes, **lapoblación en edad de trabajar** (PET, en este caso medida por las personas con 10 años y más de edad) aumentó con tasas elevadas durante los años cincuenta (2.51% p.a.), sesenta (2.83% p.a.) y setenta (2.82% p.a.) (véase cuadro 1).²

En el segundo lustro de los setenta esta tasa empezó a bajar a un 2.71%, reduciéndose a un 2.45% en los años ochenta y a un 2.11% en los noventa. Esta tendencia se registra en casi todos los países bajo estudio. Sin embargo, en algunos países la reversión de la dinámica del crecimiento de la PET a finales de los setenta todavía era débil, por lo que Bolivia, Colombia, Jamaica, México y Perú registraron una tasa mayor en los setenta que en los sesenta. En la década de los ochenta, la expansión de la PET se desaceleró en todos los países, con las excepciones de Argentina, donde después de una emigración neta en la segunda mitad de los setenta, nuevamente se registró una inmigración neta en la década siguiente, y de Jamaica, donde la reducción del crecimiento de la PET comenzó en el segundo semestre de los años ochenta. En los años noventa, entre los países bajo estudio, Costa Rica, Bolivia, Perú y México muestran las tasas más altas de expansión de la PET, mientras a pesar de su aumento en los años ochenta, en el otro extremo destaca el bajo aumento de la PET Argentina.

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL, 1950-2000

	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	2.51	2.83	2.82	2.45	2.11
Argentina	1.85	1.69	1.38	1.66	1.45
Bolivia	1.98	2.31	2.49	2.28	2.56
Brasil	2.87	3.13	2.89	2.41	2.06
Chile	2.02	2.40	2.29	1.81	1.72
Colombia	2.53	3.13	3.14	2.33	2.06
Costa Rica	3.13	3.89	3.68	3.01	2.69
México	2.52	3.12	3.22	2.97	2.20
Jamaica	0.44	0.10	2.45	2.60	1.90
Perú	2.39	2.89	3.09	2.70	2.25

Fuente: Cálculo propio con base en datos y proyecciones de CELADE (1994) y CEPAL (a), varios años.

Nota: La población en edad de trabajar es definida por la población de 10 años y más. Para Jamaica, es la población de entre 15 y 64 años. Los datos para América Latina y el Caribe se refieren a 20 países. La última columna se refiere al período 1990-95 en el caso de Jamaica

El fuerte aumento de la oferta, insinuado por este crecimiento poblacional, durante los años cincuenta y sesenta fue atenuado de alguna manera por una reducción de **la participación en el mercado de trabajo**: En la región en su conjunto, la tasa global de participación (TGP, o tasa refinada de actividad), que representa el porcentaje de la población en edad de trabajar que se encuentra ocupado o buscando empleo, bajó de un 50.4% en 1950 a un 44.9% en 1970 (véase cuadro 2).

Este descenso se debe al comportamiento de la actividad masculina, la cual, en el contexto de los procesos de urbanización, bajó de 81.3% a 70.4% entre 1950 y 1970. Debido a que la cobertura del sistema educativo es mayor en las zonas urbanas, allí los hombres jóvenes entran más tarde al mercado de trabajo. A la vez, mientras en la agricultura muchos hombres quedan activos hasta una edad muy avanzada (si bien con menos horas de trabajo), en la ciudad existen menos oportunidades de trabajo para personas de tercera edad y la mayor cobertura de los sistemas de seguridad social elimina la necesidad de percibir ingresos laborales para un mayor número de personas. De esta manera, en los grupos de mayor y menor edad la participación masculina baja considerablemente en el contexto de importantes migraciones rural-urbanas.

Cuadro 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: TASA DE PARTICIPACIÓN, 1950 - 1990

	TOTAL					HOMBRES					MUJERES				
	1950	1960	1970	1980	1990	1950	1960	1970	1980	1990	1950	1960	1970	1980	1990
A.L.C.	50.4	47.4	44.9	49.4	51.4	81.3	n.d.	70.4	71.1	71.1	19.4	n.d.	19.6	27.9	32.1
ARG	53.4	51.4	49.2	47.1	50.5	82.5	79.8	73.9	71.1	66.5	22.3	22.0	24.5	24.1	35.3
BOL	72.8	52.9	46.5	46.9	48.9	85.9	76.5	74.6	71.4	68.1	59.9	29.8	19.5	23.4	30.5
BRA	47.7	47.0	44.9	55.0	56.3	81.2	77.6	71.5	76.1	76.1	14.5	16.4	18.4	34.0	36.7
CHI	51.0	46.0	41.2	41.3	44.9	77.6	73.0	65.4	63.0	65.1	25.0	19.8	18.1	20.4	25.4
COL	48.5	45.8	44.5	45.3	48.7	80.3	75.5	69.6	64.8	65.7	17.6	17.1	20.2	26.2	32.4
CRI	50.3	47.6	44.9	46.2	48.8	85.9	80.2	72.9	72.8	73.7	14.8	14.9	16.7	19.3	23.6
JAM	n.d.	n.d.	57.3	59.3	62.3	n.d.	n.d.	68.6	65.8	68.7	n.d.	n.d.	46.9	53.1	56.0
MEX	46.8	41.5	40.4	47.8	48.9	81.8	71.4	65.7	71.3	71.3	12.2	12.1	15.2	24.6	27.1
PER	54.3	52.1	46.9	48.7	51.0	74.2	74.1	67.6	67.7	68.7	34.3	30.0	26.0	29.5	33.5

Fuentes: CELADE (1985), (1992), (1996), CEPAL (a), varios años.

Nota: Los datos para A. Latina y el Caribe se refieren a 20 países. En el caso de Jamaica, la columna "1990" se refiere a 1985.

En contraste, la tasa de participación de las mujeres bajó en los años cincuenta y volvió a subir en los años sesenta, de manera tal que en 1970 estuvo ligeramente por encima del nivel de 1950 (19.6% y 19.4%, respectivamente). Si bien la medición de la participación femenina reconocidamente tiene fuertes debilidades,³ se pueden plantear las explicaciones siguientes. La participación de las mujeres es alta en economías con relaciones salariales incipientes y con una división social y por sexo del trabajo poco diferenciada, debido a que en estas circunstancias las mujeres suelen jugar un papel importante en la generación de ingresos.⁴ En la manera en que esta división de trabajo se diferencia, las mujeres crecientemente se ven limitadas a labores más directamente vinculadas al hogar, consideradas como no productivas, con el efecto de una reducción de su tasa de participación en el mercado de trabajo. El mismo resultado puede generar la disolución de relaciones de trabajo no libres que obligaron a los miembros de los hogares dependientes a trabajar para el dueño de la hacienda.⁵

Sin embargo, desde los años sesenta y mucho más en los años setenta, predominan los efectos de la urbanización, ya previamente presentes en muchos países. Mientras la urbanización causa una reducción de la participación masculina, su impacto en la participación femenina es inversa: debido a que la participación femenina es, por lo menos estadísticamente, muy baja en la agricultura pero mayor en otros rubros, un aumento de las actividades no agropecuarias genera más posibilidades de integración en el mercado de trabajo para mujeres. En consecuencia, la tasa de participación de las mujeres es más alta en zonas urbanas que en zonas rurales, mientras en el caso de la tasa de participación de los hombres, la relación es inversa. Así, durante los años setenta, la tasa de participación de las mujeres aumentó fuertemente, de 19.6% a 27.9%. En la misma década, además, la tasa de participación de los hombres volvió a subir ligeramente (de 70.4% a 71.1%). En consecuencia, en este período, la tasa global de participación, en contraste con las décadas previas, creció fuertemente, de 44.9% a 49.4%.

Este aumento se concentró en gran parte en Brasil y México, donde crecieron fuertemente tanto la participación de los hombres como de las mujeres. En contraste, en otros países, la participación subió sólo levemente, o se estancó (Bolivia, Chile) o hasta retrocedió nuevamente (Argentina). Sólo Brasil y México registraron tasas más altas de participación en 1980 que en 1950, debido al fuerte aumento de la participación de las mujeres. En 1980, estos países, conjuntamente con Perú y Jamaica (caracterizado por una participación de las mujeres muy alta), registraron a la vez las más altas tasas de los países bajo estudio. Llama la atención sobre todo la expansión de los niveles de actividad en el caso brasileño con la que se alcanzaron niveles comparativamente altos tanto en el caso de los hombres como de las mujeres.

Cuadro 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO
TASA DE CRECIMIENTO ACUMULADO ANUAL, 1950-1990

	TOTAL				HOMBRES				MUJERES			
	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990
A.L.C.	1.88	2.28	3.79	2.87	1.87	1.95	2.89	2.42	1.95	3.58	6.53	3.94
ARG	1.47	1.25	0.95	2.36	1.35	0.75	0.80	0.91	1.90	2.93	1.42	5.69
BOL	-1.2	1.01	2.57	2.72	0.74	1.99	2.03	1.81	-4.8	-1.9	4.40	5.01
BRA	2.72	2.65	5.00	2.66	2.45	2.27	3.53	2.66	4.11	4.31	9.43	3.23
CHI	0.97	1.29	2.30	2.66	1.36	1.27	1.92	2.15	-0.3	1.49	3.55	4.05
COL	1.95	2.84	3.30	3.09	2.23	1.96	2.42	2.44	2.25	4.88	5.85	4.51
CRI	2.56	3.29	3.97	3.58	2.47	2.93	3.68	3.15	3.13	5.08	5.16	5.10
JAM	n.d.	-0.2	2.80	3.41	n.d.	-0.9	2.02	3.34	n.d.	0.83	3.73	3.45
MEX	1.28	2.83	4.98	3.21	1.10	2.30	4.04	2.91	2.43	5.48	8.35	4.02
PER	1.97	1.80	3.47	3.18	2.38	1.95	3.09	2.76	1.04	1.40	4.42	4.10

Fuente: Cálculo propio con base en datos de CELADE (1985), (1992), CEPAL (a), varios años. Nota: Los datos para América Latina y el Caribe se refieren a 20 países. En el caso de Jamaica, la columna "1980-1990" se refiere al período 1980-1985.

Durante los años ochenta, la tasa de participación subió nuevamente, si bien menos fuerte que en la década previa, y se superó el nivel de 1950. Este aumento se debió exclusivamente a la participación de las mujeres que alcanzó un 32.1%, mientras la tasa correspondiente a los hombres se mantuvo en el nivel previo. De esta manera, la participación femenina alcanzó un 45% del nivel de la masculina. En este período, la tasa global de participación subió en todos los países bajo estudio, con un fuerte incremento generalizado de la participación femenina. El comportamiento de la participación masculina, en cambio, fue más heterogéneo, con aumentos, sobre todo, en los casos donde en 1980 se mantuvo por debajo del 70%.

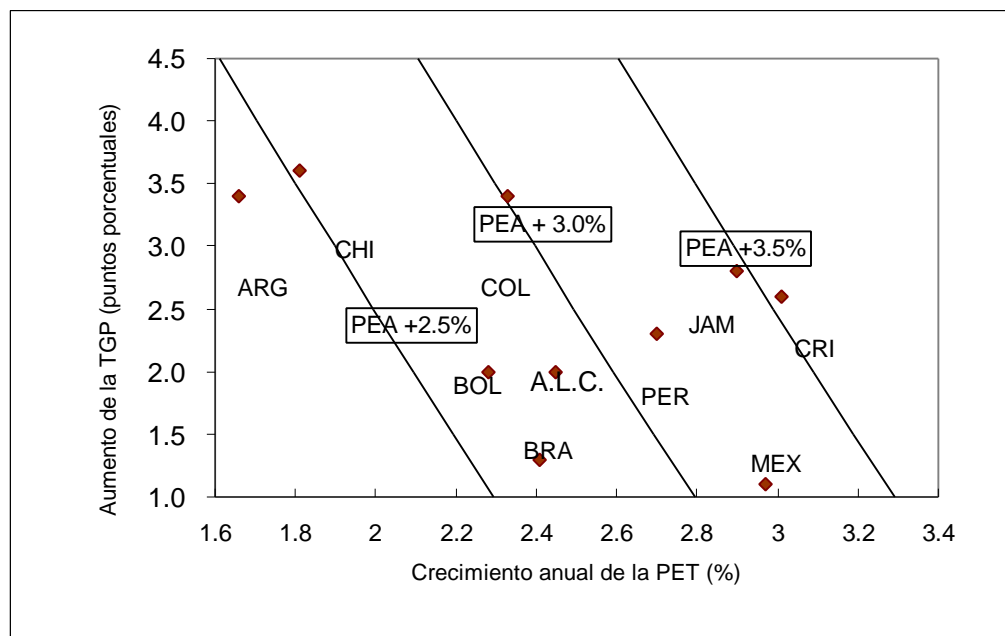
De esta manera, entre los años cincuenta y setenta, la **fuerza de trabajo** o población económicamente activa (PEA) no sólo creció continuamente, sino que lo hizo con tasas de crecimiento cada vez más altas. Mientras entre 1950 y 1960, la fuerza de trabajo se expandió en un 1.9% p.a., y entre 1960 y 1970 en un 2.3%, en los años setenta este aumento alcanzó un 3.8% p.a. (ver cuadro 3). En los años sesenta el mayor crecimiento de la fuerza de trabajo se debió a tasas más altas de crecimiento de la PET y, en menor grado, a un aumento de la participación

femenina. En la década siguiente, se revirtió la tendencia de un mayor crecimiento de IRET, pero el aumento de la TGP -resultante de la fuerte suba de la participación femenina y un fin de la reducción de la participación masculina- generó una tasa de crecimiento de la PEA aún más alta.

En los años ochenta, la reducción del crecimiento de laPET y un menor aumento de la tasa de participación incidieron en una menor expansión de la PEA, en comparación con la década anterior. Sin embargo, aun así la tasa de crecimiento está muy por encima de aquéllas de los años cincuenta y sesenta, cerca del 3%. En cuatro países (Argentina, Bolivia, Chile y Jamaica), el crecimiento de la PEA en los años ochenta superó a la tasa de los setenta. Con la excepción de Jamaica, estos países, sin embargo, aún en los ochenta, registraron una expansión de la PEA por debajo del promedio regional.

El gráfico 1 muestra en qué grado el crecimiento demográfico (PET) y el cambio en la TGP han influido en los diferentes países en el crecimiento de la PEA durante la década de los ochenta. El mayor aumento de la oferta laboral se observó en Costa Rica y Jamaica donde se combinaron un alto crecimiento de laPET con un importante aumento de la TGP, de manera tal que la PEA creció con tasas anuales de alrededor de 3.5%. En el otro extremo, a pesar de un fuerte aumento de la participación, Argentina ha sido el país con el menor crecimiento de la PEA debido al bajo crecimiento demográfico.

Gráfico 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ORÍGENES
DEL CRECIMIENTO DE LA PEA, 1980-1990



Fuente: Elaboración propia con base en CELADE (1996).

Nota: El dato para América Latina y el Caribe se refiere a 20 países.

Finalmente, durante las décadas pasadas ocurrió una importante transformación del **nivel educativo** de la fuerza de trabajo. El cuadro 4 presenta como indicador de este proceso la

reducción del nivel de analfabetismo de adultos en los países bajo estudio. En todos los casos se observa una reducción significativa del nivel del analfabetismo, si bien hay casos - como Bolivia, Brasil y Colombia - donde todavía un porcentaje elevado de la población de 15 años y más de edad es analfabeta.

Otros indicadores, como las tasas de matrícula para los diferentes niveles educativos reflejan la misma tendencia de un aumento del nivel educativo. Así, en Brasil, la matrícula de los jóvenes de entre 15 y 17 años en las escuelas secundarias aumentó de un escaso 6% en 1960, a 15.7% en 1970, 33.6% en 1980 y 38.6% en 1990 (CEPAL (a), 1994).

Cuadro 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (9 PAÍSES):
POBLACIÓN ANALFABETA DE 15 Y MÁS AÑOS DE EDAD (en %), 1950-1990

	1950	1960	1970	1980	1990 ^{d)}
Argentina	13.6 ^{a)}	8.6	7.4	6.1	4.7
Bolivia	67.9	61.2 ^{d)}	36.8	n.d.	20.6 ⁱ⁾
Brasil	50.5	39.7	33.8	25.5	18.9
Chile	19.8 ^{b)}	16.4	11.0	8.9	5.7 ⁱ⁾
Colombia	37.3 ^{c)}	27.1 ^{f)}	19.2	n.d.	13.3
Costa Rica	20.6	15.6 ^{g)}	11.6	7.4	7.2
Jamaica	23.0 ^{d)}	18.1	3.9 ^{d)}	n.d.	1.6
México	43.2 ^{e)}	34.5	25.8	16.0	12.4 ⁱ⁾
Perú	n.d.	38.9 ^{h)}	27.5	18.1	12.8 ⁱ⁾

Fuente: CEPAL (a), varios años.

^{a)} Año 1947, población de 14 años y más de edad. ^{b)} Año 1952. ^{c)} Año 1951. ^{d)} Estimación de UNESCO.

^{e)} Población de 6 años y más de edad. ^{f)} Año 1964. ^{g)} Año 1963. ^{h)} Año 1961. ⁱ⁾ Información del Censo de 1990.

En resumen, hasta los años setenta se aceleró la expansión de la fuerza de trabajo, debido a un alto crecimiento demográfico y – en muchos países desde los años sesenta, pero sobre todo desde los años setenta – una participación laboral cada vez más elevada de las mujeres. Este tendencia se frenó en los años ochenta, con tasas de crecimiento de la población en edad de trabajar que empezaron a descender y una leve reducción del dinamismo de la incorporación de las mujeres al mercado laboral. Aún así, con casi 3% anual, la fuerza de trabajo expandió con alta velocidad. Durante todo el período el sistema educativo se extendió alcanzándose tasas crecientes de cobertura; aún así una proporción elevada de la fuerza laboral todavía registra bajos niveles de educación formal.

2. Evolución de la estructura del empleo y la productividad laboral

Entre 1950 y 1980 las condiciones económicas para la generación de empleo fueron relativamente favorables, ya que el PIB latinoamericano alcanzó altas tasas de crecimiento: 5.1% en los años cincuenta, 5.8% en los sesenta y 6.0% en los setenta,⁶ y la industria manufacturera, que creció por sobre este promedio, subió su participación de 18.7% a 26.1% (CEPAL, 1978; CEPAL (a), 1995). En el mismo contexto, se dio un rápido proceso de urbanización de muchas sociedades predominantemente rurales.⁷ Sin embargo, la crisis de la deuda y la transición de los años ochenta se reflejaron en una caída en el ritmo del crecimiento, que alcanzó sólo un 0.5%p.a. entre 1980 y 1985 y 1.8% p.a. entre 1985 y 1990 (CEPAL (a), 1995), lo que tuvo un impacto muy negativo en los mercados laborales de la región. ¿En este contexto, cuáles fueron las principales tendencias de la generación de empleo?

Para el período entre 1950 y 1980 no se dispone de datos sobre la evolución de la ocupación sino solamente de la fuerza de trabajo. Sin embargo, este problema de medición no es tan grave como parece, ya que los desequilibrios del mercado de trabajo en los países del "Tercer Mundo", por lo menos antes de 1980 se expresaron principalmente como subempleo visible o invisible y no tanto como desempleo abierto (PREALC, 1991: 14). De esta manera, se puede asumir que las tendencias del empleo siguieron estrechamente a aquellas de la fuerza laboral. Además, como para los países latinoamericanos, en general, no se dispone de series de largo plazo sobre el desempleo en⁸, asumimos que la tasa de desempleo abierto se mantuvo a niveles relativamente constantes hasta 1980, con lo cual se puede leer la dinámica de la PEA como proxy para las principales tendencias de la ocupación (véase cuadro 5).

Cuadro 5
AMÉRICA LATINA: ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE
ACTIVA (1950-1980) Y DEL EMPLEO (1980-1990)

	Estructura porcentual de la población económicamente activa		
	Agricultura	Industria	Servicios
1950	55.0	19.3	25.7
1960	47.9	20.9	31.2
1970	40.9	23.1	36.0
1980	32.1	25.7	42.2
	Estructura porcentual del empleo		
	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario
1980	28.3	25.0	46.7
1985	27.2	22.0	50.8
1990	22.4	23.7	53.9

Fuentes: PREALC (1982); CEPAL (a) (1994); Tokman (1994). Nota: Las series discrepan por diferencias en la cobertura, las agrupaciones y el concepto utilizado, lo que explica las diferencias respecto a 1980. Por ejemplo, en la parte superior del cuadro, la industria abarca las Grandes Divisiones Minas y canteras (2), Industria Manufacturera (3), Electricidad, gas y agua (4), y Construcción (5). Los Servicios abarcan las Grandes Divisiones Comercio, restaurantes y hoteles (6), Transportes, almacenamiento y comunicaciones (7), Servicios financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas (8), y Servicios comunales, sociales y personales (9). Para la parte inferior, en la fuente no se especifican las agrupaciones

Entre 1950 y 1980, las tasas de crecimiento del producto sobrepasaron claramente aquellas de la PEA, si bien con una tasa decreciente hacia finales del período. Específicamente, el

sector industrial creció a tasas anuales de 5.8%, 6.4% y nuevamente 6.4% en los años cincuenta, sesenta y setenta, respectivamente⁹. En consecuencia, en este período de transformación de sociedades previamente todavía caracterizadas por grandes sectores agrícolas, aumentó la participación de las actividades secundarias en la población económicamente activa. Más aún, se expandió la ocupación en el sector servicios, que en 1980 llegó a tener la mayor participación en el empleo.

La crisis de los años ochenta interrumpió algunas de estas tendencias. Así, entre 1980 y 1985, se desaceleró la reducción de la participación del sector primario en el empleo debido a que, primero, la agricultura campesina sirvió como "refugio" para mano de obra sin posibilidades de encontrar empleo productivo en otras actividades y, segundo, porque el sector primario en términos generales fue el menos golpeado por la crisis de la década. A la vez, durante la crisis se interrumpió la expansión del empleo industrial que redujo su participación en el empleo total. El sector terciario siguió en expansión, superando el 50% del empleo total a mitad de la década de los ochenta. En el segundo lustro, las tendencias previas en el empleo a nivel de grandes sectores recobraron vigencia, a saber una reducción acelerada de la participación del sector primario, una ligera expansión del sector secundario y un rápido aumento de la proporción del sector terciario.

