

Deterioro y desigualdad del trabajo

Las experiencias latinoamericanas
1990-2017

Alicia Puyana Mutis

- Relaciones laborales
- Crecimiento y empleo
- División internacional del trabajo
-

Deterioro y desigualdad del trabajo

**Las experiencias latinoamericanas
1990-2017**

Alicia Puyana Mutis
FLACSO, mayo de 2019



La Friedrich-Ebert-Stiftung (FES), fundada en 1925 en Alemania, es una institución privada de utilidad pública comprometida con las ideas de la Democracia Social. Lleva el nombre del primer presidente del Estado alemán elegido democráticamente, Friedrich Ebert, y es portadora de su legado en cuanto a la configuración política de la libertad, la solidaridad y la justicia social. A este mandato corresponde la Fundación dentro y fuera de Alemania con sus programas de formación política, de cooperación internacional y de promoción de estudios e investigación.

fes-transformacion.org

© FRIEDRICH-EBERT-STIFTUNG

Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica

Yautepec 55, col. Condesa,
Cuauhtémoc, C. P. 06140,
Ciudad de México
Teléfono: +52 (55) 5553 5302

<http://www.fes-transformacion.org>

 FES Transformación Social-Ecológica

 @fes_tse

 Proyecto Regional Transformación
Social-Ecológica

Comuníquese con nosotros para solicitar
publicaciones: transformacion@fesmex.org

RESPONSABLE

Astrid Becker

DIRECTORA DEL PROYECTO REGIONAL FES TRANSFORMACIÓN
SOCIAL-ECOLÓGICA EN AMÉRICA LATINA

ISBN 978-607-8642-34-2

Las opiniones expresadas en esta publicación no reflejan, necesariamente, los puntos de vista de la Friedrich-Ebert-Stiftung. El uso comercial de todos los materiales editados y publicados por la Friedrich-Ebert-Stiftung está prohibido sin previa autorización escrita de la FES.

Contenido

I.	
Introducción	4
II.	
Paradigmas sobre el trabajo:	
¿trayectorias del recorrido hacia la desprotección laboral?	5
III.	
El contexto económico de la evolución del empleo	9
IV.	
La trayectoria del empleo	15
V.	
Crecimiento del empleo por grupos de países	22
VI.	
El rol de la reconfiguración de la actividad productiva y del sector externo	26
VII.	
Conclusiones y recomendaciones	28
Referencias	31
Anexos	35



Introducción

Este trabajo estudia, a manera de síntesis, la trayectoria del empleo en Latinoamérica señalando, para cada uno de los sectores productivos (primario, secundario y terciario), los principales hallazgos sobre la dinámica sectorial y el tipo de empleo —según sea rural o urbano, femenino o masculino, formal o informal—, así como las principales modalidades de contratación y condiciones laborales generales. Los países considerados son los que se analizaron en un estudio reciente elaborado por Schmidtke, Koch y Camarero (2018)¹ para la Fundación Friedrich Ebert. No se consideraron Surinam, Belice, Cuba ni Honduras por falta de la información necesaria.

Considerando que los cambios en el empleo son de lenta maduración, se decidió ampliar el horizonte temporal al periodo de 1990 a 2017 o al año más reciente con estadísticas para el mayor número de países. Por la gran heterogeneidad de América Latina, se consideró adecuado clasificar los países en grupos que marquen las mayores similitudes y las diferencias mínimas.² Esta agrupación permite proponer explicaciones generales sobre los fenómenos económicos, sociales y políticos que moldean la trayectoria del trabajo y del empleo, así como sintetizar, de forma aplicable a los conglomerados resultantes, los desafíos que la región ha de superar para generar empleo y trabajo decentes. Es claro que el análisis de la evolución del empleo y sus conclusiones deben referirse a contextos específicos, además de que las políticas económicas y sociales no tienen validez universal y han de evolucionar a medida que cambia el contexto para el que fueron formuladas —aun cuando estos cambios fueran efectos de la aplicación de las mismas, pues el éxito de las políticas trae consigo modificaciones del entorno original—. Si los problemas no se resolvieran en un grado significativo, el cambio de rumbo resultaría imperante.

Para desarrollar el tema, este trabajo se estructura de la siguiente forma: en la primera parte se discute la relación entre las relaciones laborales, la desigualdad y la pobreza; un problema de rasgos globales que afecta a las sociedades y economías de todos los continentes.³ En la sección II se consideran algunos problemas derivados de la concepción de las relaciones laborales como mercantiles y del trabajo como un objeto que se intercambia de manera libre en un mercado perfectamente competitivo; visión que se aleja de la de Adam Smith (1776), quien aceptó que el mercado laboral no es un mercado competitivo y expuso la necesidad de intermediar en las negociaciones salariales para reducir el poder de los inversionistas. Luego de estas reflexiones generales, en la tercera sección se analizan algunos desarrollos mundiales y latinoamericanos que han afectado la trayectoria del empleo y su remuneración —como el estancamiento de los salarios en relación con estas variables y el mediocre crecimiento de la economía y la productividad—, que se ilustra con el descenso de las retribuciones al trabajo en la distribución primaria del ingreso. Adicionalmente, se discute la relación entre la liberalización económica y comercial, —y la pérdida de dinámica en el crecimiento económico, los términos de intercambio, las inversiones y la productividad laboral. Después de ilustrar las variables aplicadas a la clasificación de los países (identificadas como las más relacionadas con la evolución del empleo),⁴ la sección IV analiza los resultados presentados en la sección I, así como las diferencias y similitudes en la institucionalidad y las políticas laborales predominantes en cada grupo de países.

¹ Se trata del trabajo elaborado por Tobias Schmidtke, Henriette Koch y Verónica Camarero, *Los sectores económicos en América Latina y su participación en los perfiles exportadores* (2018). Véase el anexo A para consultar los países considerados y algunas de sus características relevantes para el estudio.

² Se aplicó la metodología de clúster más adecuada al tema del estudio. Véase el anexo D.

³ La desigualdad y la pobreza no son temas de este estudio, sin embargo se mencionan porque ambas son consecuencias del trabajo en una vinculación simbiótica que tiende a crear círculos viciosos (Puyana y Rojas 2019, en edición).

⁴ Véase el anexo B para consultar las relaciones consideradas y el anexo D para la metodología. Se aplicó el método de componentes principales para identificar las variables que explican en mayor grado el crecimiento del empleo: el crecimiento de la economía, la formación bruta de capital fijo, el capital humano (medido como años de escolaridad) y el empleo en la agricultura, las manufacturas y los servicios, resultaron como las más importantes. Por falta de espacio no incluimos la metodología ni los resultados del ejercicio, pero están a disposición de quien los solicite a la autora a: apuyana@flacso.deu.mx.



Paradigmas sobre el trabajo: ¿trayectorias del recorrido hacia la desprotección laboral?

Desde el colapso financiero de 2008, el mundo vive una crisis política y económica debido a la confluencia de la desaceleración de las tasas de crecimiento del PIB y el recrudecimiento de la desigualdad, tendencias que estuvieron en gestación décadas atrás. Además, las dos trayectorias trajeron consigo el estancamiento de la reducción de la pobreza y, en última instancia, la inestabilidad social y política que fue evidente en los resultados electorales de muchos países desarrollados y en desarrollo con el ascenso de fuerzas adversas al orden liberal establecido desde el fin de la Segunda Guerra Mundial.

La desaceleración de las tasas de crecimiento del PIB y el recrudecimiento de la desigualdad van aparejados y se manifiestan en el deterioro de la generación de empleo y los ingresos laborales. Por esta razón se considera que el estudio de la trayectoria del empleo debe ir de la mano con el análisis de los cambios en la estructura productiva, en el trabajo y en la desigualdad. Si el agravamiento de la desigualdad y el lento crecimiento de la economía son evidentes en los países desarrollados, sus manifestaciones y efectos adquieren modalidades y dinámicas diversas —o quizás más graves— en los países en desarrollo (en general) y en los latinoamericanos (en particular).

En los siguientes apartados se presentan algunos paradigmas centrales sobre la economía y el trabajo que han dado sustento a políticas económicas que discriminan el trabajo; algunas de ellas se aplican aunque la realidad las rechace, total o parcialmente.

1) ¿Hay mercado laboral? ¿Es perfecto y unitario?

Smith (1776) describió el mercado laboral como intrínsecamente imperfecto al plantear la inexistencia del mercado competitivo, pues en él concurren innumerables trabajadores y muy pocos inversionistas, por lo que “no es difícil visualizar cuál de las dos partes tiene la fuerza de imponer sus condiciones... los capitalistas, siendo muy pocos, pueden fácilmente organizarse y, por otra parte, la ley o autoriza o no prohíbe sus asociaciones mientras veda a los trabajadores tal estrategia” (Smith, 1776, libro 1, capítulo 8, “Of the Wages of Labour”, traducción propia). Smith añá-

de que “al tiempo que no encontró ningún acto del Parlamento contra las asociaciones de empleadores para reducir el precio del trabajo, no abundan aquellas para elevarlo” (*ibidem*). Adiciona Smith que, mientras los empleadores podrían dejar de contratar o de producir y vivir de sus ahorros durante periodos considerablemente largos, los trabajadores no podrían subsistir una semana, menos un mes, sin trabajar, en virtud de que —tanto en tiempos de Smith como en los actuales— en la mayoría de los hogares el trabajo es la única, si no la exclusiva, fuente de ingreso.⁵ La concentración del capital industrial y la creciente fusión de empresas restringen aún más la capacidad negociadora de los trabajadores y limitan tanto las inversiones como el crecimiento del PIB y del empleo en al menos un 17% (Azar, Marinescu y Steinbaum, 2017). Este proceso, además, ha ido aparejado con el estancamiento de la productividad, los salarios reales y el bienestar general. La fusión de empresas, particularmente intensa durante los últimos 15-20 años, hace menos factible hablar de un mercado laboral (Gordon, 2017). Este factor es particularmente cierto en América Latina, donde la concentración del capital incluso más elevada que la del ingreso (CEPAL, 2018b; Del Castillo, 2017). Del Castillo (2017) sugiere que en México el coeficiente de Gini de riqueza es 79.0 y es superior al de los activos financieros, y concluye que entre 2003 y 2014 la riqueza real de los mexicanos aumentó 7.9% anual, mientras que el PIB aumentó apenas 2%.

Además de lo anterior, resulta equívoco asumir la unidad del mercado laboral. En efecto, hay múltiples oferentes de fuerza laboral en el sentido de que esta no es perfectamente sustituible (no es móvil entre sectores, entre actividades ni geográficamente). Así como un arquitecto no compite con un neurólogo y este a su vez no compite con un dentista, la movilidad en el interior de un país no es libre de costo y tampoco lo es entre países. De allí la diversidad de formas de empleo: informal, por cuenta propia, por tiempo fijo o al llamado, respondiendo a las preferencias de los trabajadores o a las estrategias de reducción de costos de los empleadores.⁶ Puede haber sustitución y mo-

⁵ En América Latina, para cerca del 80% de los hogares el ingreso laboral es la única o principal fuente de recursos (CEPAL, *Panorama Social de América Latina*, varios números).

⁶ Por no mencionar el trabajo forzado y el infantil. Según la OIT (2018), en 2016 había 40 millones de víctimas de la esclavitud moderna, 25 millones de ellas en trabajo forzado (16 millones en el sector privado) y 15 millones en matrimonios obligados. En América Latina, 1.35 por cada 1 000 personas de la población labora en esas condiciones.

vilidad sectorial en las actividades que exigen menor calificación, pero allí también cuentan la experiencia y otros factores discriminatorios como el género, la edad o la etnicidad (Puyana y Rojas, 2019). Todo ello coadyuva a que los ajustes laborales ante las crisis sean lentos, que impliquen sacrificios de ingresos, que difieran según el contexto y las condiciones particulares de cada país y, por lo tanto, conlleva a que dichos ajustes se realicen ya con el sacrificio de ingresos y con desempleo. En México y en el resto de los países, además de la migración internacional —opción viable para un segmento limitado de la fuerza laboral—, hay varios tipos de respuestas laborales ante crisis económicas como la de 1983 o las de 1994 y 2008. Entre ellas está sacrificar ingresos ya sea moviéndose al sector informal, aceptando jornadas laborales con menores salarios, o con el “paro técnico”. En Chile y Colombia hubo una diáspora o migración internacional por las crisis; paralelamente, el desempleo creció y se preservó el salario de aquellos que mantuvieron el empleo (no necesariamente los trabajadores más pobres). Los análisis económicos de los efectos de la migración se centran en las pérdidas de fuerza laboral e ingresos en los países de salida, y en los aportes y gastos en los países de recepción. La reflexión sobre los costos sociales del desarraigo, un tema importante para los análisis de la economía del bienestar —como bien lo expresa la *Canción mixteca*⁷—, es muy poca o casi nula.

2) Sobre la naturaleza del trabajo

Se discute la validez de equiparar la contratación laboral con el intercambio de bienes materiales básicos y no básicos (materiales, trigo, autos, vestidos, medicinas, recreación, etcétera). En esta concepción, además de homologar el trabajo con una mercancía —la cosificación del trabajo—, se calla que el trabajador vende su fuerza y su creatividad: entrar en relaciones laborales es entonces equivalente a vender su fuerza vital. Esta definición también implica concebir el trabajo en su más estrecho significado: aplicar la fuerza o la inventiva para transformar la materia prima y generar utilidades y recursos financieros. Se despoja al trabajo del elemento esencial de su naturaleza: forjar las relaciones que solidifican o fragmentan a la sociedad. En realidad, muchos autores han señalado

al poder del trabajo como determinante para la humanidad (Engels, 1995) o como “institución forjadora de nuestra civilización” (Bourdieu, 1996; pp. 89-90) y, como sugieren Puyana y Rojas (2019), el trabajo y las relaciones sociales son vehículos de realización humana y constituyen los espacios en los cuales se forjan las relaciones base del valor de las personas. Explican que “estos espacios no están desvinculados; se entrelazan en cadenas que conforman círculos, ya virtuosos, ya viciosos. ... En el caso latinoamericano abundan, lamentablemente, más estos últimos círculos” (Puyana et al., 2019, p. 1). Añaden los autores que estos círculos viciosos afectan negativamente el trabajo y la cohesión social y, así como ellos, muchos otros señalan las posibles explicaciones de este fenómeno.

Lo anterior se acopla con principios puestos en entredicho a raíz de la crisis de 2008 y que fueron criticados consistentemente durante los años previos por diferentes vertientes de la economía neoclásica, como los estructuralistas, los keynesianos y nekeynesianos. Las reservas de estos últimos discuten el punto central de la teoría vigente que se expresa a continuación: si la economía y la sociedad se regularan por leyes universales como las leyes de la naturaleza y en concordancia con los modelos de equilibrio general, dichos modelos podrían concebirse como aquellos en los cuales los mercados de bienes, capitales y trabajo automáticamente retornan un punto de equilibrio definido por un precio correcto⁸ en condiciones de pleno empleo, mercados competitivos, perfecta movilidad de factores e individuos racionales que, cabalmente informados, maximizan de manera racional sus utilidades (en el caso de los empleadores) y sus ingresos (en el caso de los trabajadores). Así, unos y otros satisfacen sus necesidades de acuerdo con sus preferencias presentes y futuras.⁹ Se considera que la procuración de maximizar el valor de mercado de la producción genera los mayores grados de bienestar de toda la sociedad, inclusive de la humanidad. La abstracción de las relaciones laborales basada en el individualismo como gestor del bien común ha sido

⁷ “Qué lejos estoy del cielo donde he nacido. Inmensa nostalgia invade mi pensamiento al verme tan solo y triste cual hoja al viento. Quisiera volar, quisiera morir de sentimiento”. *Canción mixteca* de José López Alavés. Se puede escuchar en <<https://www.youtube.com/watch?v=TIo9fMcKQwY>>.

⁸ Los teoremas sobre los precios correctos y los mercados eficientes de Fama están entre los paradigmas cuya validez fue mayormente cuestionada. Véase, por ejemplo, la dramática comparecencia de A. Greenspan ante el Senado de los Estados Unidos, para explicar la crisis financiera de 2008.

⁹ Un mercado concebido así es un mercado incompleto, dado que no abstrae la contribución a la economía por parte de los trabajos no contractuales como el doméstico o el no asalariado, entre otros.

criticada, o al menos ponderada, desde inicios de la teoría económica moderna. En efecto, para A. Smith, según Cremaschi (2009), el ser humano es atraído por naturaleza hacia el bien común, por lo cual no es necesario actuar para alterar el comportamiento de los actores económicos. No obstante, según Smith, el capitalismo agrava la pobreza; entonces es necesario velar por remuneraciones justas y por la moderación en el consumo para elevar el ahorro y las inversiones, con lo cual se generarían empleos más productivos y mejor remunerados debido a la división del trabajo y la especialización: una versión temprana del goteo. Así la pobreza disminuiría y la desigualdad llegaría a un grado óptimo que garantizaría el consumo, el ahorro y las inversiones, y con estas el crecimiento económico.

3) Las remuneraciones laborales y el valor del trabajo

El área en la que la economía clásica sí estableció principios claros es la de la retribución al trabajo: el salario. Esto es el reconocimiento del aporte de los trabajadores a la economía y ha de satisfacer, además de las necesidades básicas para reproducir su fuerza y vida y las de su descendencia, aquellas necesidades sin las cuales toda persona se siente humillada al presentarse en público (por ejemplo, una camisa de seda), pues son normas sociales e indicadores de probidad (Smith, 1776). David Ricardo amplió este concepto al establecer que el salario depende de los medios de subsistencia, así como de los hábitos y costumbres sociales. Añade que ninguna sociedad se desarrolla armónicamente si la mayoría de su población vive en pobreza y miseria, pues no tiene el respeto ni la confianza indispensables para su funcionamiento. El vínculo entre trabajo, desigualdad y pobreza se explicita al proponer que una persona sea pobre o rica según la cantidad de trabajo que deba ofrecer o la que pueda comprar. Si la compensación laboral ha caído a tal punto que no basta ser empleado formal para salir de la pobreza y que las nuevas modalidades laborales en Europa y en Estados Unidos han creado el precariado, se puede sugerir que estas explican, al menos en parte considerable, que la U invertida se haya trocado en elefante (Lakner y Milanovic, 2016).

Si bien el análisis de la evolución de las remuneraciones salariales sobrepasa los objetivos de este estudio, es necesario ilustrar someramente cómo, en muchos casos, el ingreso monetario laboral de la gran mayoría de la población apenas supera la pobreza alimentaria o la pobreza multifactorial. Tener un trabajo o un empleo ya no es garantía de bienestar ni de salir de la

pobreza. Esta situación se corrobora con el retroceso de las retribuciones al trabajo en la distribución funcional del ingreso —particularmente aguda en América Latina—, como se verá más adelante.

4) La especialización y el desarrollo tecnológico

Sobre el funcionamiento de las relaciones laborales: mientras los economistas clásicos enfatizaban el poder de la división del trabajo y de la especialización para el incremento de la productividad laboral y el ingreso,¹⁰ advertían que la división de los procesos productivos —al establecer segmentos rutinarios del trabajo— podría provocar que los trabajadores fueran más dependientes de las decisiones del empleador y así causar daños en su desarrollo.

En el crecimiento registrado desde 1990, con importantes avances tecnológicos y el ascenso de las cadenas globales de valor, se visualizan periodos largos de alta expansión económica y estancamiento relativo de los ingresos. Tal como ocurrió con la revolución industrial y la apertura de mercados internacionales, la población trabajadora se empobreció a partir de la crisis de la deuda y el establecimiento del modelo económico liberal. Cabe mencionar que uno de los ejes de este modelo es la liberalización de los regímenes de comercio internacional. Se ha vuelto a evidenciar ese desarrollo dispar entre ingresos laborales, salarios y productividad, anulando los efectos de la especialización (Piketty, 2014; OIT, 2017). Este fenómeno se agravó debido a la expansión económica relativamente mediocre de las últimas décadas (Puyana, 2014).

5) Los arquetipos teóricos vigentes y la desprotección del trabajo

El entorno teórico y político vigente durante el periodo en análisis parte de los presupuestos neoclásicos sobre la economía, los mercados competitivos, el pleno empleo y el retorno automático al equilibrio. En este encuadre no ha de sorprender que, a pesar de ser un factor que define la vida social¹¹ e individual, el trabajo sea un tópico de menor importancia en la teoría económica: solo se menciona como desempleo debido a su ausencia y en términos del mercado labo-

¹⁰ Véase el famoso ejemplo de la fábrica de alfileres en el cual Smith trata la especialización y la división del trabajo (Smith, 1776, capítulo I).

¹¹ En el sentido de que la relación con el trabajo distingue, por ejemplo, la esclavitud del feudalismo, el capitalismo y el socialismo.

ral y de las relaciones contractuales (Chang, 2014). Los siguientes supuestos sobre el empleo son centrales para el modelo económico vigente:

• La U invertida y la curva de Phillips

Dar el puntillazo final a muchos supuestos que sostuvieron los modelos económicos y las políticas que los instrumentaron es un efecto de la evolución de la economía mundial desde finales de la década de los setenta (Greenspan, 2008; Puyana, 2017).¹² Entre esos arquetipos —y relacionada con el tema de este trabajo— se encuentra la propuesta de Kuznets,¹³ que expresó lo siguiente: después de crecer en las etapas iniciales de industrialización —debido al traslado de la fuerza laboral rural a las manufacturas—, la desigualdad caería cuando, al alcanzar un cierto grado de desarrollo, se estableciera un tramo igualitario con ascenso de las retribuciones al trabajo sin medidas distributivas. De esta forma, Kuznets racionalizó el optimismo en cuanto a la capacidad del capitalismo para reducir la desigualdad y fortalecer la cohesión social, elevando a su vez las retribuciones laborales por la vía de incrementos del empleo en los sectores más productivos (especialmente las manufacturas), siempre que las políticas económicas se ajustaran a los preceptos neoclásicos para los países en desarrollo plasmados en las obras de autores como Rostow (1960), Myrdal (1957), Lewis (1954), Prebisch (1951), Rosenstein-Rodan (1943) y Hirschman (1958), entre otros. Lewis sugirió que la desigualdad se reduciría cuando el excedente laboral rural se agotara y el crecimiento del empleo en las actividades urbanas presionara los salarios al alza. Para evitar las presiones inflacionarias era indispensable el aumento sostenido de la productividad laboral.

América Latina aún es la región más desigual del mundo y, a pesar de que la desigualdad ha disminuido en los últimos años, en la mayoría de los casos las mejoras solamente representan la recuperación del retroceso ocurrido durante la década perdida y el retorno al índice Gini de concentración del ingreso de 1980 (Cortés, 2018). La reducción de la desigualdad ocurre *pari passu* que la reducción de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso.

¹² Puyana (2017) analiza en detalle este punto y presenta una bibliografía actualizada. Es importante notar que en la economía las ideas no siempre mueren: sobreviven y andan, como lo muestra John Quiggin (2010).

¹³ Es la conocida teoría de la U invertida; véase Kuznets (1955).

• La existencia real de la curva de Phillips

Este supuesto teórico establece que hay una relación inversa y sostenida entre el desempleo (asociado con la dinámica y la estructura de la economía) y la inflación (relacionada con los salarios). La teoría emanada de Phillips establece que, a menor desempleo, las presiones por alzas salariales son mayores; y en aras de contener la inflación prescribe que se mantenga un determinado volumen de desempleo. Esta norma se encuentra en todos los modelos de equilibrio general que aplican los bancos centrales, los cuales fijan una meta de inflación y un máximo de crecimiento y desempleo para lograrla (Smets, 2010), que implica también gasto público y manejo monetario astringentes acordes. La realidad sugiere que en América Latina se ha llegado a una situación contraria: bajo desempleo y poca inflación con salarios reales estancados, como puede leerse en los sucesivos informes anuales de las agencias internacionales y de la mayoría de los bancos centrales nacionales.

• La tasa natural de desempleo

La tasa natural de desempleo derivada de la curva de Phillips se estableció como norma¹⁴ y consiste en la tasa de desempleo que habría en ausencia de ciclos económicos e intervenciones políticas en los mercados de bienes, capitales y el laboral. Esta regla marca el límite de inflación tolerable antes de elevar las tasas de interés y cortar el gasto público para “enfriar” la economía; es decir, para incrementar el desempleo y reducir los salarios y la demanda agregada interna. Es la norma que se ha aplicado en las últimas tres décadas al establecer la meta inflacionaria para delinear la política monetaria restrictiva.

• La tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (NAIRU por sus siglas en inglés: *Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*)

Define la tasa de desempleo mínimo sostenible sin causar inflación. Es la regla más astringente y más usada para prevenir que el crecimiento del empleo genere presiones salariales amenazantes para una determinada meta de inflación establecida por las autoridades monetarias.

Ninguno de los axiomas anteriores ha estado presente durante periodos suficientemente largos ni en el número de casos necesarios para construir síntesis

¹⁴ NAIRU: la tasa de desempleo mínimo sostenible sin causar inflación.

teóricas. Sin embargo, algunos bancos centrales los utilizan actualmente al establecer las metas de expansión de la economía con el fin —casi exclusivo— de lograr la estabilidad macroeconómica. Esta estrategia ha sido la política distintiva del Banco de la Reserva Federal de 1986 a 2018, bajo la dirección de sus tres pasados presidentes (Greenspan, Bernanke y Yellen) y el actual (Jerome Powell), y sustenta los programas de austeridad en América Latina. Es de reconocer que, ante la crisis de 2008, la mayoría de los países latinoamericanos aplicó políticas fiscales anticíclicas y previno que el colapso se extendiera con mayor alcance. En la siguiente sección se presenta la evolución del PIB y algunas variables relacionadas con el empleo en América Latina y en los países seleccionados.