Como ya se dijo, previo a los ochenta, los problemas de empleo solían expresarse como subempleo, el cual se concentró en el sector informal urbano y la economía campesina. Sin embargo, la crisis de los primeros años de los ochenta incidió, entre otros, en un fuerte aumento del desempleo abierto. En la segunda mitad de la década pasada la tasa de desempleo se redujo, pero volvió a subir en el primer lustro de los años noventa, a pesar de que se registraran tasas de crecimiento económico más elevadas (CEPAL (b), 1998).

Entre 1950 y 1980, el proceso de recomposición de la estructura de empleo por grandes sectores fue acompañado por un aumento de los niveles del **empleo asalariado**. Si bien las categorías de ocupación que generalmente reflejan productividades e ingresos laborales menores - trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados - mantuvieron una participación elevada en la PEA, durante estas décadas específicamente el empleo asalariado en actividades no agropecuarias creció fuertemente, lo que refleja un importante aumento de la demanda de mano de obra que surgió de los dinámicos procesos de acumulación de la época. El cuadro 6 muestra la tendencia de un aumento de la proporción de los asalariados no agropecuarios en la fuerza de trabajo para algunos países de la región.¹⁰ La reducción de esta proporción en Chile entre 1970 (cuando poseía la participación más alta entre los países con información disponible) y 1980, refleja los efectos de la reestructuración de su economía, que se expresó en el mercado de trabajo - entre otros - en una reducción de la demanda por mano de obra asalariada y altas tasas de desempleo.

Para los años ochenta, los países con información disponible muestran una interrupción de la tendencia, quedando estancada la participación de los asalariados no agropecuarios o incluso reduciéndose. La única excepción nuevamente es Chile, donde se registró un aumento importante de este indicador, aunque todavía no alcanzó el nivel de 1970.

Cuadro 6
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (11 países): PROPORCIÓN DE LOS ASALARIADOS NO
AGROPECUARIOS EN LA FUERZA DE TRABAJO (en %)

	cerca 1960	cerca 1970	cerca 1980	cerca 1990
Argentina	61.2	63.0	65.2	...
Brasil	34.9	43.5	53.8	54.2
Chile	54.2	57.0	48.0	54.8
Costa Rica	40.1	51.7	58.2	56.0
Ecuador	17.5	32.1	37.9	34.4
Honduras	21.3	26.6	...	36.4
México	...	42.9	...	57.1
Panamá	35.3	47.2	56.0	54.8
Perú	32.2	30.7	34.6	...
Suriname	55.9	...	73.1	...
Venezuela	49.4	53.7	59.0	55.3

Fuente: OIT (a), varios años. Nota: Como los datos sobre varios de los países sobre los cuales trabaja el proyecto "Crecimiento, empleo y equidad" no estaban disponibles, se incluyó información correspondiente a otros países de la región. Los datos se refieren a 1960, 1970, 1980 y 1990, respectivamente, salvo en Costa Rica, 1963 y 1973; Ecuador, 1962, 1974 y 1982; Honduras, 1961, 1974, 1992; Panamá, 1991; Perú, 1961 y 1981; Suriname, 1964 y Venezuela 1961, 1971 y 1981.

Los datos presentados reflejan cierta transformación de la estructura de producción ya que un número creciente de personas pudieron incorporarse a segmentos de mayor productividad, en las actividades formales no agrícolas. Como muestra el cuadro 7, entre 1950 y 1980, el empleo formal aumentó su participación en la PEA de 32% a 47%, debido a una expansión del empleo tanto en las empresas privadas como en el sector público. Sin embargo, como el sector formal no pudo incorporar toda la fuerza de trabajo que salió del sector agropecuario, el sector informal se expandió a una tasa de crecimiento muy similar. De esta manera, en el sector no agrícola los segmentos formales e informales mantuvieron su proporción, mientras ambos aumentaron su participación en el empleo total.

También en el empleo agropecuario, la relación entre el sector moderno y el sector campesino se mantuvo constante, creciendo ambos sectores con bajas tasas anuales y bajando su participación en el empleo total. El conjunto de los segmentos formales - el no-agrícola formal y el agrícola moderno - aumentaron su participación conjunta en el empleo total solamente de 54% a 60%. Cabe advertir, sin embargo, que en la agricultura latinoamericana moderna, con la excepción de ciertos enclaves, los salarios siempre han sido bajos, como reflejo de una distribución funcional muy desfavorable al factor trabajo (García-Huidobro e Infante, 1990).

Cuadro 7
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN ESTIMADA DE LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO, 1950-1990
(porcentajes)

	Composición	Crecimiento	Composición
--	-------------	-------------	-------------

	1950		1980		1950-1980	1990	
PEA total	100		100		2.5	100	
Desempleo abierto	4		6			8	
PEA no agrícola	45		68		3.8		
Ocupación no agrícola	42	100	63	100	3.9	71 ^{a)}	100
Sector formal	32	76	47	75	3.9	49	69
Público	(6)	(14)	(10)	(16)	4.5	(11)	(16)
Privado	(26)	(62)	(37)	(59)	3.7	(38)	(53)
Sector informal	10	24	16	25	3.9	22	31
Desempleo no agrícola	3		5				
PEA agrícola	55		32		0.7		
Ocupación agrícola	54	100	31	100	0.7	21 ^{b)}	100
Sector moderno	22	41	13	42	0.8		
Sector campesino	32	59	18	58	0.7		
Desempleo agrícola	1		1				

Fuente: PREALC (1991: 12), y cálculo propio con base en Tokman (1994: 5).

a) Se refiere a la ocupación en los sectores secundario y terciario.

b) Se refiere a la ocupación en el sector primario.

Como se mencionó anteriormente, durante los años ochenta nuevamente se redujo la participación del sector primario en el empleo, si bien durante la primera mitad de la década esta contracción relativa se desaceleró. Dentro de las actividades no agrícolas, el sector formal privado sufrió una marcada contracción y su participación bajó de 59% a 53% (Tokman, 1994). Este comportamiento refleja la disminución del empleo en las empresas grandes, que disminuyó de 44% a 32% del empleo no agrícola, mientras las pequeñas empresas se expandieron de 15% a 22%. Adicionalmente, el sector informal expandió de manera importante, de 25% a 31% del empleo no-agrícola.¹¹ Por lo tanto, durante los ochenta, la casi totalidad del traspaso de mano de obra agrícola hacia actividades no agrícolas fue acogida por el sector informal o aumentó el desempleo. El sector formal no agrícola, por su parte, creció sólo de 47% a 49% de la fuerza de trabajo, y si se toman en cuenta solamente a las empresas grandes y al sector público, se registra una reducción de su participación.

De esta manera, en contraste con los cambios en la composición del empleo por grandes sectores, en la segunda mitad de los años ochenta las tendencias previas en relación a la generación de empleo por segmentos del mercado de trabajo no recobraron su vigencia y la precarización del empleo reflejada en estos cambios persistió durante la segunda mitad de la década pasada, con aumentos en el empleo por cuenta propia y en las pequeñas empresas.

Como se muestra en el cuadro 8, la **productividad laboral** (medida por el cociente entre el producto y el número de ocupados) aumentó con tasas elevadas pero decrecientes entre 1950 y 1980, a pesar del fuerte crecimiento de la PEA. Este crecimiento se debió, por un lado, al fuerte aumento de la productividad sectorial - sobre todo de la industria durante los años cincuenta y

sesenta - y, por otro, al cambio que experimentó la estructura del empleo, donde la agricultura se contrajo en términos relativos como sector con la menor productividad media, y los sectores secundario y terciario se expandieron registrando un mayor nivel de productividad.

Hasta 1980, se reduce la brecha de productividad entre los sectores económicos, si bien sólo ligeramente. En 1980, la productividad media del empleo agropecuario todavía alcanzaba solamente una cuarta parte de los sectores secundario y terciario, y un tercio de la productividad media total. La productividad media en el sector secundario se mantuvo relativamente estable en el transcurso del tiempo, en comparación con el sector agropecuario, mientras se redujo la diferencia con respecto al sector terciario, de manera que en 1980 alcanzó una productividad media de un 6% por encima de éste.

Cuadro 8
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL, 1950-1990

	Relación del producto por persona económicamente activa o por ocupado (Sector agropecuario = 100)					
	1950	1960	1970	1980	1985	1990
TOTAL	272.8	275.6	294.7	292.8	254.3	212.2
Sector secundario	422.5	423.6	433.7	402.0	370.9	284.6
Sector terciario	554.3	481.0	432.8	377.7	315.3	248.9
	Crecimiento anual de la relación producto por persona económicamente activa o por ocupado, según sector (% p.a.)					
	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1985	1985-1990	1980-1990
TOTAL	3.10	3.37	2.08	-2.13	-1.22	-1.67
Sector Agropecuario	3.00	2.68	2.15	0.67	2.43	1.54
Sector secundario	3.03	2.92	1.38	-0.94	-2.86	-1.90
Sector terciario	1.55	1.60	0.77	-2.90	-2.30	-2.60

Fuente: Cálculo propio con base en datos de CELADE, CEPAL y OIT.

Notas: A falta de información, para el período 1950-1980 se calculó la productividad laboral como cociente entre el producto y la fuerza de trabajo. Sin embargo, debido a las tasas de desempleo abierto históricamente bajas en América Latina, la exclusión del desempleo no cambia mucho. Por ejemplo, para el período 1950-1980 (años para el cual hay estimaciones sobre el desempleo regional; véase cuadro 7), la tasa de crecimiento anual de la productividad laboral alcanza un 2.95% si se utiliza la fuerza de trabajo para el cálculo, mientras con el cálculo con base en el número de los ocupados, esta tasa es de un 3.03%. - Sobre la diferenciación de los grandes sectores véase la nota al cuadro 5. - El cálculo del crecimiento del producto se hizo sobre la base de dólares constantes de 1970 para el período 1950-1980 y sobre la base de dólares constantes de 1980 para el período 1980-1990.

El sector terciario ha venido experimentando una reducción imponente de la productividad relativa debido probablemente a que la expansión de las actividades informales no agrícolas se concentraron en él. Sin embargo, también este sector mostró continuos aumentos de su productividad media, lo que puede ser explicado por el fuerte crecimiento de los grupos de ocupación más calificados (Ramos, 1984). La persistencia de grandes diferencias en la

productividad laboral en el período de industrialización ha sido calificada como una expresión de la heterogeneidad estructural de América Latina, y la distingue, por ejemplo, del desempeño de los Estados Unidos en un período comparable de su desarrollo (Tokman, 1991).

Durante los años ochenta la evolución de la productividad laboral media mostró un cambio significativo, con una caída importante para la década en su conjunto. Esta caída fue sumamente fuerte durante de la crisis de la primera mitad de la década, pero la productividad media siguió en descenso en el segundo lustro, de manera tal que como promedio de la década se registró un decrecimiento anual de 1.67%.

Sectorialmente, esta reducción de la productividad media se concentró en aquellos sectores con mayores productividades medias, el secundario y el terciario, destacando la caída de este último. Hasta fines de los años sesenta, este sector mantuvo un promedio de la productividad laboral por encima del sector secundario, pero la concentración de las actividades informales en las actividades de comercio y servicios incidieron para que ya desde los años cincuenta obtuviera las más bajas tasas de crecimiento de la productividad media. Durante la crisis de los años ochenta sufrió una caída importante, nuevamente en gran parte reflejo de la expansión de las actividades informales, caracterizadas por su baja productividad. Igual que en el sector secundario, la productividad siguió en descenso en el segundo lustro. En la agricultura, por su parte, la productividad media siguió en ascenso, tanto en la primera como en la segunda mitad de los años ochenta, por efecto del bajo crecimiento de la ocupación agropecuaria y el desempeño relativamente favorable de algunas actividades del sector.

De esta manera, la diferencia de la productividad media entre los sectores se redujo, y la agricultura alcanzó casi a la mitad del promedio de las economías latinoamericanas en su conjunto. Sin embargo, esta aparente homogeneización no se dio como consecuencia de una transformación dinámica de todos los sectores y de amplio alcance. Más bien hay indicios que la heterogeneidad intrasectorial se agudizó debido a que los segmentos más dinámicos introdujeron cambios tecnológicos y organizativos que tuvieron como efecto fuertes aumentos de la productividad, mientras en el otro extremo, en grandes sectores de las economía informal la lucha por la sobrevivencia no permitió los correspondientes aumentos.

En relación a los **ingresos laborales**, se ha constatado que entre 1960 y 1980 la participación de los salarios en el producto regional, se mantuvo relativamente constante, en torno a 35%, a pesar del aumento de la participación de los asalariados en el empleo total (PREALC, 1991: 14). Esto indica que el conjunto de los asalariados participó sólo parcialmente en el crecimiento de la productividad. Al mismo tiempo, aparentemente aumentaron los ingresos laborales medios de las actividades informales urbanas, como consecuencia de la diferenciación de los segmentos informales, donde surgió un grupo con mejores niveles de ingreso, y de las altas tasas de crecimiento del producto y de la masa salarial (PREALC, 1991).

Durante los años ochenta, a nivel regional los ingresos laborales reales medios decrecieron tanto para los asalariados como para los trabajadores por cuenta propia y empeoró la distribución

funcional del ingreso. Además, en el contexto de una menor participación de las actividades formales en el empleo y del correspondiente aumento del sector informal, los ingresos laborales en el último se contrajeron aún más que en las primeras (PREALC, 1991: 32ss). Por otro lado, en muchos países se redujo la brecha salarial entre la agricultura, donde los salarios siempre han sido más bajos, y las actividades no agropecuarias (Dirven, 1997: 45s).

En conclusión, hasta el principio de los años ochenta algunos efectos en el mercado de trabajo de la modalidad de desarrollo prevaleciente en América Latina han sido los siguientes:

- Las relaciones laborales "cuasi-feudales", que aún persistían, tendieron a desaparecer.
- Aumentó la demanda por fuerza de trabajo en los sectores dinámicos ("modernos").
- Subió la participación del empleo asalariado no agropecuario en la estructura de ocupación.
- Se expandió el empleo en las actividades secundarias y terciarias.
- Creció la productividad media, si bien con importantes y persistentes brechas inter- e intrasectoriales.

El resultado de la modalidad de desarrollo en el mercado de trabajo entre 1950 y 1980 ha sido resumido como "incorporación y exclusión social, simultáneamente" (PREALC, 1991: 2): mientras una proporción creciente de la PEA logró incorporarse en actividades dinámicas, una proporción importante de las personas, que en el contexto de procesos entrelazados de atracción y expulsión, salieron del sector agropecuario y en gran parte migraron hacia las grandes urbes, solamente pudieron ocuparse en actividades de baja productividad y bajos ingresos laborales.

De esta forma se observa una diferencia importante entre el fordismo de los países industrializados y el fordismo periférico:¹² en el primero, las relaciones salariales se generalizaron cada vez más y los sectores no capitalistas (campesinos, artesanos) redujeron su participación en la producción y en el empleo.¹³ Esto ocurrió principalmente en el contexto de la regulación fordista (vinculación entre productividad y salarios) por lo que la mayor productividad incidió en el incremento de la demanda por bienes de consumo, y la producción capitalista se expandió hacia bienes previamente producidos principalmente por los sectores no capitalistas así como hacia nuevos bienes (duraderos) (Hurtienne, 1986). En América Latina, este proceso se dio sólo parcialmente, por lo que se profundizó la heterogeneidad estructural. A pesar de las altas tasas de crecimiento, las actividades formales no se expandieron al ritmo necesario como para reducir el peso de sector informal y debido a la debilidad del vínculo entre la productividad y la demanda interna en el contexto de economías segmentadas, la transformación fordista del mercado de trabajo avanzó sólo parcialmente.

En la crisis de los años ochenta los factores de integración se debilitaron aún más, tanto en el mercado de trabajo como tal (por medio de la generación de empleo productivo) como a nivel institucional. En el mercado laboral, por un lado, la necesidad de generación de empleo se mantuvo en niveles altos, debido a que la tasa de participación siguió en aumento, con lo que la PEA creció con tasas elevadas a pesar de una reducción del crecimiento de la PET. Por otro lado,

la capacidad de los sectores formales de generar empleo productivo bajó y la mayor parte de los puestos de trabajo que surgieron se concentraron en el sector informal. La agricultura, después de servir transitoriamente como "refugio", siguió reduciendo su participación en el empleo, y se frenó la expansión del sector secundario. En contraste, se mantuvo la expansión del sector terciario, que desde los años ochenta abarca más de la mitad del empleo y concentra gran parte del sector informal. En este contexto, en muchos países se estancó o retrocedió la expansión de la participación del empleo asalariado no agropecuario en la composición del empleo. A la vez, cayó la productividad laboral media y - si bien se acercaron las productividades medias sectoriales - se profundizó la heterogeneidad estructural.

III. ALGUNAS TENDENCIAS EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

La evolución reciente del empleo y su futuro son temas de preocupación a nivel global. Con los procesos de globalización los mercados de bienes y factores de diferentes países y regiones están cada vez más integrados y, a pesar de que el trabajo sigue siendo un factor de movilidad limitada, los cambios que ocurren en los mercados laborales están cada vez más interrelacionados. Por lo tanto, antes de discutir las tendencias del empleo en América Latina, se resume brevemente, y sin presentar datos empíricos, la discusión sobre los cambios recientes en los mercados de trabajo en los países industrializados.

1. Tendencias recientes en los mercados de trabajo de los países industrializados

Durante las últimas décadas surgieron problemas en los mercados de trabajo de los países de la OCDE que parecían superados en el contexto de la regulación fordista:¹⁴ altas tasas de desempleo y caídas de los salarios reales con una ampliación de la brecha entre los estratos de mayores y menores ingresos laborales. Debido a que el desempeño de los mercados de trabajo varía, especialmente entre Estados Unidos y Europa occidental, las discusiones correspondientes se centran en diferentes temas.

En Estados Unidos el debate se concentra en las causas de la caída del salario real y en las razones del aumento de la brecha entre los niveles salariales altos y bajos observados desde los años setenta.¹⁵ En este debate, no ha surgido consenso sobre el peso de los diferentes factores explicativos, especialmente sobre la importancia del comercio exterior. Sin embargo, hay coincidencia en que no existe un factor único responsable de esta evolución. Mas bien los estudios empíricos señalan una serie de factores vigentes, muchos de los cuales juegan un papel preponderante en los procesos de globalización (cambios tecnológicos que aumentan la demanda por mano de obra altamente calificada en detrimento de los trabajadores de baja calificación y la competencia externa, tanto desde países de la OCDE como desde países del "Tercer Mundo"), y que presionan principalmente sobre los empleos y salarios de los trabajadores de baja calificación, los cambios de las preferencias de los consumidores por productos más sofisticados que requieren capacidades relativamente mayores en el proceso de producción. En consecuencia, varios factores inciden en un aumento relativo de la demanda por mano de obra calificada con el efecto de crecientes retornos a la educación, lo cual explicaría una parte importante de la creciente desigualdad.¹⁶

Otros factores mencionados que influirían en las tendencias salariales son el debilitamiento de los sindicatos lo que permitió ejercer presión hacia los pisos salariales, la aplicación de políticas corporativas de diferenciación salarial con fin de aumentar la productividad, la caída del salario mínimo real y, por el lado de la oferta la inmigración de obreros de baja calificación.

En Estados Unidos, los niveles de desempleo son relativamente bajos y la discusión sobre problemas laborales se concentra en los niveles y la distribución de los salarios y el gran grupo de los *working poor*.¹⁷ Europa occidental en contraste, desde los años setenta sufre de altos y crecientes niveles de desempleo lo que marca el debate europeo.¹⁸ Nuevamente, no se puede identificar un factor causante único. Mientras las explicaciones de los aumentos del desempleo se concentran en los factores que inciden negativamente en el crecimiento económico, para explicar su persistencia se enfatizan las rigideces en los mercados de trabajo que evitarían una reducción de los salarios reales y no estimulan los esfuerzos de los desempleados para buscar empleo rápidamente (Bean, 1994).

Diferentes organismos internacionales han analizado las tendencias en los mercados de trabajo en los países industrializados y han hecho importantes aportes a la discusión. Sus contribuciones sobre las causas de los problemas del empleo en los países industrializados y sobre las políticas para combatirlas muestran coincidencias en algunas áreas y divergencias en otras.¹⁹

Coinciden, primero, en que el mayor crecimiento económico es una condición necesaria para aumentar los niveles del empleo y combatir las altas tasas de desempleo²⁰ y, segundo, en rechazar algunas hipótesis muy comunes en los propios países industrializados sobre las causas del desempleo específicamente en estos países:

- Que la liberalización del comercio internacional haya destruido empleo en forma masiva debido al aumento de las importaciones de productos baratos.
- Que un cambio tecnológico acelerado haya llevado a fuertes aumentos de la productividad en detrimento de la generación de empleo (*jobless growth*).
- Que (por lo menos en algunos países) una fuerte inmigración haya desplazado mano de obra local.

Los principales argumentos de los organismos para refutar estas hipótesis son las siguientes:

1. Si bien en algunos sectores no competitivos la intensificación del comercio internacional destruye empleo, esta intensificación a la vez implica una mayor demanda por productos de los sectores competitivos, donde se generan nuevos puestos de trabajo.
2. Desde mediados de los años setenta la tasa de crecimiento de la productividad laboral ha estado por debajo de los niveles previos. Si bien algunos sectores vivieron un cambio tecnológico sustitutivo del factor trabajo, a nivel agregado no hubo un importante *trade-off* entre productividad y empleo. Más bien, durante este período el menor crecimiento de

la productividad "creó" puestos de trabajo. Además, a más largo plazo el aumento de la productividad es condición básica para una mayor competitividad y un mayor crecimiento económico y, en consecuencia, para una mayor generación de empleo. Empíricamente esta relación queda confirmada por el crecimiento simultáneo de la productividad y del empleo en los países con mayores tasas de crecimiento.