El contexto económico de la evolución del empleo

El marco conceptual descrito en la sección anterior reforzó el crecimiento de la economía (medido por el PIB) y de la productividad a través de la reducción de costos, como apuntaban los fines de la teoría y la política económicas. Además condujo al relajamiento de las normas de protección laboral, la depreciación de los salarios mínimos reales y de la protección social, entre otras medidas, debido a que dichos elementos se consideraron perjudiciales para el crecimiento de la economía y, por ende, para la demanda de trabajo y el aumento salarial (Goodwin, Harris, Nelson, Roach y Torras, 2014, capítulo II). La liberalización del mercado laboral y del mercado de capitales elevó la movilidad internacional del capital en relación con la del trabajo, lo cual presionó al alza el costo relativo del capital en relación con el del trabajo y el estancamiento de las

inversiones (Puyana, 2015; CEPAL, 2018b). Por ello coincidimos con Lipton (1991) en atribuir el logro incompleto de los objetivos — pese a que se liberaron los mercados de bienes, trabajo y capitales— a que las reformas estructurales no fueron suficientemente estructurales, pues apuntaron a suprimir o menguar las limitaciones del mercado derivadas de las políticas públicas (eliminar las intervenciones del gobierno en la formación de precios) en lugar de actuar sobre la supresión de los intercambios por el sector (dejaron intacta o incluso elevaron la concentración del capital, que restringe la competencia). El resultado neto de este sesgo es la elevación de la rentabilidad relativa del capital, sin dinamizar la economía y deprimiendo la generación de empleo.

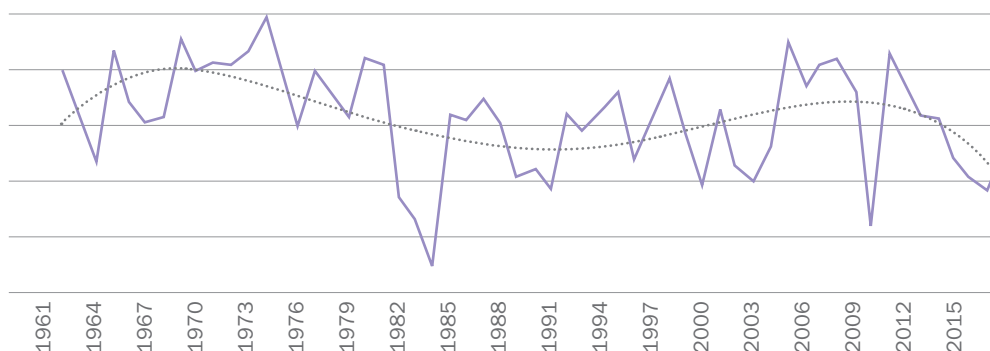
A continuación sintetizamos algunos desarrollos:

1) La desaceleración del crecimiento económico

Es evidente la desaceleración del crecimiento de la economía mundial, al menos desde mediados o finales de los años setenta o inicios de los ochenta. Ha habido periodos de expansión, pero la tendencia general y muy marcada a partir del 2008 es a la baja, lo cual ha dado pábulo a predicciones sobre la perspectiva de estancamiento centenario de la economía global (Eggertsson *et al.*, 2018). Desde esta perspectiva, no se espera que la economía latinoamericana ni la mundial recuperen sostenidamente la dinámica de los años de la inmediata posguerra (FMI, 2017).

En efecto, en los países en desarrollo —particularmente los latinoamericanos— se ha evidenciado en primer lugar la desaceleración de la economía desde la crisis de la deuda a inicios de los años ochenta, estancamiento que no se ha superado de manera consistente, salvo en periodos relativamente cortos (gráfica 1). A lo largo del periodo de 1960 a 2017,

Gráfica 1. Crecimiento de las economías latinoamericanas y caribeñas, 1960-2017 (en porcentajes)



Fuente: Banco Mundial, 2018.

la región registró las más altas tasas de crecimiento cuando alcanzó una expansión del 3.69% anual: entre 1960 y 1980. Desde 1980 y hasta 2017, el ritmo decreció a solo 0.88%. El año 1980 es un verdadero parteaguas de la economía latinoamericana: inició con la crisis de la deuda y posteriormente se estableció el modelo liberal de oferta, las reformas estructurales y la liberalización de la economía y los regímenes laboral y de comercio internacional reseñados en la sección previa. Estas transformaciones ocurrieron con ritmos e intensidades distintas en todos los países de la región. En Chile y Argentina el proceso inició al principio de los años setenta.

A partir del cambio de modelo, la economía de la región ha experimentado varios ciclos recesivos seguidos de crecimientos relativamente menos dinámicos (tabla 1). El periodo de 1990-2017 (que cubre este trabajo), si bien registró un crecimiento superior al de la “década perdida” (1980-1990), fue 59% menor al periodo de mayor empuje. La etapa en escrutinio se divide en dos periodos:

- El de la bonanza de las materias primas (1998-2008), efecto de la dinámica económica de China, India y los países petroleros del Medio Oriente. En este periodo el crecimiento económico repuntó y la desigualdad cayó moderadamente. La reducción de la inequidad registrada entre finales de los años noventa y el primer quinquenio del presente siglo dio pie al augurio de que América Latina entraba en un periodo de expansión del producto interno bruto con estabilidad macroeconómica y reducción de la concentración en el ingreso, y anunciaba el inicio de una era en la cual el desafío sería distribuir la prosperidad¹⁵ y no controlar la caída del crecimiento ni la escalada de

precios. Parecía que, luego de dos décadas y media desde la crisis de la deuda y la “década perdida”, las economías trasegaban hacia la ruta del crecimiento y elevación generalizada del bienestar, mejoras en el empleo y estabilidad macroeconómica.

- El segundo lapso se verifica desde 2008 a la fecha, con recuperación lenta, baja inflación, debilitamiento del empleo y de los salarios en varios países, con reversión de las ganancias en equidad distributiva. Es de notar el debilitamiento del crecimiento de la productividad desde 1980, salvo en el periodo de 1991-2008, y la caída de la elasticidad-ingreso del empleo. Esta última variable indica, por una parte, que son necesarias mayores tasas de crecimiento del PIB para generar el mismo empleo inducido durante 1960-1980; y, por otra parte, que el crecimiento económico se ha logrado mediante la incorporación de mano de obra y no con incrementos de la productividad. Estas conclusiones se pueden visualizar en el valor superior a uno de las razones entre el crecimiento del empleo incrementalmente mayores al del PIB.

Se sugiere que el crecimiento del PIB y de la productividad son los factores que afectan en mayor medida la trayectoria del empleo en una relación directa y seguida de la formación bruta de capital fijo (Puyana, 2011 y 2018a).¹⁶ Sobre este vínculo es necesario

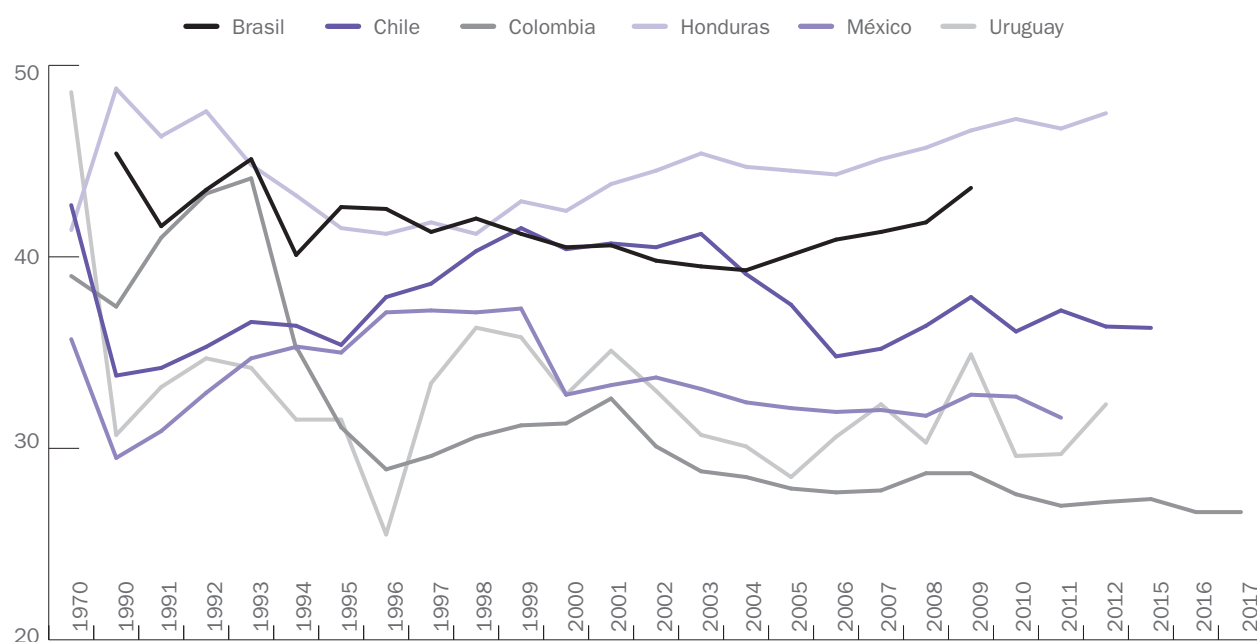
¹⁵ “Prosperidad con Equidad: El Desafío de la Cooperación en las Américas” fue el tema de la VII Cumbre de las Américas, realizada por la Organización de Estados Americanos, la CEPAL y el Banco Mundial en abril de 2015.

¹⁶ En estos trabajos se puede encontrar bibliografía reciente sobre las relaciones entre los factores.

Tabla 1. Crecimiento económico, del empleo, la productividad y la elasticidad-ingreso en América Latina, 1960-2016

	1960-1980	1981-2016	1981-1990	1990-2016	1991-2008	2009-2016
PIB	3.19	0.88	-0.55	1.30	2.17	0.67
Empleo	2.47	2.33	2.17	2.17	2.44	1.54
Productividad	2.35	0.48	1.03	1.03	1.27	0.71
Elasticidad	2.06	1.23	1.51	1.51	1.52	1.58

Fuente: elaboración propia basada en Banco Mundial, World Development Indicators (en adelante WDI), 2018; y The Conference Board, 2018.

Gráfica 2. Remuneraciones laborales en porcentaje del ingreso nacional en América Latina, 1970-2016

Fuente: elaboración propia con información de CEPAL.

hacer varias salvedades: en efecto, no basta el crecimiento del PIB para garantizar una generación adecuada de empleo e ingresos; también son importantes la estructura y la orientación de los estímulos del crecimiento. América Latina ha tenido periodos de expansión económica sin la creación de más empleos, sin mejoras en los salarios, sin reducción de pobreza ni de desigualdad. Esto se debe, entre otras razones, a los beneficios dados a las tecnologías ahorradoras de trabajo y a las políticas tributarias favorecedoras de la intensificación de capital y castigadoras del trabajo. A esta tendencia contribuyeron las reformas laborales que abarataron el trabajo en relación con el capital, pero no superaron los efectos de las medidas en favor de este último. Es importante mencionar los instrumentos en beneficio de las exportaciones de minerales y otras materias primas rentistas, el mantenimiento por largos periodos de la tasa de cambio —sobreevaluada como mecanismo de control de la inflación—, la apreciación de la tasa de cambio que deprime los sectores intensivos en el trabajo, y otros factores domésticos que constituyen un impuesto a las remesas y un subsidio a los gastos en dólares (Puyana, 2019; Puyana y Romero, 2010; CEPAL, 2010; OIT, 2018).

En este contexto es necesario observar la relación negativa entre los aumentos de la productividad y del

PIB, y la trayectoria de las remuneraciones reales. En efecto, desde finales de la década de los noventa era evidente que América Latina registraba la reprimarización de las exportaciones; a nuestro juicio, esto fue un efecto lógico que se buscó a través de las reformas macroeconómicas y la liberalización de las economías que pretendían elevar la productividad y la eficiencia productiva, alineando los factores productivos con los precios internacionales y las ventajas comparativas, de suerte que las economías producirían y exportarían bienes intensivos en los factores abundantes. Una vez concluido el ciclo de precios altos y caída de la demanda de materias primas, el empleo fue el principal factor de ajuste al nuevo escenario internacional de menor demanda de bienes de exportación.

La desaceleración del PIB en el modelo de economía abierta y la estructura exportadora latinoamericana centrada en las materias primas traen consigo otros fenómenos que impactan la dinámica y estructura del empleo, así como las retribuciones al trabajo. Nos referimos, en primer lugar, a la caída de la participación de los ingresos laborales en la distribución funcional del ingreso y al estancamiento de la productividad: ambos conducen a la precarización del empleo.

2) Distribución funcional del ingreso

El gran retroceso de las retribuciones al trabajo en

el ingreso nacional de los países latinoamericanos (a la luz de las estadísticas disponibles)¹⁷ es un efecto del crecimiento de la productividad y del PIB superior al incremento de los salarios, que eleva las ganancias del capital, intensifica la concentración del ingreso y la riqueza, y dificulta la reducción de la pobreza y la desigualdad; efectos vinculados con la liberalización del mercado de capitales, bienes y trabajo, como lo ilustramos anteriormente. Esta evolución deriva de la fuerte y negativa relación entre las rentas laborales y la desigualdad, así como del vínculo directo entre la pobreza y la desigualdad; nexos con una dirección antagónica que se intensifica a medida que crece el grado de desigualdad (OCDE, 2008; Dao, Das, Koczan y Lian, 2017; Abeles, Cimoli y Lavarello, 2017). A. Sen indica que la fuerza de esta relación entre pobreza (limitación de medios) y desigualdad (privación de oportunidades) hace que programas como los de transferencias condicionadas —al estar centrados en la pobreza e ignorar la desigualdad— adolezcan de una concepción moralmente estrecha de justicia social.

Partiendo en 1970 de un nivel menor al de Estados Unidos (58.10), Canadá (53), Países Bajos (54) y otros países desarrollados —salvo el Reino Unido—, en América Latina la caída fue más drástica e impli-

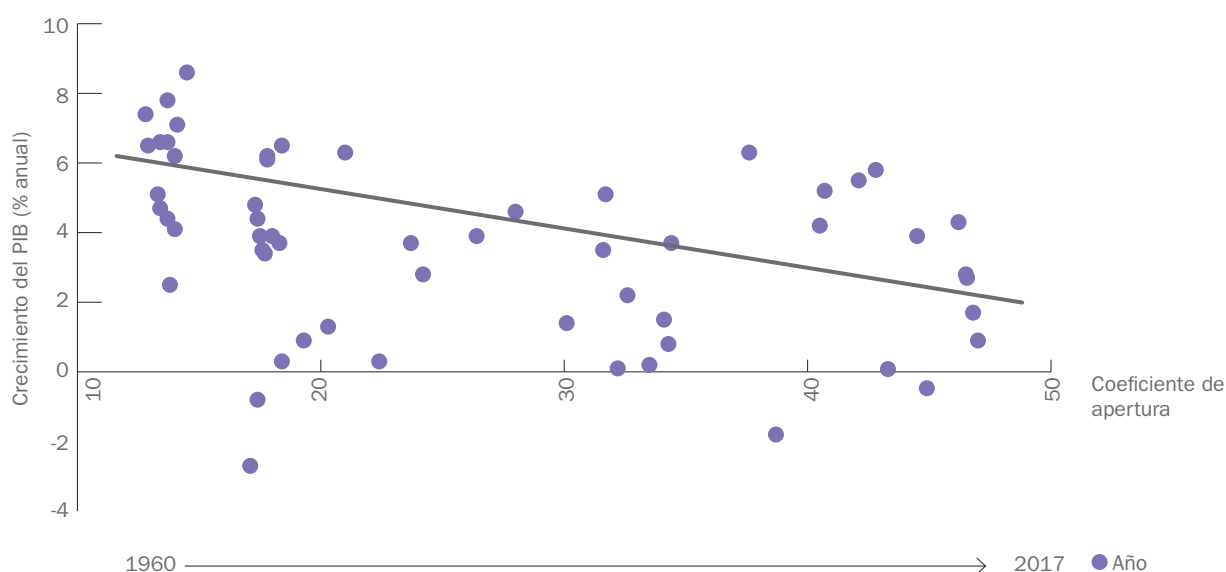
¹⁷ Las estadísticas disponibles en CEPAL (2017) y la OCDE (2018) no cubren los países objeto de esta investigación. Fue necesario combinar estas dos fuentes para armar una serie de tiempo que mostrara fehacientemente la tendencia.

có una transferencia de los salarios a las ganancias del capital. Solamente Brasil señaló una tendencia levemente ascendente. El descenso del trabajo en el ingreso se relaciona indirecta y fuertemente con el ascenso en la pobreza. La desigualdad se aceleró a partir de los años ochenta con los cambios en las políticas macroeconómicas (OCDE, 2008 y 2018; CEPAL, 2018b; Giovannoni, 2014). Al incorporar los empleados por cuenta propia y el trabajo informal, contrario a lo supuesto, el retroceso de las remuneraciones laborales en el ingreso desciende, particularmente en México, con descensos mayores (Puyana, 2018b).

3) La liberalización de la economía

En nuestra percepción, la evolución del trabajo y el empleo tiene que ver —entre otros factores— con la economía política de la liberalización de las economías latinoamericanas, en la cual se desgravaron con mayor celeridad e intensidad los sectores intensivos en mano de obra y los factores productivos domésticos, y con menor premura y fuerza las actividades productivas más intensivas en capital, tecnología e inversiones externas. Por otra parte, la privatización de las empresas públicas y el previo saneamiento de los estados financieros implicaron una reducción de la planta laboral, especialmente en los sectores productivos. Así, las economías latinoamericanas —pese a importantes diferencias que enunciaremos más adelante— presentan una relación inversa entre la liberalización de los regímenes de comercio exterior,

Gráfica 3. Relación entre el grado de apertura de la economía y el crecimiento económico en América Latina, 1960-2017



medida por el coeficiente externo (grado de apertura)¹⁸ del PIB, y la tasa de crecimiento económico, sugiriendo que a mayor apertura comercial, menor crecimiento económico (véase gráfica 3).

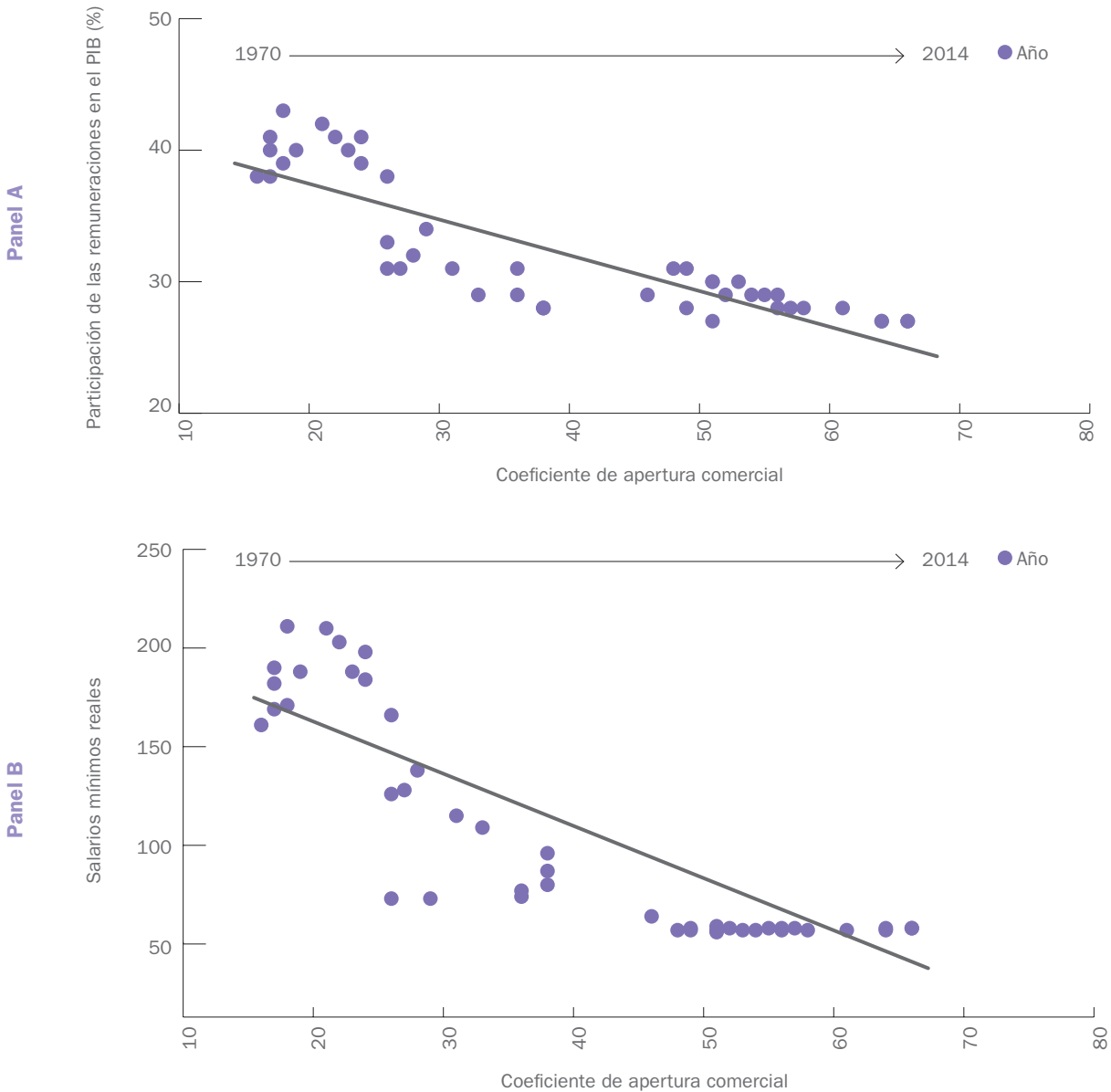
La apertura también ha impactado negativamente tanto la participación del trabajo en el ingreso, como la evolución de los salarios mínimos reales, constata-

da para México para el periodo de 1970-2017 (como lo ilustra la gráfica 4, paneles A y B).

El descenso de las retribuciones al trabajo se relaciona indirectamente con el grado de apertura de la economía. Esta sintetiza en cierta medida todos los factores que afectan al intercambio externo. El resultado deviene de considerar la factura salarial solo como costo y factor a reducir para mantener fracciones de mercados externos y no como componente principal de la demanda interna para la realización de la producción, como lo presentamos previamente. El índice de los salarios mínimos reales cayó de 315 en

¹⁸ El cociente externo del PIB o grado de apertura de la economía se mide como el cociente entre la suma de las importaciones y las exportaciones dividida por el PIB y multiplicado por 100: $((\text{exports} + \text{imports}) / \text{PIB}) * 100$.

Gráfica 4. Relación de la apertura comercial con la participación de las remuneraciones laborales en el ingreso (panel A) y con los salarios reales mínimos (panel B)



1980 a cerca de 100 en 2017: la mayor caída en América Latina. Se relaciona directamente con la apertura comercial, la revaluación cambiaria y la desaceleración de la productividad. Cabe anotar que en los dos últimos años las remuneraciones reales se recuperaron unas décimas porcentuales.

En resumen, en el nuevo modelo económico se desvincularon la apertura comercial y el crecimiento de las exportaciones tanto de la expansión de la economía como de la generación de empleo y la mejora salarial. En el sector agropecuario la apertura de mercados, pactada en la Ronda Uruguay y en los acuerdos comerciales firmados por México y varios países latinoamericanos con Estados Unidos, el impacto ha sido aun más severo, entre otras razones, por haber puesto a competir la agricultura nacional con la estadounidense, altamente intervenida. En México, se calcula que los subsidios de Estados Unidos para la producción y las exportaciones de su sector agrícola implican pérdidas de cerca de 1.4 miles de millones de dólares al año, con las mayores pérdidas acaecidas a los productores de maíz (unos 700 millones al año), que equivalen a 90 dólares por hectárea, suma superior a las transferencias por programas agrícolas (Wise, 2009a y 2009b). Wise añade que las pérdidas representan cerca del 10% del valor de las exportaciones mexicanas agrícolas, las cuales se inflan incluyendo productos que —como la cerveza— son claramente de manufactureras, pero se añaden para señalar el éxito del modelo. Pérdidas similares han afectado a los agricultores brasileños (*ibidem*). En términos de empleo e ingresos, los beneficios de las exportaciones agropecuarias directas pueden ser mayores que las indirectas, por ejemplo, las de agroindustriales tipo cerveza o espaguetis y similares (Greenville, Kawasaki y Jouanjan, 2019).

En la siguiente sección se presenta la trayectoria del empleo y las diferencias entre países, primero en términos generales para cada uno de los países en estudio y luego según los grupos de países estructurados a partir del modelo de agrupación por clústeres, cuya metodología se resume en el anexo D.