3. Si bien una fuerte inmigración de personas de calificación relativamente baja puede presionar los salarios relativos del segmento correspondiente hacia la baja y/o puede contribuir a un mayor desempleo en este segmento, a nivel agregado este impacto es débil y en términos relativos no ha aumentado durante los años ochenta. Además, frecuentemente los migrantes trabajan en oficios poco demandados por la fuerza de trabajo local.

Las principales divergencias de los organismos se refieren al funcionamiento del mercado de trabajo mismo. Así, por ejemplo, la OCDE y el Banco Mundial plantean que aparte de las causas coyunturales del desempleo las cuales se atacarían por medio de políticas macroeconómicas adecuadas, existen causas estructurales que limitan la flexibilidad del mercado de trabajo, lo que impide su funcionamiento satisfactorio. Con ello se obstaculiza la movilidad de los trabajadores desde sectores y regiones en contracción hacia otros donde existe una mayor demanda por mano de obra y se dificulta la entrada al mercado para principiantes. Específicamente, se hace referencia a que la regulación favorece excesivamente la estabilidad en el empleo, que la flexibilidad salarial está reducida, especialmente para principiantes, que los costos no salariales de la mano de obra son excesivos, etc.

La OIT y la UNCTAD en contraste, aceptando que puedan existir regulaciones en los mercados de trabajo que afectan su funcionamiento en forma negativa y las cuales habría que analizar en cada caso y si es el caso corregir, hacen hincapié, primero, en que los sistemas de regulación del mercado de trabajo existentes son resultados de los procesos socio-históricos y que en diferentes países diferentes sistemas han generado resultados positivos para el crecimiento. Segundo, que es importante distinguir entre los efectos de corto y de largo plazo de las regulaciones. Tercero, todos los países más ricos de la OCDE ("G-7") comparten el problema de la insuficiencia de la generación de empleo productivo mientras lo que los diferencia es la forma de enfrentarlo:²¹ una estrategia de beneficios sociales en los países de Europa continental (seguro de desempleo, subsidios sociales), una estrategia de empobrecimiento en los EEUU y el Reino Unido (salarios reales decrecientes para las ocupaciones de baja calificación) y una estrategia de protección en Japón (estabilidad laboral, proteccionismo). Considerando el "desempleo encubierto", principalmente la ocupación en actividades de baja productividad y bajas remuneraciones, las tasas de desempleo de estos países estarían en un nivel muy parecido.

De esta manera, las recomendaciones de la OIT y la UNCTAD se concentran en un reforzamiento del crecimiento, lo que requeriría una acción globalmente concertada para evitar desequilibrios. Si bien las regulaciones laborales en todos los países pueden requerir ciertos

ajustes, una desregulación generalizada causaría más daño (inestabilidad, reducción de la demanda agregada, inequidad) que beneficios.

Consenso prevalece, nuevamente, entre los diferentes organismos en la importancia clave de la educación y la capacitación. Aquí, como en la discusión sobre el crecimiento las diferencias radican en los instrumentos para lograr un sistema educativo eficiente y de alto nivel.

En resumen, para los organismos internacionales los procesos de globalización ofrecen una serie de oportunidades en términos de crecimiento y mayor eficiencia para los países industrializados. La carga recaería sobre las personas de los niveles de capacitación más bajos, las cuales requerirían apoyo especial para poder ajustarse a las nuevas condiciones laborales.

Mientras las discusiones resumidas hasta aquí, sobre todo de parte de los organismos internacionales, hacen énfasis en las oportunidades creadas por las nuevas tecnologías y los procesos de globalización para la generación de empleo, otras contribuciones representan unas perspectivas más inseguras y menos positivas, tanto respecto a los esquemas de regulación laboral emergentes, como respecto a la generación de empleo como tal.

En relación al volumen y a la composición del empleo, se subraya que las nuevas tecnologías sustituyen masivamente trabajo humano por maquinaria *software*. Este proceso que al inicio ha afectado grandes sectores industriales, sobre todo al nivel de líneas de producción, desde los años noventa crecientemente está alcanzando a actividades de servicio en la industria manufacturera y al sector terciario. Muchas de las actividades terciarias en expansión son intensivas en capital (incluyendo el capital humano), pero poco intensivas en mano de obra, sobre todo, poco calificada.²² Por lo tanto se argumenta que la generación de empleo en rubros en expansión, vinculados precisamente con las transformaciones tecnológicas, no es suficiente para compensar las pérdidas de empleo que tienen lugar, en parte, en estos mismos rubros (Rifkin, 1995).

En consecuencia, el empleo en los antiguos países industrializados se diferenciaría en tres grandes segmentos (Reich, 1993: 174ss):

1. los "analistas simbólicos" que serían quienes trabajan en intermediación estratégica, e identificación y resolución de problemas y cuyo mercado es global; su participación en la fuerza laboral y sus ingresos aumentan.
2. los trabajadores rutinarios de producción, con ingresos y una participación laboral declinante; y
3. los trabajadores en servicios en personas (limpieza, seguridad, salud), con un aumento de la fuerza laboral, pero ingresos bajos.²³

Casi por definición, la expansión de los puestos de trabajo de "analistas simbólicos" no puede incorporar satisfacer las necesidades de generación de empleo de los hogares, por lo que se observa una heterogeneización de las condiciones laborales en comparación con las tendencias

prevalcientes anteriormente,²⁴ con aumento del desempleo y/o la expansión del empleo precario (Fontela, 1994), lo que resulta en que la desigualdad entre los ingresos laborales tienda a crecer.²⁵ Por otra parte, el aumento en la intensidad de capital que significa la transformación tecnológica en muchos rubros, a la vez incide en el empeoramiento de la distribución funcional del ingreso. En consecuencia y dada la ausencia de nuevos mecanismos de integración social que sustituyan los antiguos esquemas fordistas y un creciente distanciamiento socio-cultural de los "analistas simbólicos" del resto de la sociedad, se registraría una mayor exclusión social.

Finalmente, respecto a los países de la OCDE y principalmente aquellos con mayor ingreso per cápita, existen dudas crecientes tanto sobre la factibilidad como la deseabilidad de que un mayor crecimiento solucione los problemas que se reflejan en los indicadores del mercado de trabajo. Este escepticismo se basa, principalmente, en el argumento que la sostenibilidad del desarrollo requiere limitar el crecimiento en estos países, debido a que ésta peligra tanto por el consumo masivo de los recursos naturales como por el efecto de contaminación y el debilitamiento de los equilibrios ecológicos.

En este contexto y partiendo de la idea de que la solución de los mencionados problemas laborales en los países de la OCDE no puede basarse en estimular el crecimiento económico, se ha desarrollado una discusión sobre aspectos como la reinterpretación del concepto "trabajo", la reducción de la jornada laboral y la redistribución del empleo remunerado.²⁶

En resumen, durante las últimas décadas se observan transformaciones profundas en los mercados de trabajo de los países industrializados. El menor crecimiento económico, el cambio tecnológico, la globalización y otros factores redujeron la demanda laboral, lo que se expresó en un mayor desempleo y/o la generación de puestos de baja calidad, salarios reales decrecientes y mayores brechas salariales. Elementos característicos de los mercados laborales del fordismo pierden peso y se observa una mayor heterogeneización de la estructura ocupacional. A continuación se estudia el desempeño de los mercados de trabajo de la región latinoamericana, empezando con una revisión de las expectativas generadas en el contexto de las reformas económicas de los últimos 15 años.

2. Expectativas sobre la generación de empleo en América Latina y tendencias generales

Según la interpretación prevaleciente en los años ochenta, basada en la teoría neoclásica, las reformas económicas puestas en marcha en los países de la región con mayor o menor intensidad y reforzarían el mercado como asignador de recursos y eliminarían aquellas distorsiones que afectaban negativamente la demanda laboral.²⁷ De esta manera, las reformas incidirían en el aumento del empleo (Krueger, 1983; Banco Mundial, 1986). También en los años noventa, entre los organismos internacionales existe un consenso bastante amplio sobre los efectos de la globalización para el empleo en los países del "Tercer Mundo" y específicamente de América Latina.²⁸ Coinciden en que los procesos de la globalización generan costos y beneficios, y que los segundos superan a los primeros si los países adoptan políticas adecuadas.

Los beneficios surgirían de un mayor crecimiento y, en consecuencia, de la mayor generación de empleo basada en un aumento de las inversiones (en parte extranjeras) y de las exportaciones, así como de los estímulos para alcanzar una productividad creciente que, por su parte, permitiría mejorías salariales. El aumento de la oferta de mano de obra de relativamente alta calificación y la reasignación de los recursos según las ventajas comparativas (con una demanda laboral concentrada en mano de obra de menor calificación) reducirían, además, la dispersión salarial.

En una primera fase de ajuste a las nuevas condiciones externas, sin embargo, los resultados laborales generalmente serían negativos, debido a que en esta etapa del proceso se pueden perder masivamente empleos en actividades no competitivas, mientras que el efecto sobre el empleo proveniente de las actividades estimuladas llegaría con cierto rezago, por lo que la mayor parte del nuevo empleo surgiría en actividades informales.²⁹

Aun cuando las nuevas actividades despeguen, generando empleo productivo directo e indirecto, el ajuste genera altos costos laborales, los cuales serían de cargo de los sectores no competitivos y específicamente de aquellos agentes que no tienen la movilidad geográfica y/o sectorial para reubicarse. Estos agentes requerirían un apoyo especial para poder ajustarse a las nuevas condiciones. Otro posible costo laboral - enfatizado por la OIT - consiste en la presión hacia un baja de los estándares de trabajo ejercida por el capital con cada vez mayor movilidad; para contrarrestar esta tendencia sería necesario un reforzamiento de la cooperación internacional.

Como ejemplo del aprovechamiento de los beneficios, se citan algunos países del este asiático donde una estrategia basada en las exportaciones industriales como motor del crecimiento generó una gran cantidad de empleo, contribuyó a reubicar la fuerza de trabajo de la agricultura hacia actividades de mayor productividad, incentivó un mejoramiento generalizado de la productividad, lo que se expresó en salarios crecientes y redujo la desigualdad salarial (Fields, 1994; Turnham, 1993).

Sin embargo, el desempeño laboral de la región latinoamericana durante la primera mitad de los años noventa ha sido considerado como una de las principales debilidades de la modalidad de crecimiento emergente bajo la aplicación de las reformas estructurales de los últimos quince años (CEPAL, 1996; CEPAL, 1997). La debilidad en la generación de empleo productivo, las altas tasas de desempleo abierto, la fuerte y creciente heterogeneidad estructural y la débil recuperación de los salarios reales son expresiones de este problema.

Cuadro 9
AMERICA LATINA Y EL CARIBE: TASAS DE PARTICIPACIÓN ^{a/},
1991, 1995, 1996 Y 1997

	Tasa global de participación				Tasa de participación de los hombres				Tasa de participación de las mujeres			
	1991	1995	1996	1997 ^b	1991	1995	1996	1997 ^b	1991	1995	1996	1997 ^b
Promedio simple	54.8	56.3	56.1	56.7	72.8	73.1	72.4	73.4	38.1	40.6	40.8	41.0

Argentina c/	40.9	45.1	44.2	45.1	54.9	57.0	56.2	56.5	28.1	34.2	33.2	34.4
Bolivia d/	51.7	55.0	56.8	...	63.0	65.0	65.2	...	41.0	46.0	49.0	...
Brasil e/	61.1	59.3	59.6	58.5	80.0	76.7	76.3	74.7	44.3	43.9	44.9	44.3
Chile f/	52.7	54.9	54.2	54.2	75.7	76.7	75.4	74.7	30.8	34.0	33.9	34.6
Colombia g/	59.3	61.4	59.8	61.5	75.0	75.5	73.4	74.0	46.3	49.5	48.0	51.0
Costa Rica h/	52.2	53.9	52.2	53.8	74.9	75.9	73.7	74.5	30.6	32.4	31.1	33.5
Ecuador i/	56.8	55.7	55.8	56.6	71.3	70.2	69.6	70.9	43.2	42.4	42.8	43.1
México j/	53.3	55.4	55.4	56.2	73.9	74.5	74.4	75.0	34.5	38.0	38.2	39.3
Panamá k/	57.5	61.7	60.6	61.6	77.3	81.3	80.0	80.7	38.1	42.5	41.5	43.1
Rep. Dominicana f/	55.0	51.9	53.2	54.2	72.9	69.0	70.2	72.5	37.5	35.7	36.5	36.2
Uruguay j/	57.4	59.1	58.2	57.7	73.3	73.8	71.9	71.4	43.8	46.6	46.7	45.8
Venezuela l/	60.2	61.7	62.9	64.5	81.5	82.0	82.4	82.7	38.9	41.4	43.3	46.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales de los países. Notas: a/La tasa de participación corresponde a la población económicamente activa como proporción de la población en edad de trabajar (que varía entre los países), con la excepción de Argentina, donde se la calcula como proporción de la población total. Los datos no siempre son comparables, ya que la población en edad de trabajar y las zonas geográficas varían. b/Preliminar. c/Gran Buenos Aires, promedio abril-mayo y octubre. d/Capitales de departamento y ciudad de El Alto. e/Seis áreas metropolitanas, promedio del año. f/Total nacional, promedio del año. g/Siete áreas metropolitanas, mes de diciembre. h/Total nacional, mes de julio. i/Nacional urbano, mes de noviembre. j/Nacional urbano, promedio del año. k/Nacional urbano, mes de agosto. l/Total nacional, segundo semestre.

A continuación se presentan las principales tendencias de la generación de empleo en los años noventa. Como se mencionó en el punto 1 del segundo capítulo, durante la presente década se observa que la oferta laboral tiende a crecer con un dinamismo menor debido a factores demográficos. Sin embargo, la tasa de participación sigue aumentando con el mismo ritmo que en la década previa, de 0.2 puntos porcentuales por año.³⁰ De esta manera, a nivel regional la fuerza laboral se incrementa anualmente en 2.5%, levemente por debajo de los 2.9% de la década anterior.³¹

La causa principal del aumento de la tasa de participación sigue siendo la incorporación creciente de las mujeres al mercado de trabajo (ver cuadro 9).³² Mientras la tasa de participación de los hombres entre 1991 y 1997 se mantuvo estancada,³³ la tasa de participación de las mujeres aumentó 3 puntos porcentuales y superó los 40%. De los países con información, esta tendencia se da en todos los países con la excepción de Brasil, Ecuador y la República Dominicana.

El aumento de la participación laboral de las mujeres hasta ahora ha acompañado todos los procesos de urbanización y de la diferenciación y mercantilización de las economías, si la incorporación laboral de las mujeres no enfrentó rígidas normas religiosas. En el caso de América Latina esta tendencia probablemente se mantendrá dado que en los años noventa en muchos países la tasa de participación de las mujeres todavía está por debajo de los niveles de algunos países asiáticos, europeos y norteamericanos, si bien la brecha se achica.³⁴

En resumen, en los años noventa se registra una declinación de la tasa de crecimiento de la PET y un aumento de la TGP, aparentemente de la magnitud de los años ochenta. De esta manera, la oferta laboral sigue creciendo con tasas por encima del nivel de la expansión de la PET. Sin embargo, ésta está bajando debido a las tendencias demográficas de largo plazo, con lo que la presión de la oferta tiende a reducirse en los mercados laborales latinoamericanos.

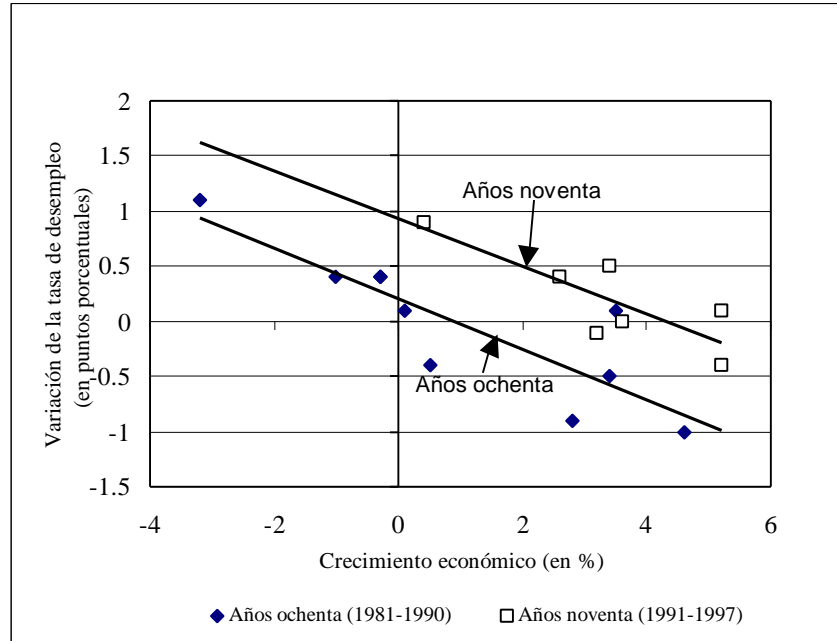
A la vez, la tasa de ocupación, en el promedio regional simple (12 países) creció entre 1990 y 1997 anualmente casi 0.2 puntos porcentuales; sin embargo, la debilidad de la generación de empleo en Brasil incidió en un leve decrecimiento del promedio ponderado de esta tasa.³⁵ Esta evolución del nivel relativo de la ocupación significa que el número de ocupados creció alrededor de 2% por año (promedio acumulado)³⁶ y, por lo tanto, menos que la fuerza de trabajo y explica el aumento del desempleo a nivel regional (CEPAL (b), 1998, gráfico VII-1). En el mismo período, la economía de la región creció anualmente 3.7%, lo que implica una elasticidad-producto del empleo de entre 0.5 y 0.6. En los años ochenta el empleo creció anualmente aproximadamente 2.9%,³⁷ lo que implica – dado un crecimiento económico anual de 1.1% - una elasticidad-producto del empleo de 2.6.

Esta reducción de la elasticidad-producto del empleo, en conjunto con tasas de crecimiento de la oferta laboral todavía elevadas, incidió en que la situación del desempleo abierto no mejorara en los años noventa. Si bien en esta década se mantiene el vínculo entre el crecimiento económico y el desempleo observado en la década anterior – un mayor crecimiento del PIB de un punto porcentual redundaba en una reducción (o un menor aumento) de la tasa de desempleo de entre un quinto y un cuarto punto porcentual –, los requerimientos del nivel absoluto del crecimiento aumentaron (véase gráfico 2). Mientras en los años ochenta, el desempleo abierto tendió a bajar con una tasa de crecimiento económico encima del uno por ciento, a nivel regional en los años noventa se necesita una expansión de la economía de 4% o más para reducir el desempleo abierto.

Obviamente, la otra cara de la reducción de la elasticidad-producto del empleo en los años noventa consiste de la mejoría de la productividad laboral media la cual durante los años ochenta decreció anualmente en 1.7% mientras que entre 1990 y 1997 subió entre 1.4% y 1.8%p.a.

Gráfico 2

AMÉRICA LATINA: CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DESEMPLEO, 1981-1997



Fuente: Elaboración propia con base en fuentes oficiales.

Las principales categorías de ocupación crecieron con tasas muy parecidas, manteniéndose a este respecto aproximadamente la estructura del inicio de la década (véase cuadro 10). Específicamente, el ritmo de la generación de empleo asalariado está a niveles cercanos a la generación de empleo total. En los 15 países con información, el empleo en esta categoría expandió en 2.4% en el promedio ponderado y 3.3% en la mediana. Mientras el empleo público creció poco debido a los procesos de privatización y las políticas fiscales más restrictivas, en el promedio ponderado el empleo asalariado privado se expandió un poco más que el empleo asalariado en su conjunto, 2.5%. Hay que resaltar que en casi todos los países de la región el empleo asalariado privado creció más rápidamente en las microempresas que en el resto del sector privado, siendo este subsegmento generalmente el más dinámico en la generación de empleo (OIT, 1997: 24).

Como además en muchos casos el número de trabajadores por cuenta propia del sector informal expandió con tasas más altas que el empleo urbano en su conjunto, en la mayoría de los países de la región el sector informal contribuyó mayoritariamente al empleo adicional³⁸. De esta manera, entre 1990 y 1996 a nivel regional la participación de los trabajadores por cuenta propia (excluyendo los administrativos, profesionales y técnicos) y de los familiares no remunerados subió de 24.7% a 27.2% del empleo no agrícola. En el mismo período, la participación de las empresas pequeñas subió de 20.2% a 23.1%, y la del servicio doméstico creció de 6.7% a 7.1% (OIT, 1997: 47). El sector informal en su conjunto aumentó su participación en el empleo no agrícola de 51.6% a 57.4%.³⁹

Cuadro 10
AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): GENERACIÓN DE EMPLEO EN LOS AÑOS
NOVENTA, POR CATEGORÍA DE OCUPACIÓN,^{a/} (crecimiento anual acumulado)

	Promedio ponderado	Mediana
Asalariados total (15)	2.4	3.3
- Asalariados privados (13)	2.5	3.3
- Asalariados públicos (13)	1.6	1.2
Trabajadores por cuenta propia (15)	2.6	3.9
Servicio doméstico (11)	2.6	2.8
Trabajadores no remunerados (15)	-0.6	-1.2
Otras categorías (15)	3.9	3.8
Total (15)	2.3	2.7

Fuente: Elaboración propia con base de datos oficiales de los países.

^{a/} Datos preliminares, tomados de las encuestas de hogares de los países. Este cálculo implica una alta sensibilidad respecto a los factores de expansión que se aplican en a los resultados de las muestras. Otra limitación consiste en que no en todos los casos las encuestas tienen cobertura nacional. Se dispondrá de datos más firmes sólo con nuevos censos. Para los cálculos presentados, se utilizaron los datos disponibles (en el caso ideal 1990-1997) y se calculó la tasa de crecimiento anual acumulado del empleo en cada una de las ramas de actividad. En el cuadro A.1 del anexo se presentan los períodos y la cobertura geográfica para todos los países. Entre paréntesis se presenta el número de países con información disponible en cada caso. En la primera columna los datos de los países se ponderan, primero, por la población en edad de trabajar y, segundo, por el peso de las categorías de ocupación en la estructura del empleo. En 4 de los 13 casos con información sobre el empleo público, la variación se refiere sólo a la administración pública.

3. Tendencias del empleo sectorial

En términos sectoriales, se observa que durante los años noventa se mantienen las tendencias de largo plazo de una reducción del sector primario y de una expansión del sector terciario en el empleo, mientras la expansión relativa del empleo del sector secundario, interrumpida al inicio de los años ochenta y reactivada a finales de aquella década, parece haber llegado a su fin, lo que destaca como principal cambio de tendencia a nivel sectorial (véase cuadro 11).

Cuadro 11
AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): GENERACIÓN DE EMPLEO EN LOS AÑOS NOVENTA,
POR RAMA DE ACTIVIDAD,^{a/} (crecimiento anual acumulado)

	Promedio ponderado	Mediana
Agricultura (10)	-2.1	-1.1
Industria manufacturera (15)	1.1	1.3
Construcción (15)	1.9	3.5
Comercio, restaurantes y hoteles (15)	3.8	5.1
Servicios financieros ^{b/} (15)	6.0	8.0
Servicios básicos ^{c/} (14)	3.3	3.7
Servicios sociales, comunales y personales (15)	3.1	3.3
Total (15)	1.9	2.5

Fuente: Elaboración propia con base de datos oficiales de los países.

^{a/} Datos preliminares. Se ha aplicado el método de cálculo explicado en la nota del cuadro 10 Sin embargo, el crecimiento del empleo en su conjunto discrepa de los datos del cuadro 10 debido a diferencias en la cobertura. Véase al respecto la nota del cuadro 10. ^{b/} Incluye Seguros, servicios a empresas y bienes raíces. ^{c/} Incluye Electricidad, gas y agua, así como Comunicaciones, transporte y almacenamiento.

En efecto, el empleo manufacturero se expandió levemente, a una tasa anual de 1.1%. Entre los países medianos y grandes existe un claro contraste entre el estancamiento o incluso la contracción del empleo manufacturero en países como Argentina y Brasil, y cierta recuperación en México. Más adelante se volverá a este tema. El empleo agropecuario descendió incluso en términos absolutos en varios países y aparentemente también a nivel regional. En contraste, el desempeño más dinámico en términos de generación de empleo registraron los diferentes rubros del sector terciario. Destacan, por un lado, algunas ramas de actividad vinculadas en gran parte a la transformación de las economías de la región, sobre todo la rama servicios financieros, seguros, servicios a empresas y bienes raíces y los servicios básicos (electricidad, gas y agua; transporte, almacenamiento y comunicaciones). Por otro lado, en el comercio se encuentran tanto actividades muy rentables que potencialmente generan empleo de calidad satisfactoria (comercio exterior y al por mayor, así como grandes tiendas y supermercados) como el típico comercio informal. Un alto grado de heterogeneidad también caracteriza a los servicios sociales, comunales y personales.

A continuación se revisan algunas tendencias del empleo sectorial con algo más detalle. En la **agricultura** se observan transformaciones de la estructura productiva que tienen efectos múltiples sobre la generación de empleo y las características de la organización del trabajo. Un análisis conceptual que parte de la heterogeneidad de este sector indica que los efectos "típicos" de las reformas estructurales que abren muchas actividades a los procesos de globalización también son desiguales, con perspectivas positivas para las actividades de exportación y efectos negativos para los productores no comerciales y, por lo tanto, una mayor polarización socio-productiva (Martínez/ Paz Cafferata, 1993).⁴⁰

La expansión de ciertas actividades agropecuarias puede llevar a un aumento del empleo productivo en su ámbito.⁴¹ Sin embargo, en contraste con interpretaciones que ven la expansión de la producción agropecuaria en mercados abiertos como *basic factor driven*⁴² hay que hacer hincapié que también la competitividad de la producción agrícola crecientemente depende de su inserción en redes productivas que garanticen el acceso a las tecnologías requeridas y los mercados y la flexibilidad de adaptarse rápidamente a los cambios en la demanda. En este contexto las condiciones naturales y la mano de obra poco calificada - los *basic factors* - mantienen importancia para la generación de ventajas competitivas, pero una importancia relativizada por el peso creciente de otros factores. Por lo tanto, las tecnologías utilizadas no necesariamente reflejan las ventajas comparativas estáticas y en la región no necesariamente son intensivas en mano de obra. De esta manera, la expansión de la producción agropecuaria en el contexto de los procesos de apertura comercial y otras reformas incidiría en una nueva fase de modernización agropecuaria lo que podría contrarrestar el impacto en el empleo por el crecimiento de la intensidad de capital. Esto, primero, tendría un efecto sustitutivo de la mano de obra⁴³ y, segundo, tendería a aumentar la inestabilidad laboral.⁴⁴

El hecho de que el crecimiento del producto agropecuario no necesariamente redunde en un aumento del empleo asalariado formal, se observa en los datos del cuadro 12 donde se presenta la evolución del empleo formal en cuatro economías de la región, entre ellas las dos más grandes. Cabe notar que para definir la formalidad del empleo, en este cuadro se emplea un

concepto diferente al utilizado en el segundo capítulo y previamente en este capítulo: Como asalariados formales del sector agropecuario se definen los trabajadores con cobertura de la seguridad social o con un contrato de trabajo registrado.⁴⁵ En los niveles absolutos de estos indicadores obviamente influye la legislación laboral y social que facilitarían o obstaculizarían la formalización del empleo agropecuario.

Cuadro 12
BRASIL, COSTA RICA, GUATEMALA, MÉXICO: EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO
Y DEL EMPLEO FORMAL AGROPECUARIOS, (Índice 1984=100)^a

	1984	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Brasil								
- PIB agropecuario	100.0	115.7	123.0	122.9	129.6	134.9	140.4	142.0
- Empleo formal ^b	100.0	...	93.1	94.5	95.3	93.0	88.3	86.4
Costa Rica								
- PIB agropecuario	100.0	118.8	131.4	134.5	138.5	144.0	143.5	142.4
- Empleo formal ^c	100.0	120.4	142.2	145.7	141.5	160.9	160.1	161.0
Guatemala								
- PIB agropecuario	100.0	115.5	122.7	125.4	128.4	132.9	136.3	140.2
- Empleo formal ^d	100.0	119.5	94.7	91.9	88.0	96.0	91.7	...
México								
- PIB agropecuario	100.0	104.7	106.1	109.4	110.4	111.4	115.3	117.0
- Empleo formal ^e	100.0	90.3	80.3	78.2	76.2	74.9	77.8	78.2

Fuente: Elaboración propia con base en fuentes oficiales.

Notas: ^a Para el empleo formal de Brasil y México: Diciembre 1984=100. En estos casos, las cifras siguientes se refieren al mes de diciembre de cada año. ^b Trabajadores con contrato registrados en el Ministerio de Trabajo. ^c Trabajadores asalariado asegurados en la Caja Costarricense de Seguro Social. ^d Los valores de la columna "1984" corresponden a 1985. ^e Trabajadores asalariados cotizantes al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social. ^f Asegurados permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

En tres de los cuatro países con información disponible, entre ellos Brasil y México, la ocupación formal en el sector agropecuario descendió significativamente, a pesar de un crecimiento anual del sector que alcanzó alrededor de 2.7% en Brasil y Guatemala y 1.2% en México entre 1984/85 y 1997. Detrás de las cifras del cuadro 12 aparentemente se esconde el doble proceso mencionado previamente: Por un lado, las transformaciones sectoriales inciden en una reducción de la intensidad del uso de la fuerza de trabajo lo que baja el volumen de la demanda laboral; por otro lado, recomponen el empleo hacia formas más precarias. Así, mientras en Brasil entre 1992 y 1997, el empleo asalariado formal bajó aproximadamente 7%, se ha calculado que la demanda laboral entre 1990 y 1997 "solamente" bajó en 4%.⁴⁶ A pesar de que la incongruencia de los períodos de análisis prohíben conclusiones definitivas, aparentemente más allá de la reducción de la demanda laboral se transformó una parte de los puestos de trabajo agropecuarias hacia formas más precarias de empleo.⁴⁷

En contraste, en Costa Rica - que en el conjunto del período registró tasas de crecimiento del sector de la misma magnitud que los primeros dos países mencionados - el empleo formal del sector creció con tasas elevadas e incluso más altas que el mismo valor agregado sectorial. Esto no refleja un comportamiento desfavorable de la productividad sectorial - la cual calculado con

base en el empleo total del sector creció significativamente desde mediados de los años ochenta – sino una política deliberada de universalización del seguro social.⁴⁸

Mientras las transformaciones de la agricultura limita la generación de empleo permanente y formal, una serie de estos rubros en expansión (sobre todo en la horti, fruti y floricultura) ofrecen nuevas oportunidades de empleo para mujeres de zonas rurales, donde el empleo remunerado para mujeres generalmente es escaso.⁴⁹

A la vez, las transformaciones de la agricultura en el contexto de los procesos de apertura comercial amenazan a eliminar rubros y productores menos competitivos frente a las importaciones, sobre todo en el caso de una revaluación cambiaria simultánea.⁵⁰ La expansión del empleo en la economía campesina, productora parcialmente para el mercado y parcialmente para el autoconsumo, en muchos países de la región además se frena por el agotamiento de la frontera agrícola.⁵¹ De esta manera, una serie de rubros y productores agropecuarios pueden considerarse como unos de los principales “perdedores” de los procesos de apertura. A la vez, para otros rubros y productores se ofrecen nuevas oportunidades lucrativas. Esta situación tiende a profundizar la heterogeneidad del sector. Esta heterogeneidad también se expresa en una brecha de bienestar entre regiones de un mismo país.

Tanto los factores que tienden a limitar la expansión del empleo en actividades agropecuarias de fuerte crecimiento económico como aquellos que frenan el empleo en la agricultura campesina inciden en la generación de empleo a nivel sectorial.⁵² Así se explica el estancamiento y la contracción del empleo en este sector que se observa en muchos países. De esta manera se mantiene la tendencia de largo plazo de una reducción del empleo agropecuario en el empleo total.⁵³

Mientras el descenso de la participación del sector agropecuario en el empleo es una tendencia de largo plazo (si bien no lo es el descenso del empleo agropecuario en términos absolutos), la contracción relativa del **empleo en el sector secundario** representa un quiebre de las tendencias anteriores. Después de la caída relativa del empleo de las actividades del sector secundario al inicio de los años ochenta y su posterior recuperación (véase tercer capítulo), en los años noventa este sector nuevamente pierde participación en la estructura ocupacional. Esto contrasta con las expectativas de una expansión del empleo en las actividades productoras de bienes transables, sobre todo la industria manufacturera (Krueger 1983). Sin embargo, básicamente tres factores habrían atentado en contra de una expansión importante del empleo manufacturero:

1. La competencia creciente frente a regiones con niveles salariales aún más bajos incrementó las importaciones y causó serios problemas, sobre todo para el empleo en ramas de actividades tradicionalmente intensivas en mano de obra.⁵⁴
2. El cambio tecnológico global y la integración de los mercados para muchos productos tendió a generar esquemas de *best practice* que requieren un uso intensivo de capital, tecnología y

mano de obra calificada, mientras limitan las posibilidades de sustitución según la abundancia relativa de los factores.

3. Las tendencias de apreciación cambiaria de los años noventa en muchos países afectaron la competitividad de la industria manufacturera de la región a pesar de registrarse aumentos salariales por debajo del crecimiento de la productividad (Tokman y Martínez 1997). A la vez, cambiaron los precios relativos en favor de los bienes de capital y en contra del factor trabajo, lo que favoreció la sustitución de mano de obra por capital (Lora y Olivera 1998).

Como resultado de las transformaciones de la estructura productiva manufacturera, se redujo la intensidad de uso de mano de obra *dentro* de las actividades. Pero también se registró una reestructuración de la producción manufacturera *entre* los diferentes grupos de ramas de actividad lo que redujo la demanda laboral. En efecto, en los años ochenta se expandieron, sobre todo, actividades procesadoras de recursos naturales (con altos niveles tecnológicos y de capital); en contraste perdieron participación los rubros tradicionalmente intensivos de mano de obra, con excepción de la industria agroalimentaria. En los años noventa, expandió una industria tradicionalmente intensiva en mano de obra, la automotriz, pero después de fuertes transformaciones tecnológicas y organizativas que bajaron el uso de la fuerza de trabajo.⁵⁵

Para un análisis más detallado de la evolución de la industria manufacturera y el empleo del sector, puede ser útil seguir la propuesta de Hein (1995: 66-70) de tomar en cuenta la coexistencia de cuatro subsectores que se diferencian entre sí:

1. Las industrias desarrolladas en el contexto de la sustitución de importaciones: Si bien el esquema anterior limitó el aumento de la productividad y el desarrollo de la competitividad, la apertura no ha incidido en cierres generalizados de las plantas correspondientes. La evolución del empleo dependió de la estrategia empleada para mejorar la competitividad. Un grupo de empresas se concentró en una reducción de costos por medio de cambios de organización; las empresas de otro grupo los combinó con un aumento de las inversiones, cambios tecnológicos, etc.⁵⁶ Si bien ambas estrategias en un primer período reducen la demanda por mano de obra, la segunda, desde un nivel de empleo más bajo puede volver a generar nuevos puestos de trabajo según la evolución de su producción.
2. La industria maquiladora: En términos de generación de empleo, durante los últimos 15 años ésta ha sido la actividad industrial más dinámica en América Latina.⁵⁷ La organización de la producción y sus relaciones laborales generalmente pueden ser caracterizadas más bien como neo-fordistas.⁵⁸
3. Los núcleos industriales de especialización flexible: En algunas regiones del "Tercer Mundo" surgieron redes productivas según el esquema de los "distritos industriales" observados previamente, por ejemplo, en algunas regiones europeas, y donde se incorporan nuevas tecnologías, nuevos métodos de organización de la producción y

nuevas relaciones entre las empresas y su entorno.⁵⁹ En la región, las experiencias correspondientes todavía son limitadas.⁶⁰

4. Las industrias informales: Dentro del sector informal se profundiza la heterogeneización entre sub-segmentos que sirven para la mera sobrevivencia y otros sub-segmentos (menores) con algunas posibilidades de acumulación. Para estas últimas, la globalización genera nuevas amenazas, pero también nuevas oportunidades.⁶¹

Cuadro 13
AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): LA EVOLUCIÓN DEL EMPLEO INDUSTRIAL, (Índices 1990 = 100)

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 a/
EMPLEO INDUSTRIAL FORMAL b/									
Argentina	...	100.0	95.6	95.9	93.6	91.3	86.0	82.7	85.2
Brasil	108.9	100.0	93.4	88.4	87.7	87.8	87.7	83.6	82.3
Colombia c/	111.6	100.0	101.2	102.4	103.8	101.2	98.3	94.7	89.5
Costa Rica d/	...	100.0	98.6	102.0	102.7	103.5	103.2	94.3	94.6
Ecuador e/	...	100.0	101.1	97.6	96.2	89.7	84.8	81.0	79.2
Guatemala f/	81.5	100.0	114.2	125.7	130.6	145.3	136.0	124.8	131.8
México									
Industria no maquila.	105.7	100.0	98.6	95.0	88.9	86.3	78.5	80.2	84.4
Industria maquiladora	26.0	100.0	102.8	110.5	118.7	128.1	141.5	166.5	198.3
Perú h/	122.9	100.0	94.9	85.2	78.3	77.3	75.4	73.6	74.6
Uruguay i/	94.5	100.0	94.6	85.8	74.6	61.3	54.8	52.2	52.2
Venezuela j/	91.8	100.0	103.7	107.2	105.7	95.3	79.4
EMPLEO INDUSTRIAL TOTAL b/									
Argentina k/	140.9	100.0	102.7	102.6	96.4	90.8	85.3	80.3	86.7
Bolivia l/	...	100.0	121.8	135.7	136.1	148.2	157.6	169.0	...
Chile m/	74.6	100.0	103.0	108.9	118.7	114.8	114.3	116.4	117.5
Colombia n/	...	100.0	106.4	113.9	113.0	113.5	116.8	108.7	105.4
Costa Rica	93.7	100.0	103.1	107.7	107.5	111.2	105.3	103.2	104.4
Honduras	...	100.0	109.7	124.8	147.9	160.7	162.2	175.5	176.0
Nicaragua	...	100.0	99.7	90.6	87.1	82.7	87.4	101.5	104.7
Panamá o/	79.4	100.0	101.3	117.3	125.5	133.1	134.9	137.1	139.8
Venezuela	69.6	100.0	110.8	116.2	113.7	113.3	117.1	113.4	126.6

Fuente: CEPAL (a) (1998).

Notas: a/ Cifras preliminares. b/ Los índices de empleo industrial formal reflejan la situación en las grandes y medianas empresas, en tanto que los referentes al empleo industrial total incluyen a la pequeña y microempresa así como el trabajo por cuenta propia. c/ Industria manufacturera, excluida la trilla de café. d/ Establecimientos industriales con 20 y más personas ocupadas. e/ Establecimientos industriales con 10 y más personas ocupadas. f/ Cotizantes en el seguro social. Incluye la minería. g/ Empleo industrial formal total. h/ Establecimientos industriales en empresas con 100 y más trabajadores en Lima metropolitana. i/ La cifra que aparece en la columna de 1980 se refiere a 1982. j/ Establecimientos industriales con 5 y más personas. k/ Hasta 1990 industria manufacturera formal; desde 1991 total de ocupados en la industria manufacturera del Gran Buenos Aires, al mes de octubre de cada año. l/ Ciudades capitales. m/ Región metropolitana. n/ Siete áreas metropolitanas, cuarto trimestre de cada año. o/ La cifra que aparece en la columna de 1980 se refiere a 1982.

Todos estos segmentos están sujetos de transformaciones cuyos resultados no están del todo claros. Por ejemplo, en la maquila últimamente se han observado diferentes procesos de mayor sofisticación, por la incorporación de industrias con niveles tecnológicos más complejos, y

el aumento de la demanda por mano de obra calificada.⁶² En algunos casos incluso se está hablando de la formación de *clusters* alrededor de ciertas actividades de la maquila (Carrillo 1997; La Nación Digital, 23.1.1998). Por el otro lado, la industria nomaquiladora tiende a asemejarse a la pauta específica de la maquila, al registrarse un aumento de la proporción de insumos y maquinaria y equipo importados.⁶³

Hacia finales de los años noventa, las transformaciones de la industria manufacturera han redundado en una generación de empleo sumamente débil. En las grandes (y parcialmente en las medianas) industrias, el saldo incluso ha sido negativo (véase cuadro 13).⁶⁴ Como ya se mencionó, la gran excepción ha sido la industria maquiladora, la cual explica parte del mencionado comportamiento más dinámico del empleo manufacturero observado en México (y también en algunos países centroamericanos y del Caribe). Entre las micro, pequeñas y medianas empresas la incidencia de cierres fue más alta que en las grandes, con lo que se destruyeron puestos de trabajo también en estos segmentos; sin embargo, en las micro, pequeñas y medianas empresas que lograron mantenerse activas en las nuevas circunstancias, generalmente no se perdieron puestos de trabajo con la misma intensidad.⁶⁵

En resumen, durante la presente década la industria manufacturera ha presentado una evolución que puede ser caracterizada como *jobless growth*. Las transformaciones recientes han bajado el nivel del empleo manufacturero. Sin embargo, esto no necesariamente implica que esta pauta se mantendrá con la misma intensidad. Aparentemente en muchos países las empresas en las ramas más afectadas por la apertura y otras reformas ya han tomado las medidas de ajuste que más fuertemente golpea al empleo. Un saldo positivo en la generación de empleo en el contexto de un mayor crecimiento, como a nivel regional en 1997, indica que en el futuro la expansión de la producción estaría vinculada a la generación de nuevos puestos de trabajo. Sin embargo, la presión de un ámbito mucho más competitivo incide en que aún en el futuro el empleo manufacturero crecería por debajo del promedio y no volvería a convertirse en un motor de generación de empleo directo.

En contraste, el **sector terciario** sigue aumentando su participación en el empleo; ya en los años ochenta este sector llegó a emplear la mitad de la fuerza de trabajo a nivel regional. También en este sector el impacto de los procesos de transformación productiva es heterogéneo. Como ya se señaló, algunas de las actividades terciarias están estrechamente vinculadas los procesos de modernización y apertura, como la comunicación, los servicios financieros, los servicios a empresas, el transporte y el comercio exterior. Donde estas actividades logran desarrollarse, aumenta la demanda por mano de obra, frecuentemente de alta calificación y relativamente bien remunerada. De hecho, en los años noventa han sido estas ramas de actividades las que mostraron un crecimiento más dinámico en la generación del empleo.⁶⁶ Si bien se ha registrado que las nuevas tecnologías también en América Latina empiezan a transformar el sector servicios, amenazando con reducir la elasticidad en la generación de empleo en estas actividades (Indicadores de Coyuntura, 3/1996: 19), en el contexto de altas tasas de crecimiento sectorial este proceso todavía no ha impactado significativamente en la generación de empleo.

Por otro lado, el sector terciario (sobre todo el comercio), por sus bajas barreras de entrada, ha concentrado tradicionalmente gran parte del sector informal urbano. El aumento del empleo terciario de los últimos 15 años refleja fuertemente la expansión de estas actividades (OIT, 1997: 16).⁶⁷ En períodos de contracción del empleo en actividades formales muchas actividades terciarias siguen representando una última alternativa de empleo. Por ejemplo, muchos trabajadores manufactureros argentinos que perdieron su empleo durante el primer lustro de los años noventa se orientaron hacia el trabajo por cuenta propia en actividades terciarias.⁶⁸

Mención aparte merece el **empleo público** debido al interés explícito de reducir su peso en la estructura ocupacional por medio de las reformas estructurales. El sector público se concentra en actividades terciarias, pero durante las décadas anteriores también ha incursionado en actividades primarias y secundarias. De hecho, a nivel regional la participación del sector público en el empleo total, en contraste con las décadas previas, dejó de crecer. Sin embargo, contrario a lo que se podría suponer, esta participación descendió solo levemente durante los años ochenta, a pesar de políticas declaradas de limitar el crecimiento del Estado y medidas correspondientes en algunos países (PREALC, 1991: 23). Esto se ha explicado por el rol político de las instituciones públicas y el surgimiento de nuevas tareas para el aparato público precisamente en el contexto de las reformas (Marshall, 1996). Además, se han registrado importantes diferencias entre los países las cuales no solamente provienen de las políticas aplicadas sino también de los diferentes grados de descentralización, clientelismo y resistencia de los trabajadores públicos.