4) La caída de los términos de intercambio

Uno de los problemas derivados de la especialización en materias primas es el deterioro de los términos de intercambio expresados como el cociente del precio unitario de las exportaciones y de las importaciones. Estos indican la pérdida de la capacidad de compra de las ventas externas o, en términos de este estu-

dio, la necesidad de exportar mayores cantidades de trabajo por los bienes manufacturados adquiridos en el exterior. Según el aporte teórico de Prebisch, el deterioro de los términos de intercambio resulta del superior crecimiento de la productividad del sector manufacturero ya que, por su mayor organización, los trabajadores logran una mayor participación en el valor de la producción; además, la producción manufacturera y su intercambio internacional está más concentrado en países y empresas que la producción agropecuaria o la minería. Si bien aún se debate si se ha verificado la tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio, es evidente que la tendencia, descontando caídas y subidas, es a la baja, más intensa en unos productos que en otros (como los energéticos). Esta tendencia, sumada a la inestabilidad, afecta la trayectoria de la economía y de los salarios de los trabajadores de toda la región (tabla 2), así como de la mayoría de los países y grupos de países, como se expondrá más adelante. Se presenta un periodo más extenso —atendiendo la naturaleza del fenómeno y la necesidad de comparar varios periodos— que incluye el comprendido en este trabajo y diferentes tipos de especialización internacional: un país predominantemente petrolero (Venezuela), otro con mayor especialización en bienes agrícolas (Brasil), un tercero con minería metálica (Perú) y México, exportador de manufacturas insertas en cadenas globales de valor. Los términos de referencia se deterioraron durante el periodo de 1980-2017.

Varios fenómenos aparecen a la vista. Los términos de intercambio de América Latina se deterioraron durante los 37 años considerados en la tabla 2 pero no durante el periodo en estudio (1990-2017), aunque la recuperación fue menor. Paradójicamente —y opuesto a lo esperado—, el país más severamente afectado fue México, donde las manufacturas concentran el 85% de las exportaciones totales. El segundo perdedor fue Perú. Llama la atención que Venezuela (exportador de petróleo) registre términos declinantes, mientras que Brasil registra positivos, considerando la creencia de que las materias primas agrícolas son las más vulnerables y no los energéticos. Durante el periodo de 1990-2017 la situación es positiva para los países de la región, excepto México. Estos 27 años se pueden desagregar en dos periodos: 2000-2008, la etapa de la bonanza de precios de materias primas, durante la cual todos los países registran avances positivos, especialmente Venezuela; y por otro lado, la etapa de 2008-2017, años de la crisis financiera y la lenta recuperación con gran retroceso de todos los

Tabla 2. Cambio absoluto del índice de los términos de intercambio en América Latina y los países seleccionados, 1980-2017
Año 2000=100

	2017-1980	2000-1990	2017-1990	2008-2000	2017-2008
Brasil	58.58	50.51	76.34	10.09	6.43
México	-67.02	-2.11	-1.42	15.99	-13.19
Perú	-32.02	-12.39	46.27	54.69	7.93
Venezuela	-14.16	11.63	47.67	149.47	-46.97
Promedio países	-12.06	6.91	15.92	12.60	-1.47

Fuente: elaboración propia con base en datos de UNCTAD, 2018.

términos de intercambio, particularmente Venezuela, y ganancias de Perú y Argentina. En este complejo panorama es claro que las ganancias en ciertos periodos fueron menores a las pérdidas en otros; lo anterior arroja un balance negativo para el periodo de 1980-2017 que, aunque no sea un lapso centenario, marca una relevante tendencia de largo plazo (más de doscientos años), confirmada para lapsos centenarios en todas las materias primas en las que se ha especializado la región, especialmente el café (Hallam, 2017). Otros autores (Ocampo y Parra, 2003; Iregui y Otero, 2013) confirman el deterioro, aunque limitan su duración a varias décadas separadas por lapsos temporales de recuperación. Esta tendencia es una justificación más de la necesidad de cambiar la estructura productiva y la especialización en materias primas.

IV.

La trayectoria del empleo

El ritmo de generación de empleos

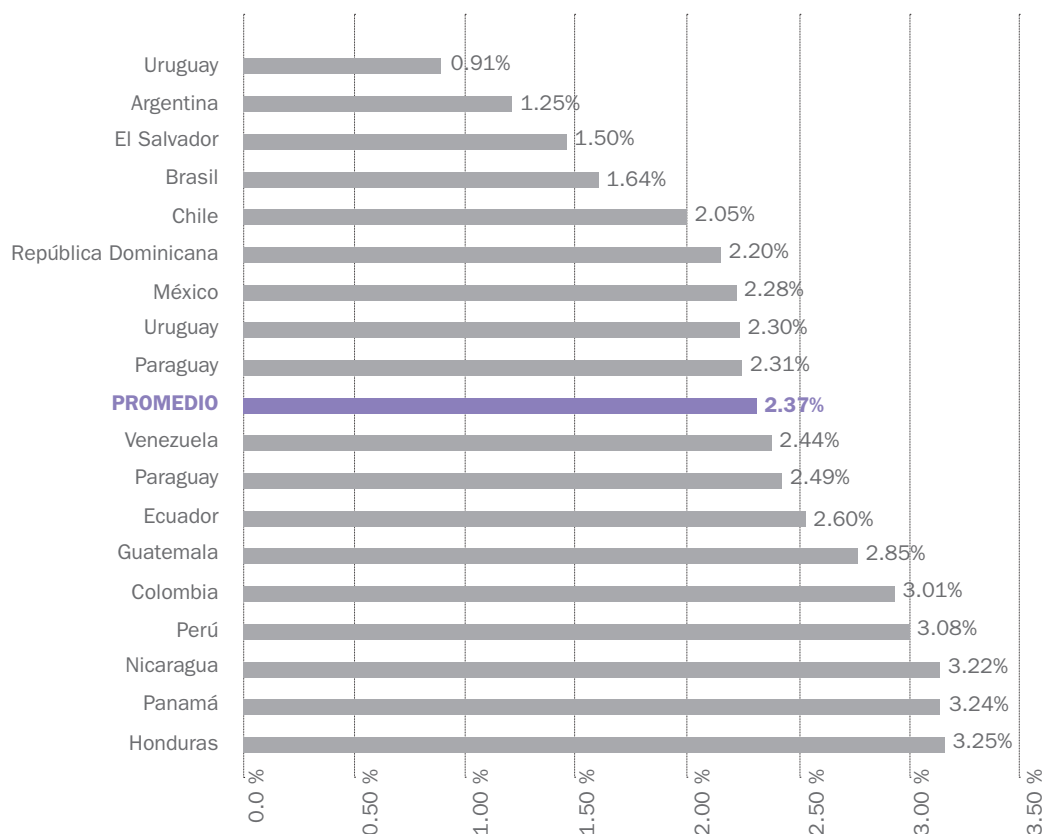
• El crecimiento promedio del empleo durante el periodo de 1990-2017

No ha de sorprender que en ese amplio lapso temporal, según los datos presentados, el empleo creciera al 2.37% en los países estudiados. Algunas razones anotadas en la tabla 1 explican al menos parcialmente este fenómeno, tales como un crecimiento del PIB mayor que el de la productividad y la baja elasticidad-ingreso del empleo, lo cual sugiere que el magro

crecimiento del PIB se sostuvo más por los incrementos de la cantidad de empleo que por los avances tecnológicos. Si bien las tasas de generación de empleo cambian de país en país con una variación del 0.91% en Uruguay y 3.25% en Honduras (gráfica 5), esas diferencias pueden reflejar distintas dinámicas demográficas y de desarrollo, además de otras variables relacionadas con el crecimiento (como la estructura de las exportaciones), así como problemas sociopolíticos que afectaron la región. Las trayectorias tan disímiles ratifican la heterogeneidad regional y la conveniencia de agrupar los países según indicadores relacionados con el tema en análisis. Es de anotar que el crecimiento del empleo corrió en paralelo con los aumentos de la tasa de participación de 4.2 puntos porcentuales para situarse, en 2017, en 64%, con una mayoría de hombres. Asimismo, se observa la reducción de la tasa de desempleo en 2 puntos porcentuales, de forma que en 2018 fue del 7% del total de la fuerza laboral.

La dinámica del empleo total y por sectores para el conjunto de los países estudiados se presenta en la tabla 3.¹⁹ En dicho conjunto de países resaltan algunos elementos de la estructura sectorial del empleo: por una parte, el peso relativo del empleo en el sector de servicios; por otra, el hecho de que el empleo agrícola sea menor —aunque sigue siendo importante— a pesar del peso de las exportaciones primarias y la abundancia de tierra; finalmente, el

¹⁹ En el anexo C se encuentra la estructura del empleo desagregada por país.

Gráfica 5. Crecimiento promedio anual del empleo en países seleccionados de América Latina, 1991-2017

Fuente: elaboración propia con datos de ILO-Stat.

Tabla 3. Estructura y cambio del empleo por sectores principales, promedio de los países estudiados, 1991-2017

1991	Total países seleccionados	Agricultura	Industria			Servicios	Total
			Const.	Manuf.	Otros		
	Miles de personas	38 251	9 085	23 667	2 041	81 010	154 057
	Estructura %	24.8	5.9	15.4	1.3	52.6	100.0
	Cambio valores absolutos	-643	11 703	10 252	1 680	93 602	116 589
	Cambio en la estructura %	-10.93	1.78	-2.83	0.05	11.93	100.0

2017	Total países seleccionados	Agricultura	Industria			Servicios	Total
			Const.	Manuf.	Otros		
	Miles de personas	37 608	20 788	33 919	3 721	174 612	270 646
	Estructura %	13.90	7.68	12.53	1.37	64.52	100.0

Fuente: elaboración propia con datos de ILO-Stat.

sector manufacturero es menor con solo el 15% en 1991. Ya en 1991 la economía de estos países estaba tercerizada, al menos en lo que al trabajo se refiere. El segundo hecho relevante lo devela el ritmo de cambio del empleo según sectores: la agricultura desciende al perder 11 puntos porcentuales en su participación en el empleo total, seguida por el sector manufacturero; retrocesos que contrastan con el ascenso de los servicios. En total, la caída del empleo de los sectores transables (agricultura y manufacturas) fue de 13.7 puntos porcentuales cedidos lógicamente a los no transables. Con ello se confirma la desagriculturización y la desindustrialización de la economía en el conjunto de países estudiados.

Este cambio estructural es prematuro en el sentido de que tuvo lugar cuando el grado de desarrollo, el ingreso per cápita y la estructura de la demanda estaban muy por debajo de los esperables según la teoría del cambio estructural (Chenery, Syrquin y El-kington, 1975; Puyana, 2017). Asimismo, contradice lo planteado al liberalizar las cuentas de comercio y capitales, que vaticinaba el mayor crecimiento de los sectores transables. Las mudanzas estructurales registradas en América Latina y en otras regiones del mundo van a contravía de esos supuestos y se exponen como conducentes a la desaceleración del crecimiento de la productividad laboral y al deterioro del empleo y sus remuneraciones, a tal grado que hoy, para grandes segmentos de la población ocupada, tener empleo no significa superar la pobreza. Todos estos fenómenos se atribuyen a las reformas macroeconómicas que pueden sintetizarse en la globalización, la privatización, el ajuste, la liberalización y la entrada de China al comercio internacional; estos factores causaron, a partir de 1985, pérdida de empleo y producto en ciertas ramas manufactureras en el mundo —incluidos los países desarrollados— (Wood, 2017), y se agudizaron con la crisis de 2008.

Así, la trayectoria de la producción y la ocupación en Latinoamérica ha consistido en el traslado de factores productivos: desde los sectores comerciables, agricultura y manufacturas —especialmente desde las manufacturas— hacia aquellos menos productivos como la construcción y ciertos segmentos de los servicios; asimismo, desde el empleo formal hacia el informal. Este fenómeno se denomina desagriculturización y desindustrialización prematuras (Patnaik, 2003). En estas condiciones puede ser más útil definir la desindustrialización en términos de la caída del empleo manufacturero a consecuencia de la falta de

demanda efectiva por los productos de este sector, resultante de la apertura y la intensificación de los flujos comerciales y oculta por ser definida incorrectamente solo en relación con el retroceso en el PIB (Patnaik, 2003). Esta explicación es coherente con los desarrollos antes descritos, especialmente con el descenso de las retribuciones al trabajo en el ingreso registrado —con pocas excepciones— en prácticamente todos los países latinoamericanos, especialmente en México, Brasil, Argentina, Uruguay y Chile (Puchet y Puyana, 2018). La velocidad e intensidad de la desindustrialización resulta, por una parte, de la desaceleración de la demanda agregada doméstica debido al deterioro de los ingresos laborales. Este deterioro refleja que los ingresos laborales son concebidos como factor de costo —a reducir para competir— y no como componentes de la demanda final ni factores de acumulación de capital. Por esta razón, la desindustrialización ocurrida en América Latina se identifica como una de las causas del lento crecimiento del PIB y de su rezago con respecto al Sudeste Asiático y algunos países africanos (Wood, 2017; Palma, 2005; Rodrik, 2016; Puyana, 2019). Respecto a la especialización en materias primas, los ciclos de sus precios internacionales y el deterioro de los términos de intercambio, se asume que el retroceso de los sectores transables refleja los cambios en productividad sectorial y, como efecto, de la revaluación de la moneda nacional (Puyana, 2019).

Los cambios referidos van acompañados por el retroceso del empleo rural y el concomitante avance del urbano —y en este último, el incremento de la ocupación informal—, fenómenos registrados en toda la región y en todos los países.

• Los empleos urbano y rural

Pari passu con el avance de la urbanización en América Latina y con el retroceso de las actividades primarias en favor de las citadinas, ha descendido el empleo rural que, si bien es superior al agrícola, el margen no es muy amplio y posiblemente son superiores las brechas salariales y en ingreso que aquellas que se obtienen del volumen del empleo (OIT, 2019). Sin embargo, es importante mencionar que la ruralidad del trabajo es altamente variable de país a país: Venezuela es el país con menos empleo rural de la región, seguido de Uruguay, ambos especializados en materias primas, el petróleo en primer lugar y los productos agrícolas y ganaderos en segundo. En el otro extremo estarían los países centroamericanos, Ecuador —con menor grado de industrialización e ingreso per cápita— y

Bolivia; y con empleo rural más cercano al promedio del conjunto (26.2%) estarían México, Colombia, Costa Rica y República Dominicana. Brasil y Chile, a pesar de su especialización en exportaciones agrícolas, es-

tán por debajo de ese promedio mientras que Brasil se ubicaría en un lugar intermedio entre los de menor empleo y los de mayor empleo rural (véase tabla 4).

Tabla 4. Empleo rural en porcentaje del total, 2017 o año más reciente

Empleo rural en porcentaje del total				
Venezuela	4.8		Panamá	28.6
Uruguay	5.7		Ecuador	33.1
Chile	13.1		Bolivia	34.9
Brasil	14.8		Paraguay	35.6
República Dominicana	19.1		El Salvador	36.1
México	20.3		Nicaragua	39.2
Colombia	20.8		Honduras	44.1
Perú	24.4		Guatemala	45.7
Costa Rica	25.0		Argentina	ND
Promedio simple entre los países estudiados: 26.2				

Fuente: elaboración propia basada en datos de ILO-Stat.

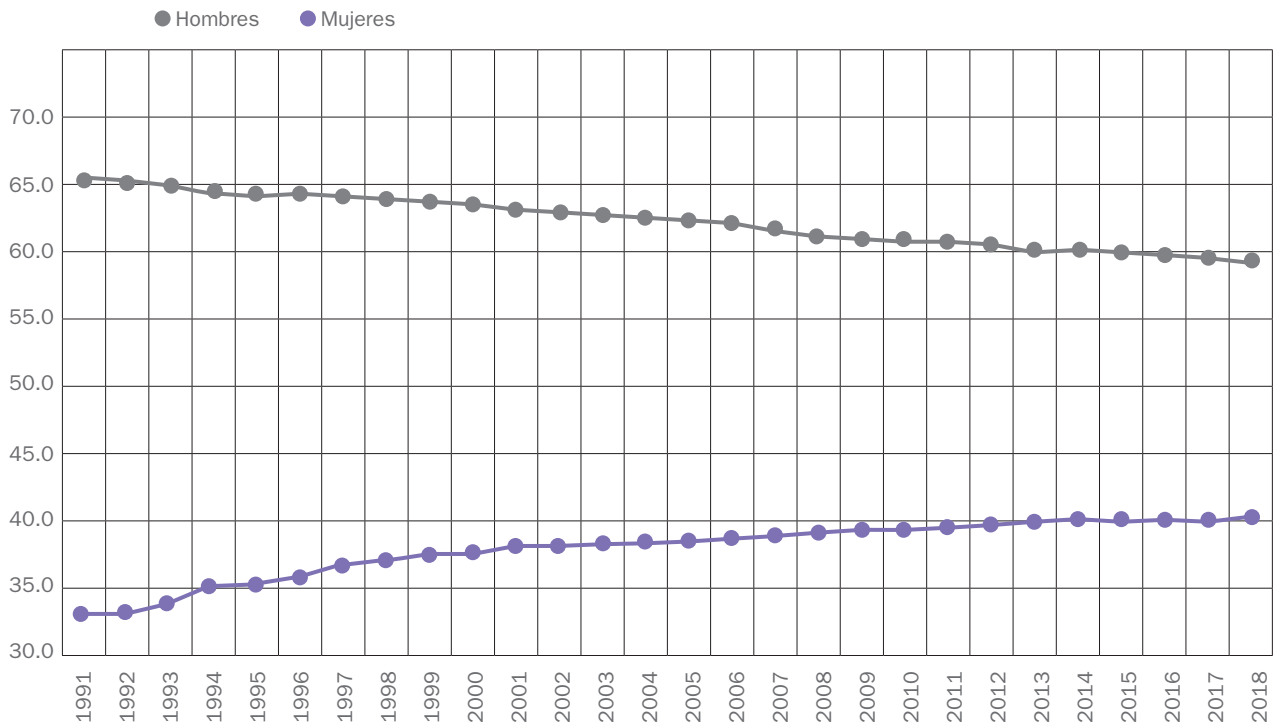
• Estructura del empleo por género

Una de las manifestaciones más presentes de la discriminación en el mundo —y la más aguda en los países en desarrollo— es la discriminación por género. Se considera más amplia que aquella ejercida contra grupos sociales determinados, como las comunidades indígenas o afrodescendientes, por ejemplo, pues apunta hacia el segmento poblacional mayoritario: el femenino (Puyana, 2017). El concepto de desigualdad horizontal (DH) es un método para analizar y medir este tipo de discriminación. Este método hace referencia a las disparidades entre grupos con identidades compartidas derivadas de la religión, la lengua, la pertenencia a un grupo étnico u otros factores generadores de solidaridad, como el origen regional o nacional, preferencias sexuales o incluso profesiones o trabajos desempeñados (Stewart, 2010 y 2013; Puyana, 2018). La DH es multifacética, pues cubre toda la gama de relaciones sociales: las dimensiones social, económica y política. De ahí la imposibilidad de reducir sus raíces o manifestaciones a un solo aspecto —por ejemplo, a la desigualdad del ingreso o la ocupación— y limitar las soluciones a transferencias monetarias o ampliación de cobertura de servicios, sin menoscabo de la relevancia de dichas medidas.

No abordaremos aquí esa óptica, pues sobrepasa los parámetros del estudio, pero llamamos la atención sobre la necesidad de abordar ese u otro método que abarque toda la complejidad de la discriminación de género en el marco de la desigualdad horizontal. Baste como ilustración de este importante punto que en Chile, Colombia, México y Perú, las mujeres indígenas y afrodescendientes padecen discriminación en todas las áreas de la vida socioeconómica: no solamente respecto a los hombres de sus comunidades, sino en relación con las mujeres no indígenas o no afrodescendientes, respecto de las cuales las brechas son mayores que en referencia a los hombres de un grupo étnico similar al suyo (Puyana, 2018b). Considerando estas salvedades, presentamos algunos hechos estructurales ampliamente reconocidos.

La estructura del empleo total según el género en los países estudiados sugiere tanto un menor empleo femenino, como su avance, pues pasa de representar algo más de un tercio en 1990 a cerca de dos quintas partes en 2017, como lo revela la gráfica 6 (DEG). Si bien este ascenso es notable y puede ser positivo, corresponde a una situación de deterioro de las remuneraciones y del mercado laboral, y amerita un análisis detallado de los ingresos laborales del hogar.

Gráfica 6. Estructura porcentual del empleo según género en Latinoamérica, 1991-2018



Fuente: elaboración propia con datos de ILO-Stat.

Los factores resultantes de la discriminación tradicional en su contra, enraizada en las tradiciones y valores sociales patriarcales que priorizan la función reproductiva y crean una compleja red de techos de cristal para frenar el pleno desarrollo socioeconómico de la mujer, afectan el empleo femenino y los ingresos. No es de extrañar, por tanto, que la fuerza laboral femenina ocupada se vincule a los sectores menos dinámicos y que, además, desempeñe las tareas de menor reconocimiento en esos sectores. La

tabla 5 ilustra la estructura porcentual de la ocupación femenina: en un 85% sesgada hacia los servicios y con muy baja presencia en manufacturas y agricultura. Es importante mencionar que la ocupación femenina en la informalidad es superior al peso del empleo femenino en el total, hecho atribuible en principio a la situación descrita de discriminación estructural. En la tabla 5 se ilustra la estructura porcentual del empleo femenino según sectores de actividad.

Tabla 5. Estructura porcentual del empleo femenino según sectores de actividad

	Agricultura	Construcción	Manufacturas	Otras industrias	Servicios
1991	8.33	0.87	12.65	0.66	77.48
2000	7.07	1.02	11.48	0.48	79.94
2010	6.18	0.83	9.63	0.49	82.86
2018	4.61	0.91	9.22	0.57	84.70
Cambio	-3.72	0.04	-3.44	-0.09	7.21

Fuente: elaboración propia con datos de ILO-Stat.

• La informalidad laboral²⁰

Esta sección de las trayectorias generales del empleo se concluye con una revisión somera de la informalidad laboral: un fenómeno que se estudia desde perspectivas diversas y a veces antagónicas. Partimos de la definición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2013), que considera el empleo informal en unidades productivas formales e informales. No contamos con información para todo el conjunto de países, por lo que nos limitamos a presentar datos generales de un fenómeno creciente (OIT, 2019).

La dimensión del trabajo informal es amplia y sin modificaciones importantes en el tiempo, sobre todo durante los años comprendidos en este estudio. En la región hay unos 183 millones de trabajadores informales, lo que representa cerca del 50% del total de la ocupación en unidades productivas formales, informales y en los hogares. Esta proporción varía en cada país: mientras en Uruguay ronda el 25%, en Honduras, Nicaragua y Guatemala asciende al 80%, nivel que se supera en Bolivia. En México la informalidad bordea el 56%. También varía según el tipo de ocupación, por ejemplo: el 82% de los trabajadores autoempleados y de los trabajadores familiares son informales. Este aspecto tiende a ser más intenso entre las mujeres y los jóvenes, y se relaciona inversamente con el grado de educación. La informalidad está menos vinculada con el grado de desarrollo económico que con el cumplimiento de las normas laborales vigentes y la apertura de las cuentas comercial y de capitales. Uno de los efectos de esto ha sido la elevación de la intensidad de capital del proceso productivo y el encarecimiento de la generación de empleo (Puyana y Romero, 2010).

•Protección al trabajo

Un aspecto relevante en el campo laboral es la protección al trabajo institucionalizada en la normatividad jurídica. Este tema amerita un estudio pormenorizado debido a las —muy diferentes— normas vigentes y la heterogeneidad de los contextos sociales, económicos y políticos de la región. La tabla 6 muestra la diversidad en las reformas laborales en

la región, según estudio de la OIT (Vega, 2005). La tabla señala la diversidad de rutas seguidas por las autoridades nacionales al reformar sus respectivas legislaciones nacionales a partir de los últimos años de la década de los noventa. Quizá lo más relevante sea un claro acercamiento hacia las recomendaciones de la OIT (Vega, 2005, p. 20) en el sentido de dar más espacio a las negociaciones colectivas. No obstante, parece que hay una relación directa entre el crecimiento de la informalidad y la aplicación de los programas de estabilización del Fondo Monetario Internacional. Uno de los requisitos de estos programas es la liberalización de los mercados de bienes, capital y trabajo (Reinsberg *et al.*, 2019), cuyo efecto es debilitar los derechos laborales individuales, mientras que los derechos laborales colectivos pueden aumentar siempre y cuando los sindicatos hayan sido fuertes al momento de iniciar las negociaciones con el FMI y tengan la capacidad de impactar el resultado de los acuerdos.

Las normas laborales y la apertura de las cuentas comercial y de capitales estimularon la intensificación de los procesos productivos y encarecieron la generación de puestos de trabajo (Puyana y Romero, 2010). Al respecto, Beneyto y Orsatti (2015) presentan algunos indicadores de las relaciones laborales como la densidad salarial, la proporción de asalariados en la ocupación total, la proporción de trabajadores asalariados representados por la organización sindical y la proporción de asalariados cubiertos por la negociación colectiva (Beneyto y Orsatti, 2015, p. 1), las cuales se ilustran en las tablas 7A y 7B. La densidad salarial en América Latina ascendió en 2011 al 60% de la población ocupada, en contraste con el 90% en Estados Unidos. La densidad sindical asalariada es menor y en ese mismo año ascendió al 25% de la población asalariada, superior a Estados Unidos (véase tabla 7A). Finalmente, la densidad negocial que señala la cobertura sindical de las negociaciones laborales —que según Orsatti es un indicador importante— no es registrado por la mayoría de los países (véase tabla 7B).

²⁰ La Organización Internacional del Trabajo define el empleo informal como los asalariados cuya “relación de trabajo, de derecho o de hecho, no está sujeta a la legislación laboral nacional, el impuesto sobre la renta, la protección social o determinadas prestaciones relacionadas con el empleo (preaviso al despido, indemnización por despido, vacaciones anuales pagadas o licencia pagada por enfermedad, etcétera)” (OIT, 2003).