Sin embargo, durante los primeros seis años de los noventa, en casi todos los países de la región la reducción del peso relativo del empleo público se aceleró. Así, la participación del empleo público en el empleo no agrícola bajó significativamente y a nivel regional descendió continuamente de 15.3% en 1990 a 13.0% en 1996 (OIT, 1997: 47). Las únicas excepciones eran Chile, donde el empleo público se había contraído fuertemente en períodos previos, y Paraguay. Para un grupo de doce países con datos disponibles, hemos calculado un aumento anual del empleo público de 1.6% en el promedio ponderado y 1.2% en la mediana (cuadro 10). Un factor importante al respecto fue el proceso de privatización de empresas públicas que a nivel regional se incrementó fuertemente a partir de 1989 y que tiene el impacto más directo en el empleo público.

A la fecha es posible suponer que esta tendencia de reducción de la participación del empleo público en el empleo total se mantendría ya que por razones fiscales de corto (cubrir déficit) y de largo plazo (mejorar eficiencia), en muchos países de la región se plantea la urgencia de reestructurar el Estado. En este marco, por un lado, se sigue privatizando empresas e instituciones públicas o entregando en concesiones un mayor número de áreas de acción pública al sector privado y, por el otro, se trata de aumentar la productividad laboral en las actividades que se mantienen en el sector público. Ambos tipos de medidas limitarían el volumen del empleo público. Sin embargo, es poco probable que estas tendencias sigan impactando con la misma fuerza en una reducción relativa del empleo público, ya que después de efectuarse los principales procesos de privatización, factores como la redefinición del papel del Estado, los procesos de

descentralización y también las necesidades manifiestas de la población tienden a producir más una reestructuración del empleo público que su reducción continua.

En su conjunto, los primeros resultados sobre la generación de empleo en los países que tempranamente introdujeron las reformas estructurales indican, que - contrariamente a ciertas expectativas - el grueso del empleo adicional no fue creado en la producción de exportables sino en los bienes y servicios no transables (García, 1993; Pollack, 1993). De hecho, como se mencionó anteriormente, solo en algunos casos las exportaciones agrícolas e industriales (maquila) aumentaron el empleo en cantidades de cierta importancia cuantitativa. Otros rubros exportadores trataron de aumentar su competitividad introduciendo cambios tecnológicos y organizativos ahorrativos de mano de obra.⁶⁹ En términos relativos, el impacto laboral más relevante de las actividades más competitivas parece radicar en la generación de empleo indirecto e inducido, dependiendo el efecto neto de las transformaciones sobre el volumen y las características del empleo del peso relativo de las diferentes actividades, que obviamente es muy variado entre los países de la región (CEPAL, 1994a; Weller, 1996b).

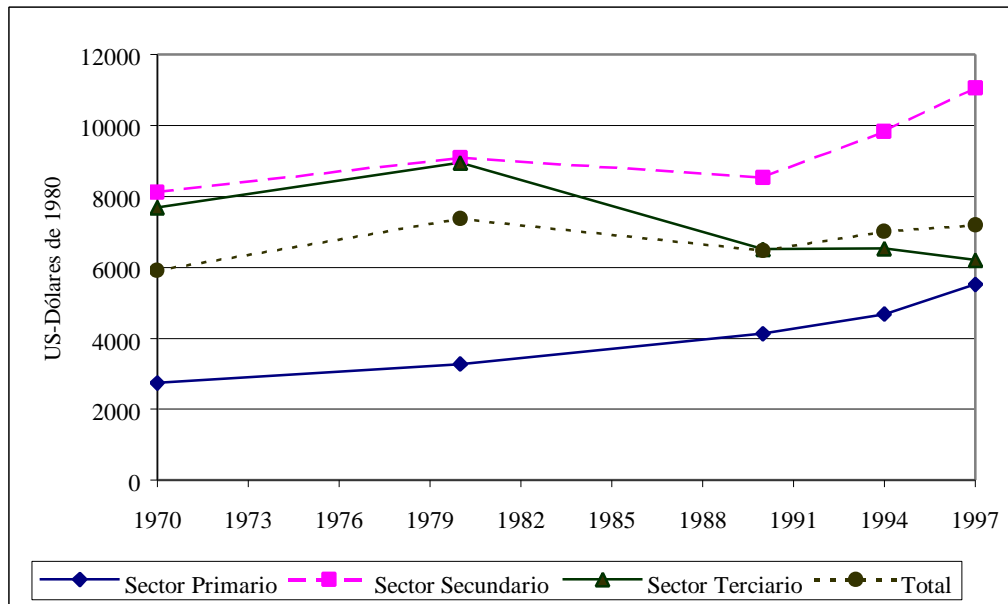
4. Tendencias de la productividad laboral

Como se mencionó previamente, después de su fuerte caída en la década anterior, la productividad laboral media volvió a subir en los noventa sin que hasta 1997 se haya alcanzado el nivel de 1980 (véase el gráfico 3). A nivel sectorial destacan las tres tendencias siguientes:

1. Se acelera el aumento de la productividad media en el sector primario, resultado de significativos procesos de modernización y del estancamiento de los niveles de empleo (tanto en la agricultura como en la minería). De esta manera, la brecha de productividad entre este sector y la media regional disminuye.
2. Después de la caída de la productividad laboral media del sector secundario en los años ochenta, se reanuda su crecimiento previo, y lo hace a tasas elevadas.
3. El sector terciario, que hasta 1980 compartía los mayores niveles de productividad con el sector secundario, no puede revertir la tendencia descendiente de los años ochenta y sigue con una productividad media decreciente, si bien a tasas menores.

Gráfico 3

AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL SECTORIAL, 1970-1997



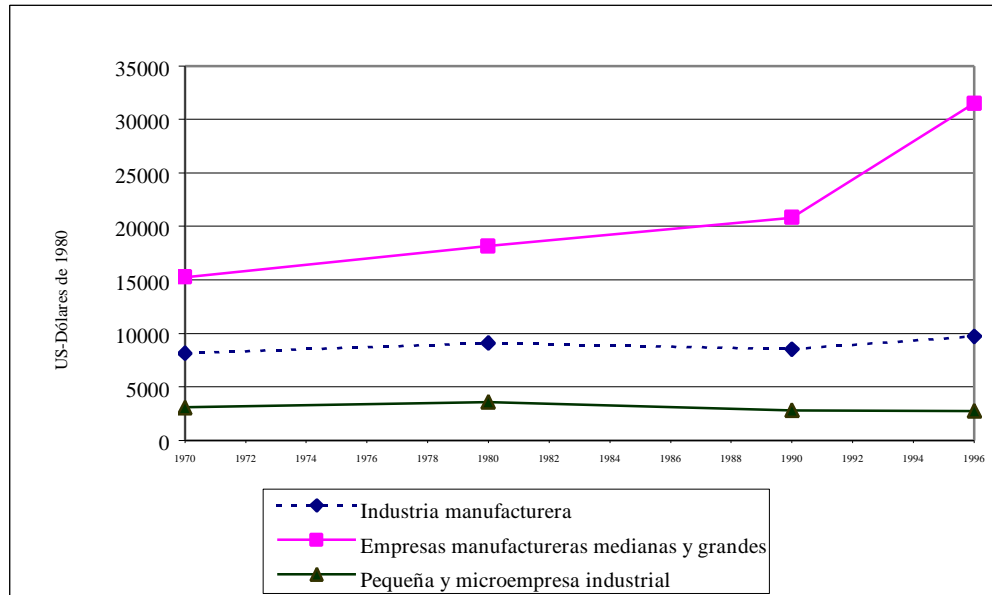
Fuente: A. Hofman, CEPAL, y actualización propia, con base en datos de la CEPAL.

De esta manera, los sectores que abarcan principalmente actividades de producción de bienes transables, los sectores primario y secundario, crecen en productividad, pero no en empleo, mientras el sector terciario, caracterizado por actividades no transables lo hace en empleo, pero no en productividad. Esto refleja, por un lado, que la intensificación de la inserción de la región en los mercados globales no se hace en base a una combinación de factores que refleje la abundancia relativa de la fuerza de trabajo. Por el otro lado, subraya la debilidad de la generación de empleo productivo ya que una gran parte de los nuevos puestos de trabajo surgen en actividades del sector terciario de baja productividad.⁷⁰ Esta polarización influye fuertemente en la medición del peso relativo del sector informal que utilizan el tamaño de la empresa como proxy, ya que el empleo manufacturero suele concentrarse en unidades mayores que el empleo agropecuario y terciario.

La acelerada transformación de algunos sectores, como la agricultura de exportación y la gran industria, y el estancamiento de otros podría incidir en una profundización de la heterogeneidad estructural de la economía de la región.⁷¹ El gráfico 4 muestra la evolución de la productividad laboral media para la industria manufacturera, y dos sub-segmentos: las empresas grandes y medianas y las unidades restantes.

Gráfico 4

**AMÉRICA LATINA: PRODUCTIVIDAD LABORAL MEDIA EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1970-1996**



Fuente: A. Hofman, CEPAL, y actualización propia, con base en datos de la CEPAL.

Se observa, que el fuerte aumento de la productividad media laboral de la industria manufacturera observado previamente para los años noventa, se concentra exclusivamente en las empresas medianas y grandes. Estas empresas aceleraron significativamente el crecimiento de la productividad laboral media respecto a las décadas previas, lo que en parte es la otra cara de la reducción del empleo manufacturero formal. En contraste, la pequeña y microempresa industrial registraron un estancamiento de la productividad media, después de una caída durante la década anterior. De esta manera, la brecha de productividad entre ambos segmentos tiende a ampliarse.

5. Tendencias de la calidad del empleo

Desde el punto de vista de una estrategia de “transformación productiva con equidad” no solamente interesa la cantidad de empleo generado sino también su calidad. Por lo tanto, sin pretender ser exhaustivo a continuación se revisan algunas características de los puestos de trabajo que se están creando en los años noventa.

Como se planteó en el punto 3 de este capítulo, durante los años noventa la generación de empleo ha sido muy heterogénea. Por un lado, en el contexto de una mayor competencia interna y externa muchos sectores están llevando a cabo una transformación tecnológica y organizativa que requiere una mayor incorporación de personal altamente calificado que se expresa en un *upgrading* de la estructura ocupacional. Esto es así en algunos rubros industriales, pero en forma muy importante en aquellas actividades terciarias que viven un fuerte proceso de modernización.

Cuadro 14
CHILE: EMPLEO EN LA ACTIVIDAD BANCARIA,
POR GRUPO OCUPACIONAL, 1991 Y 1995

GRUPO OCUPACIONAL	1991	1995
Administrativos y gerentes	1 034	1 241
Profesionales y técnicos	3 958	9 337
Personal administrativo	25 744	23 704
Vendedores	357	1 423
Otros empleados	3 994	2 519
Obreros	571	1 204
Total (Empleo en los bancos Afiliados a la Asociación de Bancos)	35 658	39 428

Fuente: Asociación de Bancos e Instituciones Financieras de Chile, tomado de Estrategia, 30/12/1996.

Por ejemplo, el cuadro 14 muestra que entre 1991 y 1995, el empleo de la banca chilena creció en un 2.5% por año y esta expansión se concentró en los grupos de alto nivel de calificación. El empleo aumentó sobre todo en el grupo de los profesionales y técnicos y en menor grado entre los administradores y gerentes, contribuyendo ambos grupos conjuntamente 77% al empleo nuevo en todos los grupos en expansión. El otro 23% de estos nuevos puestos fue para vendedores y obreros. En contraste, bajó el número del personal administrativo y de los otros empleados.

En contraste con estos procesos de un *upgrading* de la estructura ocupacional en ciertas actividades, también se observan procesos de transformación que conllevan a una destrucción de puestos de trabajo de características relativamente favorables. Así, en Brasil, entre 1991 y 1996 las principales reducciones de puestos de trabajo formales afectaron sobre todo a ocupaciones industriales de cierto nivel de calificación, como obreros de la labra de metales (torneros y otros), montadores y mecánicos, así como técnicos y dibujantes técnicos y contra maestres y capataces mayores.⁷² Los nuevos empleos formales, en contraste, se crearon principalmente en ocupaciones mayoritariamente de bajo nivel de calificación, como vendedores y otros empleados de comercio, administración, seguridad y limpieza de edificios, servicios administrativos subordinados, cocineros meseros y bármanes y ocupaciones no clasificados.⁷³

En este sentido se dio más bien un proceso de *downgrading* de la estructura ocupacional. A este respecto hay que tomar en cuenta que aquí solamente se consideran puestos de trabajo formales. La expansión relativa de los puestos de trabajo sin contrato en el mismo período en Brasil reforzaría esta tendencia.

También indicadores sobre insuficiencias del volumen de trabajo y de los ingresos laborales de los ocupados así como indicadores sobre la precariedad en el empleo muestran que en muchos países ha habido un empeoramiento de la estructura ocupacional durante los años noventa, dado que en la mayoría de los casos los niveles de estos indicadores, en 1997, superan sus propios valores a inicio de la década (cuadro A.2 en el anexo). Esta evolución en parte se debe a la expansión del peso relativo del sector informal, donde en general prevalecen condiciones laborales más desfavorables. Otro factor explicativo reside en el cambio de la legislación laboral

que en algunos países ha facilitado el uso de contratos con características más precarias OIT, 1997: 34-40).

De esta manera, podría señalarse que en la región, durante los años noventa el empleo nuevo se genera en forma polarizada, con la creación de nuevos puestos de alto y de bajo nivel a la vez, con una preponderancia de estos últimos. Esta pauta también caracteriza la generación de empleo de mujeres en un contexto de creciente participación laboral femenina (Valenzuela, 1996a). Por un lado, dentro del empleo femenino, las ocupaciones de alto nivel (profesionales y técnicos) generalmente tienen una alta participación, tradicionalmente sobre todo por su presencia en el sector público. Ahora, la transformación productiva abre nuevos espacios en una serie de actividades terciarias en modernización. Además, se registran lentos procesos de mayor acceso de mujeres a puestos directivos. En el otro extremo, en una serie de actividades en expansión surgen puestos de trabajo precarios y de bajas remuneraciones para mujeres, por ejemplo en algunas actividades de agroexportación, la maquila, el trabajo a domicilio y el empleo doméstico (Candia, 1993). Esta mayor incorporación laboral de las mujeres ocurre en el contexto de una persistente discriminación salarial, la cual incluso tiende a aumentar en niveles educativos más altos (Arriagada, 1997).

Una característica central de la calidad de los puestos de trabajo son las remuneraciones. Durante los años ochenta los salarios reales del sector formal mostraron ser mucho más flexibles que frecuentemente se había supuesto y - facilitado frecuentemente por altos niveles de inflación - sufrieron fuertes caídas en el contexto de productividades medias decrecientes. Con la reversión de las tendencias adversas en la evolución de la productividad laboral, en los años noventa los salarios reales de las empresas formales volvieron a subir. Sin embargo, en varios países, a mediados de los años noventa, todavía no se han podido compensar las pérdidas previas (CEPAL (b), 1998 y volúmenes anteriores).

Como se mencionó previamente, en base a la teoría neoclásica se plantea que en el contexto de la apertura económica y de la eliminación de otras distorsiones una mayor demanda por el factor más abundante (mano de obra poco calificada) aumentaría sus remuneraciones relativas. En contraste, si el esquema analítico considera que no sólo la abundancia relativa de los factores influye en la demanda laboral y si las fuertes transformaciones de los segmentos más avanzados y el estancamiento de otros segmentos conllevan a una ampliación de la brecha de productividad y, por lo tanto, a un aumento de la heterogeneidad estructural, el desempeño de los salarios relativos resulta mucho menos evidente.

La información disponible muestra para la mayoría de los países de la región con información disponible que durante los años ochenta la brecha de los salarios medios relativos entre personas con educación universitaria y personas con educación primaria se ha reducido (Psacharopoulos y Ng, 1992: 15) debido a un aumento de la oferta de mano de obra con mayores niveles educativos como consecuencia de las políticas de educación aplicadas durante las décadas anteriores.

Sin embargo, en el contexto de los procesos de liberalización se ha observado que los salarios relativos de las personas con niveles educativos más altos crecen. Como explicación se ha sugerido que la apertura conlleva cambios tecnológicos que se traducen en aumentos de la demanda por trabajo más calificado.⁷⁴ Con las transformaciones productivas ocurren cambios en el *skill-mix* requerido. En procesos paralelos de generación y destrucción de empleo, algunas calificaciones laborales se hacen obsoletas, mientras aumenta la demanda por otras. Si los sistemas de educación y capacitación no logran modificar la oferta de mano de obra según los cambios en la demanda laboral - y generalmente se trata de procesos no muy ágiles con un impacto rezagado - puede aumentar la brecha de los ingresos salariales entre diferentes grupos de asalariados. Así, en los años noventa parece prevalecer el aumento relativo de la demanda por trabajo calificado lo que en la mayoría de los casos está incidiendo en mayores brechas salariales.⁷⁵

Adicionalmente, las reformas estructurales pueden haber afectado la segmentación en los mercados laborales. Un indicador para ello sería la comparación de los niveles salariales en el cuadro 15. En los años ochenta, las caídas de los salarios reales en el sector formal generalmente incluso han sido mayores que en el caso de los salarios de las microempresas, con lo cual la brecha salarial entre ambos tipos de empresa tendió a reducirse. Sin embargo, no está claro si esto se debe a que se haya debilitado la estructura oligopólica reinante en muchos otros mercados en el marco del fordismo periférico o si, al contrario, la segmentación en los otros mercados se haya mantenido (o incluso se haya profundizado) y factores político-institucionales, sobre todo el debilitamiento de las organizaciones sindicales, hayan incidido en que la distribución funcional del ingreso en el sector formal haya empeorado para los trabajadores.⁷⁶

De todas maneras, en contraste con lo sucedido en la década anterior, en los años noventa las brechas salariales entre las microempresas y las entidades formales en la mayoría de los países aparentemente vuelven a ensancharse, según lo muestra el cuadro 15. Además, aumentó el diferencial de ingresos entre los profesionales y técnicos asalariados y los otros asalariados (CEPAL, 1997: 71).

Otro aspecto importante respecto a la homogenización y/o polarización en los mercados de trabajo es la movilidad laboral. En el contexto de destrucción y generación simultánea de empleo, la movilidad de la fuerza de trabajo entre actividades en contracción hacia actividades en expansión se ve no solamente como elemento necesario para recuperar la senda del crecimiento, sino también como factor que puede influir positivamente en desigualdades existentes, primero porque dinamiza la estructura de distribución de ingresos⁷⁷ y, segundo porque la revaloración de las capacidades específicas en el contexto de importantes cambios tecnológicos puede favorecer las aptitudes individuales en comparación con factores sociales como las características familiares.⁷⁸ Por otro lado, se ha encontrado, por ejemplo, para el caso chileno que en contraste con la experiencia histórica la educación dejó de ser un canal importante de una amplia movilidad estructural de personas de origen humilde hacia ocupaciones de mayor status e ingresos (Durston, 1995).

Cuadro 15
AMÉRICA LATINA (10 PAÍSES): RELACIÓN SALARIAL ENTRE LOS SECTORES FORMAL E
INFORMAL, ZONAS URBANAS, AÑOS OCHENTA Y NOVENTA

País	Período (Primer año, año intermedio y año final)	Relación entre salarios para no profesionales ni técnicos, entre establecimientos de más de 5 personas y establecimientos de hasta 5 personas		
		Años ochenta	Principios de los años noventa	Mediados de los años noventa
Argentina (Gran Buenos Aires)	1980-1990-n.d.	1.3	1.3	n.d.
Bolivia	1989-1992-1994	1.4	1.2	1.6
Brasil ^a	1979-1990-1993	1.6	1.4	1.7
Chile	n.d.-1992-1996	n.d.	1.3	1.7
Costa Rica	1981-1990-1994	1.5	1.4	1.2
Guatemala	1986-1989-n.d.	2.0	1.9	n.d.
Honduras	n.d.-1990-1992	n.d.	1.7	1.5
Panamá	1986-1991-1994	2.0	1.6	1.8
Paraguay (Asunción)	1986-1990-1994	1.8	1.6	1.4
Uruguay	1981-1990-1994	1.5	1.6	1.6
Venezuela	1981-1990-1994	1.5	1.6	1.7

Fuente: Cálculo propio con base en CEPAL (c) (1994: 132s) y CEPAL (c) (1998: 194s). ^a Se comparan los salarios medios de los asalariados con y sin contrato de trabajo.

IV. CONCLUSIONES: TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA Y MERCADO DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA

En los países industrializados, una de las principales características de la modalidad de desarrollo de la posguerra fue el surgimiento de amplios procesos de integración social en los cuales los mercados de trabajo jugaron un papel central (masiva generación de empleo, productividades y salarios reales crecientes, tendencias hacia la reducción de las brechas salariales). Sin embargo, a partir de los años setenta las menores tasas de crecimiento económico, la reestructuración de la división internacional del trabajo y el cambio tecnológico incidieron fuertemente en la generación de empleo. Por un lado se abrieron nuevas oportunidades, sobre todo para actividades globalmente competitivas o rubros directamente vinculados a éstas; por otro lado, muchas actividades sufrieron fuertes transformaciones ahorradoras de mano de obra. Debido en parte a las variaciones de la institucionalidad laboral, estas tendencias se expresaron en los diferentes países en un elevado y persistente desempleo o en la generación preponderante de empleo de baja calidad, en una ampliación de las brechas salariales y una mayor heterogeneidad de la estructura ocupacional.