Tabla 6. La reforma laboral en América Latina, cuadro síntesis

	Argentina	Brasil	Bolivia	Colombia	Chile	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	R. Dominicana	Uruguay	Venezuela
Nueva modalidad de contrato temporal	●	●		●		*								●			
Extensión del período de prueba	*										*			●			*
Ampliación de causas de despido (razones económicas, tecnológicas, etc.)					●							*	●	●			
Nuevo régimen de indemnizaciones por despido	●	●		●		●								●			
Modificación del monto de la indemnización por terminación de contrato	●			*	●	●		●			●	●		●			
Salario mínimo integral				●										●	●		●
Flexibilidad horaria	●	●		*										●			
Flexibilidad salarial por convenio colectivo														●	*		●
Exenciones a la ley laboral con relación a la PYME	●	●		●								●					
Mayor descentralización en la negociación colectiva	●													●			
Obligatoriedad de cláusulas para la homologación del convenio colectivo	●																
Traslado a negociación de ciertos hechos de la relación laboral	●	●										●		●			●
Nuevas formas de solución extrajudicial de conflictos	●				●									●			

El asterisco (*) indica que la modificación ha tenido peculiaridades específicas, detalladas en los cuadros comparativos del capítulo III de Vega, M. L. (2005) op cit.

Fuente: Tabla elaborada en base a: Vega, M. L. (Ed.) (2005).

Los datos sobre la densidad salarial, sindical y negocial se ilustran en la tabla 8, mientras la 9 presenta la densidad negocial.

Tabla 7A. Densidades sindicales asalariadas y densidad negocial en América Latina y América del Norte, 2011

	Densidad sindical asalariada*	Densidad sindical asalariada**	Densidad negocial
Total Américas	19	76	25%
América Latina y El Caribe	25	62	35%
América del Norte	13	91	15%

* En porcentaje de la ocupación total.

** En porcentaje de la ocupación asalariada total.

Fuente: elaboración propia basada en Beneyto y Orsatti, 2016.

Tabla 7B. Densidad negocial por país en porcentaje de la ocupación asalariada, 2011

I. Superior a 30%		II. Entre 30% y 15%		III. Entre 15% y 10%		IV. Menos del 10%			
Uruguay	90%	Panamá	22%	México	14%	Costa Rica, Chile	9%	República Dominicana	
Cuba	81%	Nicaragua	20%	EEUU	11%	Honduras	6%	El Salvador, Colombia 3%	3%
Brasil	58%	Venezuela	16%			Guatemala	5%	Perú	2%
Argentina	52%					Paraguay	4%	Ecuador	1%
Canadá	33%								

Fuente: elaboración propia basada en Orsatti, 2016.

V.

Crecimiento del empleo por grupos de países

Antes de discutir los hechos que se han bosquejado en las secciones anteriores, procederemos a analizar el cambio en el empleo por grupos de países.²¹ Para este ejercicio se aplicaron las variables macroeconómicas más relacionadas con la evolución del empleo. En el anexo B se presentan las variables y los gráficos de dispersión con la trayectoria del empleo. Las más significativas son el crecimiento del PIB, el de la for-

mación bruta de capital y la participación del valor agregado de las manufacturas en el PIB, junto con otras variables de empleo. Para elaborar los clústeres y evitar redundancias, únicamente se aplicaron las tres variables específicamente señaladas: crecimiento del PIB, formación bruta de capital y valor agregado manufacturero en el total.

Los grupos, también llamados clústeres, son los siguientes:

- Clúster 1 (C1): Argentina y Colombia
- Clúster 2 (C2): Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Paraguay
- Clúster 3 (C3): Brasil y México
- Clúster 4 (C4): Chile, Ecuador y Perú
- Clúster 5 (C5): República Dominicana, Guatemala y Uruguay
- Clúster 6 (C6): Nicaragua
- Clúster 7 (C7): Venezuela

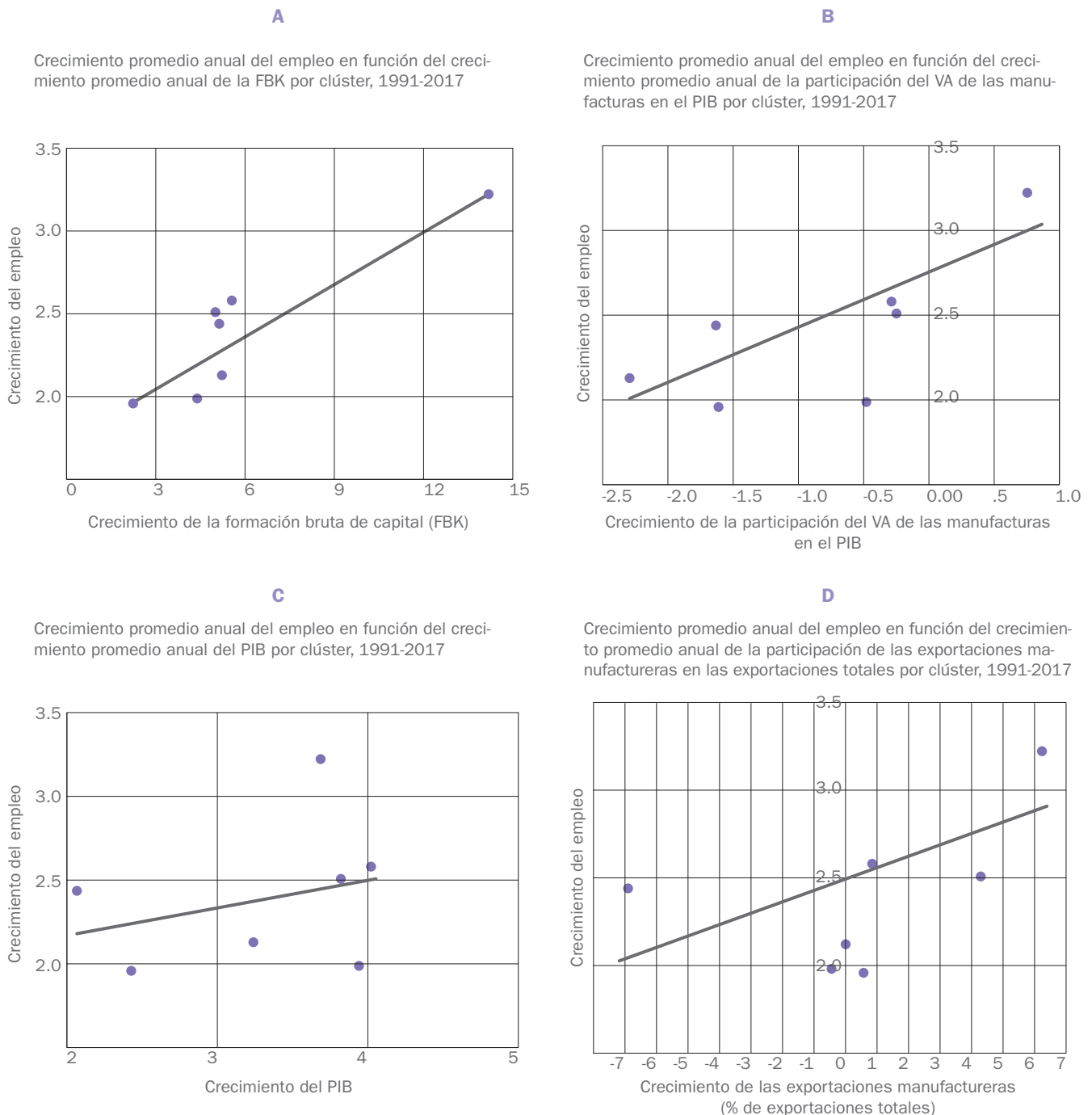
²¹ La explicación metodológica del procedimiento se encuentra en el anexo D. No se incluyen Belice ni Surinam por falta de la información necesaria. Las variables incluidas en este ejercicio son las que explican en mayor grado la trayectoria del empleo.

La cantidad de trabajadores de cada clúster es la que se muestra en la tabla 9 para los años 1991 y 2017. Sin sorpresas, el clúster con mayor cantidad de trabajadores en ambos años es el C2, que incluye a México y Brasil, y el más pequeño es el C6, que únicamente tiene a Nicaragua. En particular, este último fue el que más creció, con 135.5% entre 1991 y 2017, lo que significó un incremento de 1.6 millones de trabajadores, seguido del C4 con un crecimiento de 104% o 5.7 mi-

llones de trabajadores. Asimismo, el clúster que menos creció fue el C3, con un 65% que significó casi 29 millones de trabajadores; seguido del C1, que creció apenas 77.4%, 9.2 millones, durante esos 26 años.

Para ver cómo se relaciona el crecimiento por clúster obsérvese la gráfica 7, en la que se representa la relación lineal que hay entre el crecimiento del empleo y otras variables. Los primeros tres paneles

Gráfica 7. Crecimiento medio anual del empleo en Latinoamérica en función del crecimiento medio anual de algunas variables por clústeres, 1991-2017



muestran, como variables independientes, aquellas variables que tenían una relación más fuerte con el crecimiento del empleo, según encontramos en secciones anteriores, al hacer un análisis de cada país. En este caso, al tratarse de un análisis por clúster, los resultados cambian un poco. Lo más notable es que la relación que previamente observamos entre el crecimiento del PIB y el crecimiento del empleo se comienza a desvanecer. Sin embargo, al mismo tiempo, las relaciones con la formación bruta de capital y con la participación del valor agregado de las manufacturas en el PIB se robustecen. Nótese que el coeficiente de determinación (R cuadrado) del panel A es 0.82, un valor muy elevado que indicaría una correlación fuerte a nivel clúster entre la formación bruta de capital y el crecimiento del empleo. Pese a ser la correlación más fuerte, esta no tiene la pendiente más grande, pues es de apenas 0.1. La interpretación es que cada punto porcentual adicional en el crecimiento de la formación bruta de capital corresponde con 0.1 puntos porcentuales del crecimiento del

empleo, una relación lineal fuerte pero pequeña. En el panel B se puede ver que, pese a que el R cuadrado es considerablemente menor, la pendiente de la relación lineal es del triple. La interpretación es análoga al caso anterior. No obstante, es mucho más notable la forma en que el crecimiento de las exportaciones manufacturadas —como proporción de las exportaciones totales— se correlaciona más fuertemente que en el caso de países individuales, aunque la pendiente es pequeña (de apenas 0.05).

La gráfica 7 también nos ayuda a ver la relación entre el crecimiento del empleo y los puntos de partida de la tabla 9. El clúster C6, el más exitoso en cuanto al crecimiento del empleo, es el que comenzó con el menor PIB, la menor FBK y los *ratios* más pequeños (de valor agregado de manufacturas y de FBK respecto al PIB). Lo anterior está en línea con la literatura, en tanto que el clúster es de países más pequeños y estos tienen un amplio margen para crecer pues, en términos absolutos, un aumento pequeño (en em-

Tabla 9. Empleo promedio por clúster y por sector de la actividad económica, 1991 y 2017 (miles de personas)

	1991						2017					
Clúster	Agro	Industrial			Serv	Total	Agro	Industrial			Serv	Total
		Constr	Manuf	Otro				Const	Manuf	Otro		
C1	1.46	697	2.41	15	7.18	11.9	1.9	1.56	2.57	31	14.6	21.1
	7		7	8	3	22	93	6	3	7	98	45
C2	579	84	236	18	722	1.63	707	237	373	43	1.80	3.16
						8					7	7
C3	12.1	2.67	6.22	58	22.7	44.3	8.3	5.97	9.74	92	48.2	73.2
	32	6	0	1	61	69	43	8	9	0	50	38
C4	1.72	245	706	76	2.69	5.44	2.6	729	1.10	19	6,50	11.1
	4				1	3	02		5	7	3	36
C5	377	162	524	24	1.26	2.34	892	309	506	37	2.60	4.35
					0	7					9	2
C6	386	37	165	10	594	1.19	825	148	312	37	1.48	2.80
						3					7	9
C7	895	577	1.12	14	4.34	7.08	1.3	1.01	1.89	25	9.05	13.6
			7	3	6	8	89	9	4	2	0	04

Fuente: elaboración propia con base en ILO-Stat.

pleo o en cualquier variable) significa un crecimiento grande. El clúster C3, el que menos creció, comenzó teniendo el mayor PIB, la mayor FBK, y el *ratio* de FBK a PIB más grande. Este hecho estilizado también está en línea con lo que acabamos de explicar: por ser el clúster de los países más grandes, aunque tenga incrementos muy grandes en términos absolutos, estos no implican un gran crecimiento.