Mientras la discusión académica sobre las perspectivas de generación de empleo y sobre sus características se concentra en el análisis de las causas de esta evolución de las variables laborales, la discusión más orientada al diseño de políticas – en este trabajo resumida con base en las contribuciones de algunos organismos internacionales – pone énfasis en las medidas que permitan maximizar el aprovechamiento de las nuevas oportunidades laborales y minimizar los costos en para la fuerza laboral de los sectores “perdedores” de las transformaciones productivas en curso. En este contexto se subraya el rol fundamental que tendría el crecimiento económico para el mejoramiento de la situación en el mercado de trabajo, mientras una tercera línea de discusión cuestiona la sostenibilidad de la tradicional modalidad del empleo remunerado a causa de las grandes transformaciones tecnológicas, económicas y ecológicas de la actualidad.

En contraste a la evolución que presentaron los países industrializados, en los mercados laborales latinoamericanos entre 1950 y 1980 se registraron tendencias simultáneas de incorporación y exclusión social (PREALC, 1991: 2): Mientras una proporción creciente de la población económicamente activa logró incorporarse en actividades formales, hubo un gran número de personas que en el contexto de procesos entrelazados de atracción y expulsión salieron del sector agropecuario y, en gran parte, migraron hacia las grandes urbes donde pudieron ocuparse solamente en actividades de baja productividad y de bajos ingresos laborales.

En los años ochenta el agotamiento de la modalidad de desarrollo de la posguerra, acelerado por factores externos, desembocó en una profunda crisis económica, la cual redujo la capacidad de los sectores formales de generar empleo productivo, y la mayor parte de los puestos de trabajo que surgieron se concentraron en el sector informal. La agricultura, después de servir transitoriamente como "refugio", siguió reduciendo su participación en el empleo. La expansión del empleo en el sector secundario se frenó. En contraste se mantuvo la expansión del sector terciario, que desde los años ochenta abarcó más de la mitad del empleo y concentró gran parte del sector informal. De esta manera, en muchos países la expansión de la participación del empleo asalariado no agropecuario en la composición del empleo se estancó o retrocedió. A la vez, la productividad laboral media cayó y, si bien se acercaron las productividades medias sectoriales, la heterogeneidad estructural se profundizó. En este contexto, los salarios reales medios sufrieron fuertes caídas.

Frente a esta situación adversa en los mercados de trabajo de muchos países de la región, las reformas económicas fundamentadas principalmente en la teoría neoclásica generaron expectativas de fuerte generación de empleo, ya que - debido a la abundancia relativa de los factores - la eliminación de distorsiones existentes en los mercados de bienes y factores favorecería las actividades y tecnologías intensivas en mano de obra. En este contexto, los rubros orientados a las exportaciones generarían una parte importante del nuevo empleo, sobre todo para la fuerza de trabajo con niveles de calificación más bajos.

Sin embargo, durante los años noventa estas expectativas sobre generación de empleo en América Latina no se han cumplido y la principal base teórica en que se fundamentaron mostró ser inadecuada para explicar las dinámicas laborales de la región. Sobre todo, en el actual contexto en que los mercados de factores, bienes y servicios están cada vez más integrados y en los que la competitividad se determina cada vez más por elementos sistémicos pierde vigencia el supuesto que los procesos de apertura necesariamente llevan a una expansión del empleo determinada por las ventajas comparativas que supuestamente tendría la región en actividades y tecnologías intensivas en mano de obra.⁷⁹ En efecto, se observa una concentración de la generación de empleo en las actividades terciarias, mientras los sectores primario y secundario en los años noventa se caracterizan por importantes repuntes de la productividad laboral. Así, en contraste con las expectativas, a nivel de los grandes sectores la evolución del empleo y productividad laboral se asemeja a lo que ocurre en los países de la OCDE: en los grandes sectores productores de bienes transables aumenta la productividad pero se genera poco empleo, y en las actividades terciarias surgen puestos de trabajo, pero la productividad media crece poco. A la vez, se registran serias deficiencias en la calidad del empleo generado en este período y en muchos países el desempleo abierto se mantiene en niveles elevados, a pesar de una ligera reducción del crecimiento de la oferta laboral causada por las tendencias demográficas.

De esta manera, en América Latina durante los años noventa la evolución del empleo ha sido desfavorable en comparación con las décadas anteriores a 1980, siendo el principal quiebre de tendencia la debilidad de la generación de empleo productivo en el sector manufacturero. En consecuencia, el empleo nuevo se concentró casi exclusivamente en el sector terciario, en gran

parte en actividades de baja productividad, por lo que no se pudo retornar a la combinación benévola que caracterizó este sector durante las décadas previas a 1980, de una fuerte generación de empleo con un incremento continuo de la productividad laboral media.⁸⁰

En algunos países de la región, este desempeño poco satisfactorio se debe en parte a la aplicación relativamente reciente de reformas que tienen un impacto negativo inmediato en el empleo, como fueron los procesos de apertura relativamente acelerados que llevaron al cierre de empresas u obligaron a otras a reducir su planilla para aumentar la productividad laboral y las privatizaciones que generalmente han sido seguidas de reducciones de personal. Algunos de estos procesos son específicos de la primera fase de las reformas y dejan de tener impacto posteriormente. Sobre todo en la industria manufacturera, una primera onda de racionalización afecta fuertemente al empleo y genera un fase de *jobless growth*. Sin embargo, en una segunda fase y en un contexto esperado de un mayor volumen de inversiones y de mayor crecimiento, el resultado en términos de empleo puede ser más favorable, sin que la industria se transforme en el motor de la generación de empleo directo.

Por lo tanto, parte del desempeño poco favorable de la región en términos de sus mercados laborales se debe a características de los procesos de transición hacia una nueva modalidad de desarrollo. En este sentido, la concentración de los nuevos puestos de trabajo en actividades de bienes y servicios no transables no sería tan sorprendente (Edwards, 1988). Sin embargo, la revisión de las tendencias de la generación de empleo a nivel sectorial indica la existencia de factores económicos y tecnológicos que frenan una masiva generación de puestos de trabajo en las actividades de bienes transables y que mantendrán su impacto más allá de períodos de transición y ajuste. De esta manera, la preocupación de los países industrializados sobre cómo aprovechar las nuevas oportunidades de empleo generadas por la globalización, cómo limitar el impacto negativo en sectores “perdedores” y cómo generar empleo productivo más allá de los sectores internacionalmente competitivos – que necesariamente pertenecería en gran parte, si bien no exclusivamente, al sector terciario – debería constituir también un tema relevante para la región latinoamericana. Esta discusión obviamente tendría que enmarcarse en la realidad empírica de la región y considerar la segmentación existente en el mercado de trabajo.⁸¹

Al respecto es importante recalcar que en la estructura ocupacional se observan procesos de heterogeneización, frecuentemente vinculados a una polarización creciente. En efecto, la reestructuración productiva de los años noventa incide en una generación de empleo diferenciada, que puede caracterizarse como triple polarización. Primero, la mayor parte del empleo nuevo se concentra en actividades informales, contribuyendo éstas cada vez más al empleo en su conjunto. Segundo, dentro de las actividades formales, se observa la generación simultánea de empleo de alta productividad y bien remunerado, para personal con altos niveles de calificación, y de puestos de bajo nivel de calificación y productividad.⁸² Tercero, dentro del sector informal hay procesos paralelos entre microempresas que logran aprovecharse de las nuevas oportunidades – frecuentemente con encadenamientos con empresas más grandes – y las típicas actividades de sobrevivencia que dependen del “goteo” de los ingresos generados en el sector formal.⁸³

Expresiones de estos procesos de heterogeneización serían el crecimiento de la brecha de productividad entre diferentes segmentos del mismo sector, el aumento de la brecha salariales entre trabajadores de diferentes niveles de calificación y la expansión de puestos de trabajo de mala calidad, entre ellos puestos con condiciones contractuales precarias. De esta manera, también en los años noventa la citada caracterización de los procesos en los mercados de trabajo previamente a 1980, de una simultánea integración y exclusión social mantiene su vigencia, si bien con nuevos rasgos.

Adicionalmente, la histórica diferenciación intra-regional sufre el impacto de un nuevo factor con el surgimiento y/o reacomodo de los procesos de integración regional. La formación de bloques comerciales regionales con diferentes intensidades de integración incide en la aparición de diferentes tipos de inserción en la división de trabajo regional y/o internacional. Específicamente, el TLCAN/ NAFTA y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe han reforzado la integración periférica de los países de Mesoamérica y el Caribe hacia el mercado norteamericano. La expresión más clara del impacto en la generación de empleo presenta la maquila la cual es orientada completamente a dicho mercado y utiliza masivamente mano de obra de baja calificación. La industria maquiladora se ha expandido fuertemente en muchos de los países de la región, no así en el sur del continente.

Los mencionados mecanismos de una triple polarización, sin embargo, no actúan aisladamente, sino vinculados entre si. Las tendencias de heterogeneización en los sectores formal e informal frecuentemente reflejan el mismo proceso, como por ejemplo la formación de cadenas productivas que incorporan empresas de diferente tamaño, con diferentes niveles de formalidad y de diferentes niveles de calidad y precariedad del empleo. Estos procesos de reestructuración complican el análisis de los mercados laborales ya que muchos de los instrumentos de medición utilizados tradicionalmente se vuelven insuficientes para captar sus efectos.

Primero, en el análisis sectorial hay que considerar que la distinción entre los sectores primario, secundario y terciario pierde cada vez más claridad, lo que debilita el análisis basado en las encuestas comúnmente utilizadas para el análisis del mercado de trabajo. De hecho, las transformaciones de la estructura productiva de las economías y de la estructura organizativa de las empresas tienen efectos correspondientes en la estructura ocupacional. Estos procesos se dan, sobre todo, en los países industrializados, pero también en América Latina pueden encontrarse ejemplos:⁸⁴

- la expansión de actividades cuya clasificación entre servicio y manufactura es dudosa, por ejemplo la producción de *software*.
- el aumento dentro de muchas empresas manufactureras del peso de las ocupaciones no directamente vinculadas a la producción, como la investigación, los servicios internos y los servicios al cliente.⁸⁵
- con sentido contrario y aparentemente en este momento más importantes, la adopción de medidas de desintegración (exteriorización) de ciertas actividades que, en las estadísticas,

pueden reducir el número de los ocupados y afectar la productividad laboral media en estas empresas, sin que haya habido transformaciones productivas.

Estos procesos no solamente afectan la medición del empleo y la productividad según la ramas de actividad; también influyen en otras variables de medición y del análisis laboral como el tamaño de las empresas y la categoría ocupacional. Así, e.g., la subcontratación de personas o servicios puede transformar la composición de las categorías de ocupación, al convertir a trabajadores asalariados de empresas grandes en asalariados de empresas pequeñas o medianas, o en trabajadores por cuenta propia.

Segundo, los procesos de desintegración y recomposición productiva generan una estructura productiva – y laboral – mucho más heterogénea que la que existía previamente. Específicamente la sustitución de la organización vertical del proceso productivo en grandes empresas por redes o cadenas con múltiples vínculos con proveedores de todo tipo de insumos (bienes y servicios) en el interior y crecientemente en el exterior afecta fuertemente, y con alcances y características todavía no muy bien entendidas, la generación de empleo y sus características. Un factor importante al respecto es, desde luego, el cambio técnico. En este contexto, se hace énfasis en la posibilidad de aumentar fuertemente la productividad y la competitividad con cambios organizativos que no requieren altas inversiones de capital, tanto en empresas grandes que surgieron en el contexto de la industrialización por sustitución de importaciones, como en las pequeñas y medianas empresas (Kaplinsky, 1994; Sabel, 1994). Es cierto que la experiencia de los primeros años de los noventa indica que han sido las empresas y grupos empresariales más grandes las cuales – detrás de las empresas transnacionales – han sido más exitosas en ajustarse a las nuevas condiciones de competitividad (Peres, 1998). Pero en muchos casos, la subcontratación de actividades previamente integradas al procesos productivo de las misma empresas ha sido un elemento central.⁸⁶

En términos conceptuales, se puede diferenciar una forma más virtuosa de encadenamientos productivos, siguiendo la mencionada pauta de la “especialización flexible”, basada en la diseminación de las “mejoras prácticas productivas” con efectos favorables para las relaciones laborales y la calidad del empleo, y una “flexibilización precarizadora” orientada principalmente a la reducción de costos, con consecuencias negativas para las características de los puestos de trabajo (Abramo, 1996: 112s). Experiencias del primer caso, que permiten aprovechar su potencial positivo tanto para el desarrollo de la productividad como para la generación de empleos de buena calidad generalmente se dan cuando las empresas subcontratadas logran especializarse en el suministro de bienes o servicios de manera tal que su reemplazo no es tan fácil como en los casos donde la competitividad se basa principalmente en los bajos costos, sobre todo laborales (Echeverría y Uribe, 1998).

El alcance y las perspectivas de las transformaciones de pequeñas y medianas empresas y específicamente de la incorporación de empresas informales a nuevas cadenas productivas todavía están por analizarse. De todas maneras, el análisis empírico de algunas cadenas de producción indica hasta ahora que el segundo tipo citado prevalece, con puestos de trabajo sumamente

inestables, mal remunerados y sin protección social al fin de la cadena, puestos en gran parte ocupados por mujeres (Abramo, 1996).⁸⁷

La debilidad cuantitativa y cualitativa en la generación de empleo registrada en la región durante la presente década así como la poca probabilidad de que el crecimiento económico en una fase posterior a las principales reformas estructurales necesariamente lleve a una masiva generación de empleo productivo indican que las variables laborales no pueden ser vistas como un resultado subordinado de la estabilidad macroeconómica y del mayor crecimiento y que se requiere nuevos esfuerzos políticos en este ámbito. No es objetivo de este trabajo profundizar al respecto, pero en el marco de la transformación productiva con equidad la política de empleo estaría estrechamente vinculada con la política de fomento productivo, cuya meta sería el desarrollo de estructuras productivas competitivas.⁸⁸ A este estímulo de la demanda laboral le complementarían las medidas para mejorar los niveles de capacitación de la fuerza laboral y una revisión de la institucionalidad laboral, para ajustarla a las nuevas condiciones económicas y tecnológicas con el fin de cumplir con su doble objetivo de fomentar la eficiencia del mercado de trabajo y de proteger a los actores estructuralmente menos fuertes en este mercado.⁸⁹

Notas

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, Lais (1996), "La inserción de la mujer en los nuevos paradigmas productivos", en Valenzuela 1996b, pp.107-139
- Altenburg, Tilman, Roxana Gómez (1995), "La pequeña y la microempresas manufactureras en Costa Rica y Honduras: ¿refugio de los marginados o semilleros de la reindustrialización?" en Altenburg/Nuhn 1995, pp.191-222
- Altenburg, Tilman, Helmut Nuhn (ed.) (1995), *Apertura comercial en Centroamérica: Nuevos retos para la industria*, San José: DEI
- Altenburg, Tilman, Regine Qualmann y Jürgen Weller por publicar, "Modernisierung industrieller Unternehmen und Beschäftigungssicherung - Zielkonflikt und Lösungswege am Beispiel Lateinamerikas", en *Nord-Süd aktuell*, Deutsches Übersee-Institut (Instituto Alemán de Ultramar), Hamburg
- Appendini, Kirsten, Blanca Suárez y María de la Luz Macías (1997), *¿Responsables o gobernables? Las trabajadoras en la agroindustria de exportación*, México: El Colegio de México
- Arriagada, Irma (1997), *The Urban Female Labour Market in Latin America: The Myth and the Reality*, Serie Mujer y Desarrollo, no.21, ECLAC, Santiago
- Banco Mundial (1986), *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1986*, Washington D.C.
- Bean, Charles R. (1994), "European Unemployment: A Survey", en *Journal of Economic Literature*, Vol.XXXII, Number 2, June, pp.573-619
- Benavente, José Miguel, Gustavo Crespi, Jorge Katz y Giovani Stumpo (1996), "La transformación del desarrollo industrial de América Latina" en *Revista de la CEPAL*, no.60, pp.49-72
- Benería, Lourdes (1992), "Accounting for Women's Work: The Progress of Two Decades", en *World Development*, vol.20, nr.11, pp.1547-1560
- Berman, Eli, John Bound y Stephen Machin (1997), *Implications of Skill-Biased Technological Change: International Evidence*, NBER, Working Paper, no. 6166
- BID/ OIT (1998), *Programas de empleo e ingresos en América Latina y el Caribe*, Lima
- Buckberg, Elaine y Alun Thomas (1995), "Dispersión de los salarios y aumento del empleo en los Estados Unidos", en *Finanzas & Desarrollo*, Vol.32, Núm.2, pp.16-19

- Candia, José Miguel (1993), "Tendencias recientes de la participación laboral femenina en América Latina", en *Problemas de Desarrollo*, Vol.XXIV, abril-julio, pp.195-209
- Carrillo, Jorge (1997), "Cambios en el mercado de trabajo de las maquiladoras en México", *Momento económico*, no.92 julio-agosto, UNAM, pp.26-29
- Castiglia, Miguel Angel, Daniel Martínez y Jaime Mezzera (1994), *Sector Informal Urbano. Su contribución al producto*, Cuaderno de Ciencias Sociales 73, FLACSO-Costa Rica, San José
- Castro, Nadya Araujo (1993), "Modernizacáo e trabalho no complexo automotivo brasileiro. Reestruturacáo industrial ou japanizacáo de ocasio?", en *Novos Estudos*, no.37, CEBRAP, pp.155-173
- CELADE (1985), *Población económicamente activa. Período 1950-1970*, Boletín demográfico, Año 18, No.36, Santiago
- CELADE (1992), *América Latina. Población económicamente activa, Período 1970-2000*, Boletín demográfico, Año 25, No.49, Santiago
- CELADE (1994), *América Latina. Proyecciones de población, 1950-2050*, Boletín demográfico, Año 27, No.54, Santiago
- CELADE (1996), *América Latina. Población económicamente activa, 1980-2025*, Boletín demográfico, Año 29, No.57, Santiago
- CEPAL (1978), *Series históricas del crecimiento de América Latina*, no.3, Cuadernos Estadísticos de la CEPAL, Santiago
- CEPAL (1985), "Evolución de las tasas específicas de participación de la población en la actividad económica por sexo y grupos de edad, América Latina: 1950, 1960, 1970 y 1980", Santiago, LC/IN.37
- CEPAL (1994a), "El crecimiento económico y su difusión social: El caso de Chile de 1987 a 1992", LC/R.1483
- CEPAL (1994b), "México: La industria maquiladora", LC/MEX/R.495
- CEPAL (1996), *Quince años de desempeño económico. América Latina y el Caribe, 1980-1995*, LC/G.1925 (SES.26/17), Santiago
- CEPAL (1997), *La brecha de la equidad. América Latina, el caribe y la cumbre social*, Santiago
- CEPAL (1998), "Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva", LC/MEX/L.359
- CEPAL (a), *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago, varios años
- CEPAL (b), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, Santiago, varios años
- CEPAL (c), *Panorama Social de América Latina*, Santiago, varios años

- Chudnovsky, Daniel, Andrés López y Fernando Porta (1993), *Ajuste estructural y estrategias empresariales en Argentina, Brasil y México. Un análisis comparativo de la industria petroquímica y de máquinas herramientas*, Buenos Aires: CENIT- Centro de Investigación para la Transformación.
- De la Garza Toledo, Enrique (1997), "La flexibilidad del trabajo en América Latina", en *Revista Latinoamericana de Estudios de Trabajo*, año 3, no.5, pp.129-157
- Dierckxsens, Wim (1990), *Mercado de trabajo y política económica en América Central*, San José: Universidad Nacional de Costa Rica/Ed. Guaymuras/ DEI
- Dirven, Martine (1995), "Expectativas de la juventud y el desarrollo rural", en *Revista de la CEPAL*, no.55, pp.123-137
- Dirven, Martine (1997), *El empleo agrícola en América Latina y el Caribe: Pasado reciente y perspectivas*, Desarrollo Productivo, no.43, CEPAL
- Durston, John (1995), "¿Tendrán los estudiantes secundarios chilenos acceso a empleos dignos?" en John Durston, Osvaldo Larrañaga e Irma Arriagada, *Educación secundaria y oportunidades de empleo e ingreso en Chile*, CEPAL, Serie Políticas Sociales, no. 10, Santiago de Chile, pp.13-34
- Dussel Peters, Enrique (1995), "Recent Development in Mexican Employment and the Impact of NAFTA", Presented at the Latin American Studies Association XIX International Congress, Washington D.C., September 28-30
- Eatwell, John (1995), "Disguised Unemployment: The G7 Experience", UNCTAD Discussion Papers No.106, Nov.
- Echeverría, Magdalena y Verónica Uribe (1998), *Condiciones de trabajo en sistemas de subcontratación*, OIT, ETM-Santiago, no.81, Santiago
- Economic Policy Review*, Vol.1 (1995), No.1, Federal Reserve Bank of New York
- Edwards, Sebastián (1988), "Terms of Trade, Tariffs, and Labor Market Adjustment in Developing Countries", en *The World Bank Economic Review*, vol.2, no.2, pp.165-185
- Estrategia* (1996), Santiago, 30 de diciembre
- Fields, Gary (1994), "Changing Labor Market Conditions and Economic Development in Hong Kong, the Republic of Korea, Singapore, and Taiwan, China", en *The World Bank Economic Review*, vol.8, no.3, pp.395-414
- Fontela, Emilio (1994), "The Long-term Outlook for Growth and Employment", en OECD, *OECD Societies in Transition*, Paris, pp.25-45
- Galor, Oded y Daniel Tsiddon (1997), "Technological Progress, Mobility and Economic Growth", en *The American Economic Review*, vol.87, no.3, june, pp.363-382
- García, Norbert E. (1993), *Ajuste, reformas y mercado laboral. Costa Rica (1980-1990), Chile (1973-1992), México (1981-1991)*, Santiago: PREALC

- García-Huidobro, Guillermo y Ricardo Infante (1990), *Políticas de ingreso y equidad en economías heterogéneas*, Panamá: PREALC
- Gitli, Eduardo (1997), *La industria de la maquila en Centroamérica*, San José: OIT
- Goicoechea, Julio F. (1996), "Modernización y estancamiento: paradojas del sector agropecuario", en *Comercio Exterior*, vol.46, no.8, pp.611-617
- Goldin, Claudia y Robert A. Margo (1992), "The Great Compression: The Wage Structure in the United States at Mid-Century", en *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.CVII, Issue 1, February, pp.1-34
- Gómez, Sergio y Jorge Echenique (1988), *La agricultura chilena. Las dos caras de la modernización*, Santiago: FLACSO/ AGRARIA
- Gómez, Sergio y Emilio Klein (ed.) (1993), *Los pobres del campo. El trabajador eventual*, Santiago: FLACSO/ PREALC
- Gorz, André (1997), "Salir de la sociedad salarial", en *Ensayo & Error*, año 2, no.3, Santafé de Bogotá, pp. 28-51
- Guglielmetti, Alejandra (1990), *Círculos ocupacionales y disponibilidad de mano de obra temporal en dos comunas del valle de Aconcagua*, Documentos de Trabajo, no.344, PREALC, Santiago
- Hein, Wolfgang (1995), "Von der fordistischen zur post-fordistischen Weltwirtschaft", en *Peripherie*, no.59/60, pp.45-78
- Humphrey, John (1993), "Japanese Production Management and Labour Relations in Brazil", en *The Journal of Development Studies*, vol.30, no.1, pp.92-114
- Hurtienne, Thomas (1986), "Fordismus, Entwicklungstheorie und Dritte Welt", en *Peripherie*, no.22/23, pp.60-110
- ILO (1995), *World Employment 1995*. An ILO Report, Geneva
- ILO (1996), *World Employment 1996/97. National Policies in a Global Context*, Geneva
- Indicadores de Coyuntura 3/1996*, Buenos Aires, FIEL
- Infante, Ricardo y Emilio Klein (1991), "Mercado latinoamericano de trabajo en 1950-1990", en *Revista de la CEPAL*, no.45, pp.129-144
- Infopress Centroamericana (1998), No.1270, Guatemala, mayo.
- Kaplinsky, Raphael (1994), "From Mass Production to Flexible Specialization: A Case Study of Microeconomic Change in a Semi-industrialized Economy", en *World Development*, vol. 22, no.3, pp.337-353
- Kay, Cristóbal (1996), "Globalización, agricultura tradicional y reconversión en Chile", en *Comercio Exterior*, vol.46, no.8, pp.625-631

- Kay, Cristóbal (1997), "Latin America's Exclusionary Rural Development in a Neo-liberal World", Paper presented at the 1997 Meeting of the Latin American Studies Association (LASA), Continental Plaza Hotel, Guadalajara, Mexico, April 17-19
- Klein, Emilio y Víctor E. Tokman (1996), "A Comparative View of Regulations and Informality", en Tokman, Víctor E. y Emilio Klein (ed.): *Regulation and the Informal Economy. Microenterprises in Chile, Ecuador, and Jamaica*, Boulder: Rienner, pp.1-59
- Kosacoff, Bernardo et al. (1993), *El desafío de la competitividad. La industria argentina en transformación*, Buenos Aires: CEPAL/ Alianza Editorial
- Krueger, Anne O. (1983), *Trade and Employment in Developing Countries*, vol.3 Synthesis and Conclusions, Chicago/London: University of Chicago Press
- Lalive d'Epinay, Christian (1994), "¿Podemos prescindir del trabajo remunerado?", en *Trabajo*, no.8, Ginebra (OIT), pp.34-36
- Lechuga, Julia y María Fernanda Ferrari (1995), *Sector servicios y empleo. Su efecto moderador sobre la tasa de desempleo en la Argentina durante el período 1991/94*, Cuadernos UADE, no.60
- Leite, Marcia de Paula (1993), "Innovación tecnológica, organización del trabajo y relaciones industriales en el Brasil", en *Nueva Sociedad*, no.124, marzo-abril, pp.94-103
- Lipietz, Alain (1994), "Post-Fordism and Democracy", en Amin, Ash (ed.) 1994, *Post-Fordism. A Reader*, Oxford/ Cambridge: Blackwell, pp.338-357
- Lollivier, Stéfán (1995), "De nouvelles modalités de formation des bas salaires dans l'industrie et le BTP", en *Economie Statistique*, 1995-2, No.282
- Lora, Eduardo y Mauricio Olivera (1998), "Macro Policy and Employment Problems in Latin America", prepared for the seminar "Employment in Latin America: What Is the Problem and How to Address It?" Cartagena de Indias, March 15, 1998
- Maas, Pablo (1995), "Argentine Agriculture: Reaping Rewards", en *Business Latin America*, The Economist Intelligence Unit, November 20, 1995, p.6.
- Marshall, Adriana (1996), "El empleo público en América Latina después de las 'Reformas del Estado'", en *Revista Latinoamericana de Estudios de Trabajo*, año 2, no.2, pp.49-76
- Martínez, Daniel y Julio PazCafferata (1993), "Las políticas de ajuste y estabilización económica: efectos esperados sobre el empleo y los ingresos rurales", en PREALC, *¿Maíz o melón? Las respuestas del agro centroamericano a los cambios de la política económica*, Panamá, pp.53-78
- Meller, Patricio y Andrea Tokman (1996), "Apertura comercial y diferencial salarial en Chile", en *Coyuntura Económica*, vol.XXVI, no.3, pp.115-146
- Menzel, Ulrich (1995), "Die neue Weltwirtschaft. Entstofflichung und Entgrenzung im Zeichen der Postmoderne", en *Peripherie*, no.59/60, pp.30-44

- Mezzerá, Jaime (1992), *Subordinación y complementariedad: el sector informal urbano en América Latina*, OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Serie Crítica & Comunicación, no.9, Lima
- MIDEPLAN (1997), *Principales indicadores sociales de Costa Rica*, Sistema de Indicadores sobre Desarrollo Sostenible (SIDES), San José
- Motta, Jorge J. y Sonia B. Roitner (1996), "Creación de empleo en las PyMES manufactureras cordobesas", en *Actualidad Económica*, año VI, no.32, mayo-junio, pp.21-25
- La Nación Digital (1998), "Fabricantes de productos de alta tecnología: Anuncian tres nuevas empresas", 23.1.1998, San José (<http://www.nacion.co.cr>)
- Neffa, Julio César (1986), *El trabajo temporario en el sector agropecuario de América Latina*, Ginebra: OIT
- OECD (1994), *The OECD Jobs Study. Evidence and Explanations. Part I Labour Market Trends and Underlying Forces of Change*, Paris
- OIT (1995), *La justicia social en el desarrollo rural chileno. Aspectos laborales en el libre comercio*, ETM-Santiago, no.25, Santiago
- OIT (1997), *Panorama Laboral '97*, OIT Informa 4, Lima
- OIT (a), *Anuario de Estadísticas del Trabajo*, Geneva, varios años
- Peres, Wilson (coord.) (1998), *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, México: siglo veintiuno editores
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (1994a), *El dilema del Nahual*, San José: FLACSO
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (coord.) (1994b), *Globalización y fuerza laboral en Centroamérica*, San José: FLACSO
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (1994c), "Reestructuración industrial y gestión de la fuerza laboral en Centroamérica: Un análisis regional", en Pérez Sáinz 1994b, pp.233-276
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (1995), "Globalización y neoinformalidad en América Latina", en *Nueva Sociedad*, no.135 enero-feb., pp.36-41
- Pollack, Molly (1993), "Recuperación económica y empleo", en Ricardo Infante (ed.), *Deuda social. Desafío de la equidad*, Santiago: PREALC, pp. 51-85
- Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, London/ Basingstoke: Macmillan Press
- Posthuma, Anne y Mauro Zilbovicius (1995), *Inovacoes, recursos humanos e relacoes de trabalho na industria metal-mecanico e de alimentacao de Estado de Sao Paulo*, OIT, Of.Reg.Lima, no.19
- PREALC (1982), *Mercado de trabajo en cifras. 1950-1980*, Santiago
- PREALC (1991), *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, Santiago

- La Prensa On the Web (1998), San Pedro Sula, 22.7.1998 (<http://www.laprensahn.com>)
- Psacharopoulos, George y Ying Chu Ng (1992), *Earnings and Education in Latin America, Assessing Priorities for Schooling Investments*, The World Bank, Policy Research Working Papers, Education and Employment, WPS 1056
- Ramos, Joseph (1984), "Urbanization and the Labour Market", en *CEPAL Review*, No.24, december, pp.63-81
- Reich, Robert B. (1993), *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Buenos Aires etc.
- Rifkin, Jeremy (1995), *The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, New York: G.P.Putnam's Sons
- Robbins, Donald J. (1996), *Evidence on Trade and Wages in the Developing World*, OECD Development Centre, Technical Papers, no.119, Paris
- Rupert, Peter, Mark E. Schweitzer, Erice Severance-Lossin y Erin Turner, "Earnings, Education, and Experience", en *Economic Review*, Quarter 4, Federal Reserve Bank of Cleveland, pp.2-12
- Sabel, Charles (1994), "Industrialización en el Tercer Mundo y nuevos modelos productivos", en Julio Echeverría (ed.): *Flexibilidad y nuevos modelos productivos*, Quito: Nariz del Diablo, pp.125-164
- Salm, Claudio (1997), "Vai ser difícil requalificar", en *Boletim de Conjuntura*, Instituto de Economia, Univ. Federal do Rio de Janeiro, vol.17, no.2, pp.67-72
- Selamé S., Teresita y Helia Henríquez R. (1996), "Condiciones de trabajo de la mujer trabajadora a domicilio en Chile", en Valenzuela 1996b, pp.319-350
- Silva, Elizabeth Bortolaia (1994), "Pos-fordismo no Brasil", en *Revista de Economia Política*, vol.14, no.3 (55), pp. 107-120
- da Silva, José Graziano (1997), "O novo rural brasileiro" en Shigeo Shiki, José Graziano da Silva y Antonio César Ortega (org.), *Meio Ambiente, e Sustentabilidade de Cerrado Brasileiro*, Uberlandia, pp.75-100
- da Silva, José Graziano, Otavio Valentim Balsadi y Mauro Eduardo del Grossi (1997), "O emprego rural e a mercantilizacao do espaço agrário", en *Sao Paulo en Perspectiva*, vol.11, no.2, pp.3-17
- Steinberg, Joanne y Elena Vicario (1997), "A discussion paper based on the report: North American Labor Markets – A comparative profile", en *Momento Económico*, no.91, mayo/ junio, pp.32-39
- Tokman, Víctor E. (1991), "Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico", en Osvaldo Sunkel (comp.): *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, Serie Lecturas no. 71, pp.163-192

- Tokman, Víctor E. (1994), *Generación de empleo en un nuevo contexto estructural*, Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, Lima
- Tokman, Víctor E. y Daniel Martínez (1997), "Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina" en OIT, *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, Ginebra/ Lima, pp.1-15
- Turnham, David (1993), *Employment and Development. A New Review of Evidence*, Paris: OECD Development Centre Studies
- UNCTAD (1995), *Trade and Development Report 1995*, Geneva
- Valenzuela, María Elena (1996a), "El empleo femenino en el marco de la globalización de la economía", en María Elena Valenzuela 1996b, pp.79-105
- Valenzuela, María Elena (ed.) (1996b), *Igualdad de oportunidades para la mujer en el trabajo*, Servicio Nacional de la Mujer, Santiago
- Weller, Jürgen (1996a), "Efectos del ajuste estructural en el empleo y los ingresos agropecuarios, con énfasis en las exportaciones no tradicionales. Los casos de Costa Rica y Honduras", en Helmut Nuhn y Andreas Stamm (ed.), *Apertura comercial en Centroamérica: Nuevos retos para la agricultura*, San José: DEI, pp.195-224
- Weller, Jürgen (1996b), "Políticas de empleo en América Latina en el marco de la globalización", en Rafael Urriola (ed.): *Economía Latinoamericana. La globalización de los desajustes*, Quito/ Caracas: ILDIS/ Nueva Sociedad, pp.99-114
- Weller, Jürgen (1997a), "Destrucción y generación de empleo en un período de cambios estructurales", documento presentado al seminario "Employment and Technological Development", São Paulo, Porto Alegre, Recife y Brasilia, 12 a 18 de noviembre de 1997, DIESSE/PCDT-CNPq
- Weller, Jürgen (1997b), "El empleo rural no agropecuario en el Istmo Centroamericano", en *Revista de la CEPAL*, no.62, pp.75-90
- Weller, Jürgen (1998), "Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad de desarrollo", *Serie Reformas Económicas No.10*, CEPAL, LC/L.1158, noviembre.
- Wilcox Young, Linda (1993), "Labour Demand and Agroindustrial Development: The Evidence from Mexico", en *The Journal of Development Studies*, vol.30, no.1, pp.168-189
- World Bank (1995), *World Development Report 1995, Workers in an Integrated World*, Washington
- World Development* (1995), vol. 23, no.1

ANEXO

Cuadro A.1
COBERTURA DE LAS ENCUESTAS Y PERÍODOS UTILIZADOS PARA LA ESTIMACIÓN DE LA
GENERACIÓN DE EMPLEO POR CATEGORÍA DE OCUPACIÓN Y RAMA DE ACTIVIDAD EN LOS
AÑOS NOVENTA

País	Cobertura de la encuesta utilizada	Primer año	Último año
Argentina	Gran Buenos Aires	1991	1997
Bolivia	Ciudades capitales y ciudad de El Alto	1990	1996
Brasil	Total nacional	1992	1996
Chile	Total nacional	1990	1997
Colombia	Siete áreas metropolitanas/ Total nacional	1992	1997
Costa Rica	Total nacional	1990	1997
Ecuador	Nacional urbano	1989	1997
El Salvador	Total nacional	1994	1997
Honduras	Total nacional	1990	1997
México	Nacional urbano / Total nacional	1990 / 1993	1997 / 1996
Panamá	Total nacional	1991	1997
Paraguay	Nacional urbano	1994	1996
Rep. Dominicana	Total nacional	1991	1996
Uruguay	Nacional urbano	1990	1997
Venezuela	Total nacional	1990	1997

Fuente: Elaboración propia

Nota: En los países donde se presentan dos áreas geográficas y/o dos años para el primer y último año, el primer dato se refiere al cuadro 10, el segundo al cuadro 11.

Cuadro A.2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INDICADORES DE INSUFICIENCIAS
EN LA CALIDAD DEL EMPLEO
(en porcentajes de personas ocupadas)

Insuficiencias relativas al volumen de trabajo								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 a/
Argentina b/	9.7	8.8	8.8	10.0	11.6	14.5	15.9	15.5
Bolivia c/	7.0	9.3	4.9
Chile d/	2.2	1.8	1.5	2.2	2.0	2.0	4.1	5.6
Colombia e/	14.6	15.0	15.6	13.1	13.2	12.8	16.6	16.9
Costa Rica f/	11.3	13.1	9.3	9.1	10.6	12.0	14.5	12.8
Honduras g/	4.4	2.8	2.0	3.3	1.6	1.7	3.0	3.4
México h/	13.0	13.8	14.5	15.9	15.1	17.3	17.0	14.9
Paraguay i/	5.3	6.4	8.6	...
Perú j/	16.9	19.3	19.3
República Dominicana k/	...	5.8	6.4	6.3	5.5	6.3	5.1	5.8
Uruguay l/	...	5.2	3.8	3.4	4.1	5.7	6.8	5.9

Nota: Las insuficiencias relativas al volumen de trabajo se presentan cuando personas ocupadas trabajan menos horas por día o días por semana que el número normal o deseado. La definición varía de un país a otro.

a/ Cifras preliminares. b/ Ocupados que trabajan menos de 35 horas por causas involuntarias y desean trabajar más, en el Gran Buenos Aires. c/ Ocupados que trabajan menos de 8 horas por día, en ciudades capitales de departamento. d/ Ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y desean trabajar más, total nacional, tercer trimestre de cada año. Las cifras hasta 1995 y desde 1996 no son directamente comparables por cambio de muestra. e/ Ocupados que trabajan menos de 32 horas; ocupados por 32 horas y más, pero con ingresos insuficientes; ocupados por 32 horas y más por debajo de su nivel de entrenamiento, en siete áreas metropolitanas. f/ Ocupados que trabajan menos de 47 horas y desean trabajar más, total nacional. g/ Ocupados que trabajan menos de 36 horas y desean trabajar más, total de áreas urbanas. h/ Ocupados que trabajan menos de 35 horas como horario normal o por razones de mercado, en un alto y creciente número de áreas urbanas. i/ Ocupados que trabajan menos de 30 horas y desean trabajar más, total de áreas urbanas. j/ Ocupados que trabajan menos de 35 horas y desean trabajar más, total de áreas urbanas. k/ Ocupados que trabajan menos de 40 horas y desean trabajar más, total nacional. l/ Ocupados que trabajan menos de 40 horas y desean trabajar más y no asalariados ocupados que quieren trabajar más, aunque trabajen 40 horas o más, total de áreas urbanas.

(Cuadro A.2 continuación)

Insuficiencias relativas al ingreso								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 a/
Bolivia b/	26.2	23.3	24.3
Brasil c/	12.2	11.2	14.6	14.8	15.1	8.2	9.1	8.6
Colombia d/	...	19.2	24.0	22.8	25.2	19.1	22.3	20.3
Costa Rica e/	11.1	11.2	15.6	10.8	9.9	8.1	12.7	13.9
Honduras f/	25.1	27.3	23.9	25.2	20.3	17.5	19.5	18.9
México g/	12.2	9.4	8.3	9.4	8.0	10.9	12.7	13.3
Paraguay h/	12.3	12.7	15.9	...
Perú i/	29.1	26.6	26.3
República Dominicana j/	...	23.4	20.5	18.3	14.7	18.5	18.3	12.0

Nota: Las insuficiencias relativas al ingreso son aquellas que afectan a las personas ocupadas que, aunque trabajan lo que se considera una jornada normal, ganan menos de un mínimo establecido. La definición varía de un país a otro.

a/ Cifras preliminares. b/ Ocupados que ganan menos que el costo de la canasta básica de alimentos, excluidos trabajadores no remunerados, aprendices sin salario y servicio doméstico, ciudades en capitales de departamento. c/ Ocupados sin ingresos o con ingreso por debajo del salario mínimo, en seis áreas metropolitanas. d/ Ocupados con ingresos laborales de hasta un salario mínimo, a diciembre de cada año, en siete áreas metropolitanas. e/ Ocupados que trabajan 47 horas o más, pero tienen ingresos laborales inferiores al salario mínimo, total nacional. f/ Ocupados que trabajan 36 horas y más con ingresos laborales inferiores al salario mínimo, total de áreas urbanas. g/ Ocupados con ingresos laborales inferiores al salario mínimo, en un alto y creciente número de áreas urbanas. h/ Asalariados con ingresos laborales inferiores al salario mínimo, total de áreas urbanas. i/ Ocupados que trabajan 35 horas o más, pero tienen ingresos laborales inferiores al costo de la canasta mínima por perceptor, total de áreas urbanas. j/ Ocupados que trabajan 40 horas y más con ingresos laborales inferiores al salario mínimo, total nacional.

(Cuadro A.2 conclusión)

Otros indicadores de calidad del empleo								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 a/
Bolivia b/	...	28.0	30.4	31.2	32.5	33.3	34.7	34.8
Colombia c/	...	18.2	22.1	17.4	17.3	19.1	21.3	21.0
Ecuador d/	53.0	50.2	52.6	52.3	50.1	48.6	48.4	44.9
El Salvador e/	59.1	61.6	62.1	61.3
México f/	43.4	43.2	44.1	45.6	46.4	49.0	49.6	49.6
Uruguay g/	...	15.1	15.7	15.2	15.3	15.1	14.9	15.6
Venezuela h/	41.5	40.5	39.6	40.6	48.8	48.2	48.7	47.7

Fuente: CEPAL (a) 1998

Nota: Estos indicadores de problemas de calidad del empleo se relacionan con la estabilidad y la protección laboral.

a/ Cifras preliminares. b/ Asalariados no cubiertos por la legislación laboral y social como proporción del total de asalariados, en seis áreas metropolitanas. c/ Ocupados temporales como proporción del total de los ocupados, en siete áreas metropolitanas, a diciembre de cada año. d/ Subempleo bruto (sector informal urbano, excluido servicio doméstico y actividades agrícolas, más subempleo en el sector moderno), total de áreas urbanas. e/ Ocupados no cubiertos por el Instituto Salvadoreño del Seguro Social, total de áreas urbanas. f/ Ocupados sin prestaciones como proporción de los ocupados totales, en un alto y creciente número de áreas urbanas. g/ Asalariados del sector privado no protegidos y ocupados que buscan otro empleo por falta de estabilidad o por ser trabajadores familiares no remunerados. no remunerado, total de áreas urbanas. h/ Ocupados del sector informal, total nacional, segundo semestre de cada año.

Serie Reformas Económicas ¹

No. Título

- 1 La gestión privada y la inversión en el sector eléctrico chileno (LC/L.1070), septiembre de 1997.
- 2 Chile: las reformas estructurales y la inversión privada en áreas de infraestructura (LC/L.1083), noviembre de 1997.
- 3 Chile: las inversiones en el sector minero 1980-2000 (LC/L.1131. Rev.1), julio de 1998.
- 4 Las reformas del sector de telecomunicaciones en Chile y el comportamiento de la inversión (LC/L.1137), agosto de 1998.
- 5 Regulación e inversiones en el sector eléctrico argentino (LC/L.1145), septiembre 1998.
- 6 Inversiones en infraestructura vial: La experiencia argentina (LC/L.1149), octubre 1998.
- 7 Determinantes de la inversión en el sector petróleo y gas de la Argentina (LC/L.1154), octubre 1998.
- 8 Algunos determinantes de la inversión en sectores de infraestructura en la Argentina (LC/L.1155), noviembre 1998.
- 9 Determinantes de la inversión en telecomunicaciones en Argentina (LC/L.1157), noviembre 1998.
- 10 Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad de desarrollo en América Latina (LC/L.1158), noviembre 1998.
- 11 Los mercados laborales en América Latina: Su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes (LC/L.1160), diciembre 1998.

¹. El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la División de Desarrollo Económico, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago de Chile.

Notas

¹ En este capítulo, se presentan datos para la región en su conjunto y - donde hay datos disponibles - para los países incluidos en el proyecto. Para análisis más detallados de la evolución de los mercados laborales latinoamericanos entre 1950 y 1990, véase Infante y Klein (1991) y PREALC (1991).

² En el cuadro 1 se incluyen los años noventa.

³ Debido a la dificultad de distinguir entre labores que caracterizan a una persona como "económicamente activa" y otras que tienen como objetivo la reproducción del hogar. Sobre esta distinción y la medición del trabajo en sus diferentes formas, véase, por ejemplo, Benería (1992).

⁴ Ver Dierckxsens (1990). En América Latina, hasta hace poco el país con la mayor participación femenina era Haití, donde ha sido calculada en 65.5% para 1970 y 52.6% en 1980 (CELADE, 1992). Ver también las altas tasas en muchos países africanos (OIT (a), varios años).

⁵ En CEPAL (1985: 7s), se explica el fuerte descenso de la participación femenina en Bolivia en los años cincuenta con la reforma agraria que eliminó la obligación de los colonos y sus familiares de trabajar sin sueldo para los hacendados. El proceso parecido puede haber influido en la reducción de la tasa femenina en Ecuador y Chile.

⁶ Cálculo propio con base en CEPAL (1978) y CEPAL (a), varios años.

⁷ Entre 1950 y 1980, el promedio no ponderado de la población residente de localidades de más de 20 000 habitantes para 16 países latinoamericanos aumentó de 23.8% a 43.9% (cálculo con base en CEPAL (a), varios años).

⁸ Véase los series presentados en PREALC (1982: 99s).

⁹ Crecimiento anual acumulado, calculado con base en datos de CEPAL (1978) y varios tomos de CEPAL (a).

¹⁰ Debido a que solamente para pocos de los países incluidos en el estudio se dispone de estos datos, y no existen datos a nivel regional, se incluyeron algunos otros países de la región.

¹¹ Hay que tomar en cuenta, además, que una buena parte de las pequeñas empresas, en un sentido estricto, pertenece al sector informal. Por limitaciones de datos en la fuente original Tokman, (1994), como sector informal se contabilizan sólo a los trabajadores por cuenta propia y al servicio doméstico.

¹² Véase al respecto la discusión en Weller (1998).

¹³ Aquí no se puede entrar en el debate sobre el trabajo doméstico como principal segmento de trabajo no asalariado en estos países. Sobre los esfuerzos para incluirlo en la medición del empleo y del producto, véase nuevamente Benería (1992).

¹⁴ Véase al respecto Weller (1998) y las fuentes allí citadas.

¹⁵ Es interesante observar, que la brecha entre los ingresos - medido tanto por deciles como por niveles educativos - en los Estados Unidos se redujo fuertemente en los años cuarenta y se mantuvo relativamente estable hasta los setenta cuando volvió a ampliarse. La reducción de la brecha ha sido atribuida en gran parte a un aumento de la demanda por mano de obra relativamente poco calificada y un crecimiento de la oferta de mano de obra más calificada. Probablemente también algunos mecanismos de regulación fordista influyeron al respecto, y no solamente el control salarial en tiempos de guerra. Con el cambio de la tendencia desde inicios de los setenta, a fines de los ochenta la brecha volvió a la magnitud de 1940. Véase al respecto, Goldin y Margo (1992) y Buckberg y Thomas (1995).

¹⁶ En el Economic Policy Review, Vol.1 (1995), No.1, se publicaron las ponencias de un coloquio que reunió los principales protagonistas de este debate. La tendencia prevaleciente entre los participantes fue de asignar un papel prioritario al cambio tecnológico sesgado hacia la mano de obra calificada. En la misma dirección argumentan recientemente Berman, Bound y Machin (1997).

¹⁷ Véase también Reich (1993: 196ss).

¹⁸ Esto no excluye que también en Europa se empiece a observar crecientes disparidades salariales; para el caso de Francia, véase Lollivier (1995).

¹⁹ Los párrafos siguientes son tomados de Weller (1997a). Se basan principalmente en una revisión de los estudios de la OCDE (OECD, 1994), el Banco Mundial (World Bank, 1995), la UNCTAD (1995), y la OIT (ILO, 1995 y 1996). Para no dificultar la lectura, no se hacen citas detalladas.

²⁰ En este contexto sí existen diferencias sobre las políticas que permitan alcanzar un crecimiento más alto y sostenido.

²¹ Ver al respecto también Eatwell (1995).

²² Se ha vinculado esta tendencia con el concepto de la "desmaterialización del crecimiento" Menzel, (1995).

²³ Con porcentajes menores, la fuerza laboral se complementa con trabajadores rurales, mineros y empleados públicos, todos grupos con una disminución de su peso relativo.

²⁴ Steinberg y Vicario (1997) resumen los resultados de un estudio sobre los mercados de trabajo en los países del TLC/ NAFTA y hacen énfasis en la diferenciación de las condiciones de trabajo dentro de cada uno de estos mercados.

²⁵ En todos los países del G-7, el retorno a la educación aumentó en los años ochenta. Esta tendencia fue más fuerte en los Estados Unidos, donde se generaron más puestos de trabajo que en los otros países, pero en una proporción significativa en ocupaciones de baja calificación, lo que incide en la mayor desigualdad de los ingresos laborales (Buckberg y Thomas, 1995). Es interesante observar que en el contexto de las transformaciones tecnológicas e institucionales sube el retorno a la educación, mientras se estanca el retorno a la experiencia Rupert et al., (1996).

²⁶ Un precursor de la discusión sobre una economía dual, donde todas las personas económicamente activas pertenecen a ambos sectores, es André Gorz; véase como contribución más reciente Gorz (1997) y - desde otras perspectivas - también Lalive d'Epainay (1994), Lipietz (1994) y Rifkin (1995).

²⁷ Se refiere a los sesgos que afectarían negativamente las actividades de exportación, el sector agropecuario (*urban bias*) y el factor trabajo (véase Weller, 1998).

²⁸ Véase, nuevamente, World Bank (1995), UNCTAD (1995) e ILO (1995) y (1996).

²⁹ Para resultados empíricos, véase también García (1993). Edwards (1988) afirma que las reformas comerciales, a corto plazo, conllevan a un aumento del empleo en las actividades no transables, para reasignarlo después a las actividades de exportación.

³⁰ Se trata del aumento del promedio ponderado de la tasa de participación de 12 países. El promedio simple tiende a crecer incluso 0.3 puntos por año (cálculo propio con base en cifras oficiales).

³¹ Cálculo propio con base en la información citada en el punto 1 del segundo capítulo y datos oficiales de los países.

³² El nivel de 1991 es ligeramente mayor que los números del cuadro 2 para 1990, ya que en algunos casos se trata de valores exclusivamente de áreas urbanas, además de representar un menor grupo de países.

³³ Por falta de datos, el promedio simple de 1997 no incluye a Bolivia. Si se excluye este país del cálculo para 1991, el promedio alcanza 73.6%.

³⁴ Para fines comparativos se presentan las tasas de participación para una serie de países americanos, europeos y asiáticos.

PAIS	Año	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
Canadá	1993	65.2	73.3	57.5
Corea del Sur	1990	49.9	68.3	32.6
Estados Unidos	1993	63.3	71.5	55.7
Filipinas	1993	64.7	81.8	47.8
Francia	1993	55.0	63.1	47.5
Hong Kong	1993	62.5	78.1	46.5
Japón	1993	63.8	78.0	50.3
Indonesia	1992	65.5	82.6	49.1
Singapur	1993	64.5	79.1	50.6

Fuente: Cálculo propio en base de ILO (a), 1994.

³⁵ Para un grupo de 12 países, entre 1990 y 1997 la tasa de ocupación decreció en el promedio ponderado de 54.1% a 53.8% de la población en edad de trabajar. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que estos datos son preliminares ya que para una serie de países solo reflejan lo ocurrido en las zonas urbanas o una parte de ellas.

³⁶ Debido a diferencias en la cobertura geográfica y respecto a los períodos medidos, los cálculos preliminares sobre el aumento del empleo de los cuadros 10 y 11 no coinciden. Obviamente, también los cálculos que siguen (sobre la elasticidad-producto del empleo y del crecimiento de la productividad laboral) varían según el nivel del crecimiento del empleo estimado.

³⁷ Cálculo propio con base en datos del segundo capítulo y de CEPAL (b), div. años.

³⁸ Esto fue el caso en Argentina, Brasil, Costa Rica, México, Perú y Venezuela, mientras en Chile, Colombia y Panamá el sector formal contribuyó la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo (OIT, 1997: 24).

³⁹ El sector informal aquí se define como el conjunto de los trabajadores por cuenta propia (sin administrativos, profesionales y técnicos), los trabajadores no remunerados, el servicio doméstico y los ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con menos de 5 ó 10 trabajadores, dependiendo de la información disponible de los países; por la inclusión de la microempresa, los niveles absolutos son más altos que los reportados en el cuadro 7. Usando un indicador más estrecho para el sector informal, excluyendo la microempresa, la expansión de este sector sería de 31.4% a 34.3%.

⁴⁰ Según los mismos autores los productores agrícolas que compiten con importaciones se ven favorecidos si las políticas de ajuste inciden en una devaluación de la moneda que sobrecompensaría las pérdidas generadas para estos productores por la rebaja de aranceles y reformas de la política agropecuaria.

⁴¹ En Chile, las exportaciones agropecuarias no tradicionales contribuyeron al fuerte aumento del empleo agropecuario a mediados de los años ochenta (Gómez y Echenique, 1988). En Costa Rica, en 1992 el empleo en las exportaciones agrícolas no tradicionales alcanzó un 7% del empleo agropecuario total (Weller, 1996a).

⁴² Como lo hace, por ejemplo, Porter (1990).

⁴³ Wilcox (1993), e.g., encontró que la modernización de la agricultura de exportación en el Bajío mexicano llevó a una reducción de la demanda laboral. A nivel sectorial, Goicoechea (1996) constató para México una elasticidad negativa entre la generación de empleo y el producto agropecuario después de la introducción de las reformas de modernización. - Habría que distinguir, sin embargo, entre la modernización que resulta principalmente en una mayor productividad laboral y aquella que incide en un aumento de la productividad de la tierra. Este último puede coincidir con un mayor nivel del empleo.

⁴⁴ Gómez y Klein (1993) presentan estudios sobre la expansión del trabajo temporero en la agricultura latinoamericana.

⁴⁵ Para más detalles, véase la nota explicativa del cuadro 12.

⁴⁶ Cifras de la Fundación SEADE, para el período 1990-1996 tomadas de da Silva, Balsadi y da Grossi (1997: 7), para 1997 de la página en el Internet de la Fundación (<http://www.seade.gov.br>).

⁴⁷ La expansión del empleo temporal es de ninguna manera un fenómeno nuevo; véase por ejemplo Neffa (1986).

⁴⁸ El régimen de enfermedad y maternidad de la Caja Costarricense de Seguro Social alcanzó una cobertura de 86% de la población a mediados de los años noventa (MIDEPLAN, 1997: 65s). - Además, una parte significativa del empleo agrícola generado en Costa Rica desde mediados de los años ochenta en los cultivos no tradicionales de exportación, igual que en la producción bananera, fue empleo permanente (Weller, 1996a: 220s). Esto facilita la "formalización" de estos puestos de trabajo.

⁴⁹ Véase, por ejemplo, Guglielmetti (1990), Weller (1996a), Appendini, Suárez y Macías (1997).

⁵⁰ Se prevé que la modernización de la agricultura argentina pone en tela de duda la sobrevivencia económica de muchos agricultores de menor escala (Maas, 1995). Kay (1996) discute el peligro de exclusión y el reto de la reconversión de los agricultores tradicionales para el caso chileno. Sobre el caso chileno véase también OIT (1995). Kay (1997) ofrece una visión regional.

⁵¹ Al menor crecimiento del empleo en la agricultura campesina contribuyen también factores como las expectativas de una parte importante de juventud rural, dirigidas a una vida alejada de la agricultura (Dirven, 1995).

⁵² Véase para un análisis más detallado de los cambios en el empleo en diferentes segmentos de la agricultura latinoamericana Dirven (1997).

⁵³ En este contexto aumenta la proporción del empleo no agropecuario en el empleo rural. Dentro de este segmento hay actividades de los sectores secundario y terciario vinculadas de múltiple manera con el sector agropecuario, mientras otras surgen independientemente de él; véase por ejemplo Weller (1997b) y da Silva (1997).

⁵⁴ Entre 1990 y 1996, en Argentina la industria textil, de vestuario y de cuero perdió 33% del empleo, frente a 17% de la industria manufacturera en su conjunto (Encuesta manufacturera mensual de INDEC). En las mismas ramas, en Brasil el empleo descendió la mitad entre 1990 y 1997 (Encuesta PIM del IBGE).

⁵⁵ Véase al respecto Benavente et al. (1996); los datos han sido actualizados por los autores.

⁵⁶ Para algunas experiencias en algunos países grandes de la región véase e.g. Chudnovsky, López y Porta (1993); para experiencias de países pequeños (centroamericanos), los trabajos correspondientes a las "industrias tradicionales" en Altenburg y Nuhn (1995). Véase también Benavente et al. (1996: 65s) quienes también tratan las

características de las empresas que por diversos motivos no reaccionaron frente a los cambios de las condiciones de mercado y entre las cuales se registraron altos niveles de quiebras.

⁵⁷ En México, a mediados de 1998, el empleo en las maquiladoras se acerca a 1 millón de personas. En Costa Rica, Honduras y Guatemala se registran entre 70,000 y 75,000 y en El Salvador 59,000 puestos de trabajo en la maquila (datos del INEGI e Inforpress Centroamericana 1270: 8). La participación de la maquila en el empleo manufacturero ha alcanzado niveles de entre 25% y 30% del empleo manufacturero formal en una serie de países; véase Gitli (1997) y CEPAL (1998).

⁵⁸ Véase, e.g. los estudios de casos nacionales contenidos en Pérez Sáinz (1994b) y el análisis del editor (Pérez Sáinz, 1994c), quien, mientras constata que las tendencias neo-fordistas prevalecen en la maquila centroamericana, a la vez subraya que - también en estos casos - las experiencias son heterogéneas. Véase también CEPAL (1994b) sobre una mayor demanda por mano de obra calificada y, en consecuencia, una mayor heterogeneización de las características laborales en la maquila mexicana.

⁵⁹ El enfoque de los distritos industriales ha sido aplicado en algunas contribuciones a un número de *World Development* (1/ 1995) y en Pérez Sáinz (1994a: 87-100). En un proyecto de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL se analizan *clusters* alrededor del procesamiento de recursos naturales.

⁶⁰ En América Latina, la discusión más amplia sobre el alcance y las características de la introducción de nuevas tecnologías y sus impactos en las relaciones laborales se está llevando a cabo en Brasil. Véase, e.g., Castro (1993), Leite (1993), Humphrey (1993), Silva (1994) y Posthuma y Zilbovicius (1995). En todos estos trabajos se hace énfasis en la heterogeneidad de las experiencias estudiadas respecto a estos temas.

⁶¹ Varios estudios empíricos han hecho énfasis en los problemas de competitividad enfrentados por muchas microempresas en el contexto de la apertura comercial (Altenburg y Gómez, 1995; Klein y Tokman, 1996: 20-26). Véase para una discusión conceptual de la heterogeneización del sector informal, Pérez Sáinz (1995), para un análisis empírico de este proceso en Centroamérica, Pérez Sáinz (1994a).

⁶² Véase sobre este aspecto CEPAL (1994b). Es caso más espectacular fuera de México, fue la inversión de la empresa microelectrónica INTEL en Costa Rica, decidida en 1996.

⁶³ La política más radical al respecto parece aplicar el gobierno hondureño que pretende transformar todo el país "en un gran Zona Franca" (La Prensa On the Web, 22.7.1998).

⁶⁴ Sin embargo, las cifras sobre las grandes empresas tienden a generar una imagen sesgada de la disminución del empleo, ya que una parte de las reducciones reportadas se deben a procesos de subcontratación tanto de partes del proceso productivo como (y sobre todo) de actividades no directamente vinculadas a estos procesos.

⁶⁵ Este es un resultado del estudio de Motta y Roitter (1996) sobre el empleo en la pequeña y mediana empresa manufacturera en Córdoba/ Argentina.

⁶⁶ Véase los datos sobre la generación de empleo a nivel sectorial en CEPAL (b), 1996-1998.

⁶⁷ Sobre todo en vista de la reducción de los salarios reales en las empresas formales durante los ochenta, el sector informal probablemente ya no puede ser interpretado en su conjunto como empleador de mano de obra que no encuentra trabajo en el sector formal. Más bien hay trabajadores y trabajadoras informales que prefieren su trabajo al empleo formal, por motivos tanto económicos (mayores ingresos) como no económicos (mayor autonomía). Sin embargo, para una gran parte de los ocupados en el sector informal, el trabajo en este segmento sigue siendo la única oportunidad de generar ingresos.

⁶⁸ Entre 1991 y 1994, casi la mitad de las personas que perdieron su ocupación en la industria manufacturera se transformaron en trabajadores por cuenta propia en estas actividades (Lechuga y Ferrari, 1995).

⁶⁹ Véase, e.g., Kosacoff et al. (1993) y Dussel Peters (1995).

⁷⁰ Recuérdese que también antes de 1980 el sector terciario fue el principal generador de empleo, pero en el contexto de una productividad laboral creciente.

⁷¹ Para los casos de Costa Rica y Panamá, Castiglia, Martínez y Mezzera (1994) encontraron para los años ochenta una brecha de la productividad laboral entre los sectores formal e informal de 3 a 1 y 4 a 1, respectivamente.

⁷² Los datos están tomados de Salm (1997), quien utiliza la información del Censo de Empleados e Desempeños del Ministerio de Trabajo.

⁷³ Tanto en las ocupaciones con generación como en aquellas con destrucción de empleo aquí se reportan los casos con variaciones encima de 80.000 puestos de trabajo.

⁷⁴ Véase Robbins (1996). Para el caso de Chile, Meller y Tokman (1996) encontraron, que con el boom exportador chileno las diferencias salariales entre empleados y obreros se redujeron, pero que dentro de ambas categorías las brechas entre los grupos especializados y los no especializados se ensancharon.

⁷⁵ A este resultado llegan Lora y Olivera (1998) en su análisis de seis países de la región. Una parte de la explicación reside en el aumento del diferencial de ingresos entre los profesionales y técnicos y los (otros) asalariados (CEPAL, 1997: 71).

⁷⁶ Hay que tomar en cuenta que las empresas con más de 5 ocupados son muy heterogéneas entre sí.

⁷⁷ Entre dos distribuciones estáticas idénticas (por ejemplo respecto al índice Gini o respecto a la participación del quintil de ingresos más bajo), aquella con una mayor movilidad de las personas entre los quintiles puede interpretarse como menos desigual, debido a las mayores oportunidades que tienen las personas de mejorar su posición en el transcurso del tiempo.

⁷⁸ Esta es la tesis de Galor y Tsiddon (1997). Habría que evaluar, sin embargo, si acaso tiene validez solamente en sociedades con cierta homogeneidad del sistema educativo. En contraste, en sociedades en que las condiciones del hogar influyen fuertemente en la cantidad y, sobre todo, en la calidad de la educación, las pautas distributivas pueden incluso empeorarse si personas que disponen de habilidades específicas fuertemente demandadas perciben un premio especial en sus remuneraciones.

⁷⁹ *"Structural reforms, particularly the 'opening up' of the region's economies, have not had the effect of raising demand for and relative remuneration of unskilled labor as had been hoped in the light of conventional theories of competitive advantages in international trade."* (Lora y Olivera, 1998: 1)

⁸⁰ Esto no implica que antes de 1980 el desempeño haya sido claramente positivo, ni en el sector terciario, ni a nivel agregado, como lo indica la citada simultaneidad de integración y exclusión. Sin embargo, la generación de empleo productivo fue suficientemente fuerte para incidir en aumentos significativos en el empleo y en la productividad laboral media tanto en el sector secundario como en el terciario.

⁸¹ En este contexto es sumamente relevante la discusión sobre las características y el potencial de generación de empleo en el sector informal, ya que con las limitaciones que presenta al respecto el sector formal, una proporción significativa de los nuevos puestos de trabajo tendrán que seguir generándose en este sector.

⁸² En este sentido aparentemente se repite la nueva estructuración ocupacional que Reich (1993) observó en los Estados Unidos; véase el punto 1 del tercer capítulo.

⁸³ Esta relación de dependencia de la evolución de los ingresos laborales de las actividades informales respecto de los ingresos laborales del sector formal anteriormente ha sido analizada como una de las características de subordinación del sector (Mezger, 1992).

⁸⁴ Los problemas de medición que se discuten brevemente a continuación indican que los resultados tentativos sobre las tendencias en los mercados laborales de la región presentados en este documento todavía requieren un mayor análisis.

⁸⁵ Según Menzel (1995: 32) solamente 5% de los empleados de IBM trabajan en el montaje de los computadores.

⁸⁶ Según de la Garza (1997: 154), en Argentina, Colombia y México, hasta una tercera parte de los establecimientos industriales subcontratan una parte de la producción. Este porcentaje debe estar más alto si se consideran actividades que no forman parte del proceso de producción mismo y también en otras ramas de actividad, como la minería y la generación de energía.

⁸⁷ Los principales casos se dan en la industria de la confección; véase por ejemplo Selamé y Henríquez (1996). Hay que tomar en cuenta en este contexto, que dado sus circunstancias familiares, el trabajo a domicilio para muchas mujeres es la única opción de un trabajo remunerado.

⁸⁸ En Altenburg, Qualmann y Weller (1998) se discute el potencial correspondiente alrededor del desarrollo agroindustrial, de la integración de la pequeña y mediana industria en estructuras productivas competitivas y de la transformación de lamaquila hacia un mayor nivel tecnológico.

⁸⁹ Véase algunos aspectos al respecto en Weller (1998). En BID/OIT (1998) se encuentra una revisión de los programas de empleo e ingresos en la región.