Cuando analizamos el crecimiento del empleo sectorialmente queda mucho más marcada la tendencia general que ha vivido el empleo en cuanto a su reconfiguración sectorial. Para ello, véase la tabla 10. Por ejemplo, nótese cómo en cinco de los siete clústeres el empleo siguió la misma tendencia: el sector en el que creció más fue el de servicios, seguido del sector industrial y, por último, el agropecuario. Solo

los clústeres C1 y C5 no siguieron esa tendencia. En el clúster C1, pese a que el empleo industrial también fue el que más creció, el empleo del sector agropecuario creció más que el del sector industrial. Por su parte, en el clúster C5 se presenta el caso más atípico de todos: por un lado, el empleo creció, más en el sector agropecuario que en los otros dos, pero también el empleo del sector industrial creció menos que en todos los demás clústeres, apenas 0.36% promedio anual. Por otro lado, el caso más extremo de caída en el empleo del sector agropecuario está en el clúster C3, de México y Brasil, donde el empleo agrícola no solo no creció tanto como en los otros dos, sino que decreció a una tasa de 1.2% promedio anual. Como se puede ver, el análisis por grupos de países no hace más que corroborar y reforzar las tendencias comentadas anteriormente.

Tabla 10. Crecimiento promedio anual de algunas variables de empleo en Latinoamérica por clúster, 1991-2017

Clúster	Empleo Agro	Empleo Const	Empleo Manuf	Empleo Otr ind	Empleo Ind	Empleo Serv	Empleo Total	Empleo Agro (% TOT)	Empleo Const (% TOT)	Empleo Manuf (% TOT)	Empleo Otr ind (% TOT)	Empleo Indus (% TOT)	Empleo Serv (% TOT)
1	2.0	3.3	0.4	2.6	1.3	2.7	2.1	–	1.2	–	0.49	–	0.6
	3%	7%	1%	2%	4%	7%	3%	8%	1%	8%	%	7%	3%
2	0.5	3.9	1.6	2.5	2.5	3.4	2.5	–	1.4	–	0.07	0.0	0.9
	5%	6%	4%	9%	2%	9%	1%	2%	1%	5%	%	1%	6%
3	–	3.1	1.7	1.7	2.2	2.8	1.9	–	1.1	–	–	0.2	0.8
	1.2	1%	7%	6%	1%	7%	6%	3.1	0%	0.1	0.20	4%	9%
4	1.0	4.1	1.5	3.8	2.5	3.2	2.5	–	1.5	–	1.20	–	0.6
	1%	5%	7%	1%	1%	7%	8%	1.5	3%	0.9	%	7%	7%
5	2.8	2.2	–	1.4	0.3	2.4	1.9	0.8	0.2	–	–	–	0.4
	3%	4%	0.5	1%	6%	9%	9%	3%	5%	2.5	0.56	1.6	9%
6	2.8	5.2	2.3	4.9	3.2	3.4	3.2	–	1.9	–	1.69	–	0.2
	5%	7%	9%	6%	1%	5%	2%	0.3	8%	0.8	%	2%	2%
7	1.6	2.1	1.9	2.1	2.0	2.7	2.4	–	–	–	–	–	0.3
	4%	3%	4%	2%	1%	5%	4%	0.7	0.3	0.4	0.32	0.4	0%

Fuente: elaboración propia con base en datos de ILO-Stat.

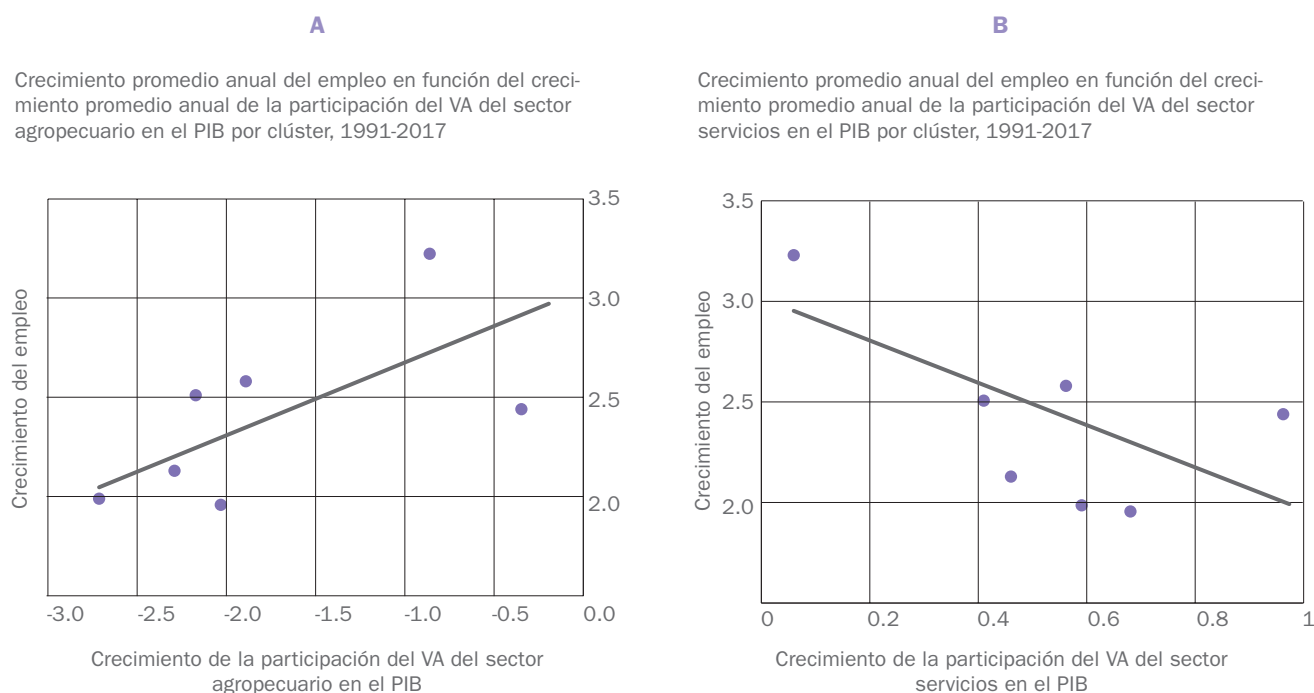
VI.

El rol de la reconfiguración de la actividad productiva y del sector externo

Como es patente en la gráfica 7, la variable cuyo crecimiento medio estuvo más claramente correlacionado con el crecimiento medio del empleo fue la formación bruta de capital. Sin embargo, hay dos detalles relevantes que no podemos dejar fuera del análisis: por un lado, en el panel B de la misma gráfica aparece como variable relevante el crecimiento de la participación del valor agregado de las manufacturas en

el PIB, lo cual deja como una interrogante si se trata solamente de este factor o si juegan un rol las dinámicas de participación del sector agropecuario y del sector servicios. Por otro lado, en el panel D de dicha gráfica reluce la relevancia del crecimiento de la participación de las exportaciones manufactureras en las exportaciones totales. Esto plantea la interrogante de si se trata solamente de estas exportaciones o si todas las exportaciones en general están jugando un rol; asimismo, si se trata solo de las exportaciones o también de las importaciones. En general, falta examinar el rol del sector externo. Analizaremos ahora ambas cuestiones.

Gráfica 8. Crecimiento medio anual del empleo en Latinoamérica en función del crecimiento medio anual de algunas variables por clústeres, 1991-2017



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial, WDI, 2018; y de ILO-Stat.

Para empezar, obsérvese la gráfica 8. En ella se muestra la relación lineal entre el crecimiento promedio de la participación de los sectores agropecuario y de servicios en el PIB. Nótese que, en efecto, la correlación es relevante en ambos casos, como queda reflejado por R cuadrados de caso 0.4 en ambos. Aunada esta gráfica al panel B de la gráfica 8, la evidencia parece sugerir que no se trata solo del crecimiento de la participación de las manufacturas, sino más allá: de la dinámica interna de la estructura del PIB a lo largo de los 26 años de la muestra. Es decir: el rol que ha tenido la reconfigura-

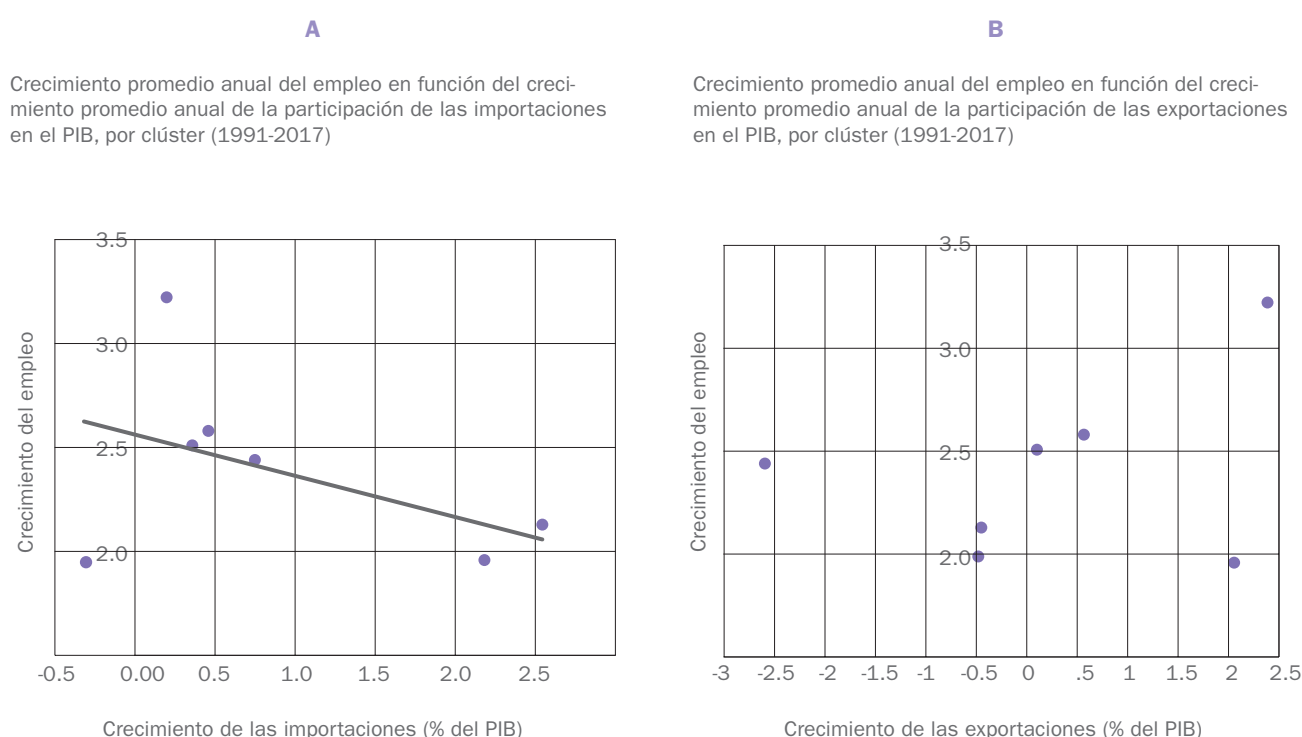
ción de la estructura productiva en la reestructuración del empleo es muy relevante. Concretamente, nótese que la pendiente de la relación entre el crecimiento de la participación del sector manufacturero en el PIB y el crecimiento del empleo es de 0.3. Análogamente, la misma relación es de 0.32 con el sector agropecuario y de -0.99 con el sector servicios.

Esto es impresionante. Recordemos que estas variables están medidas como crecimiento promedio anual, de modo que la interpretación es la siguiente:

por cada punto porcentual promedio que creció la participación del sector servicios en el PIB, el empleo decreció casi un punto porcentual. Esta es casi una relación de uno a uno. Asimismo y de manera análoga, el empleo creció alrededor de 0.3 puntos porcentuales por cada punto porcentual que creció la participación de las manufacturas y del sector agropecuario en el PIB. Remitiéndonos a la teoría de los rendimientos marginales decrecientes, parece ser que el sector ser-

vicios está agotando su capacidad de absorber empleo y cuanto más crece, más empleos desaparecen. Esto tiene sentido en la lógica de que una diversidad de empleos del sector servicios está siendo reemplazada por máquinas, robots o simplemente algoritmos. Por su parte, al crecer, el sector manufacturero y el agropecuario necesitan que la mano de obra crezca también. Este es el rol de la reconfiguración de la estructura productiva en el crecimiento del empleo.

Gráfica 9. Crecimiento medio anual del empleo en Latinoamérica en función del crecimiento medio anual de algunas variables por clústeres, 1991-2017



Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial, WDI, 2018; y de ILO-Stat.

Por otra parte, para analizar el rol del sector externo se pueden observar los dos paneles de la gráfica 9 en conjunto con el panel D de la gráfica 7. Lo primero que hay que destacar es la relación positiva entre el crecimiento de la participación de las exportaciones en el PIB y el crecimiento del empleo, así como la relación negativa entre la participación de las importaciones y el mismo crecimiento del empleo. Esto parece estar en línea con la literatura. No obstante, nótese cómo la relación lineal de las exportaciones es muy frágil a este nivel de agregación y el R cuadrado es de apenas 0.09, en tanto que el de la relación con las importaciones es considerablemente mayor: 0.21.

Esto sugiere dos cosas: en primer lugar, que la parte más relevante de las exportaciones para el crecimiento del empleo han sido las manufacturas y, en segundo lugar, que el impacto negativo del crecimiento de las exportaciones en el PIB ha sido relevante y fuerte; es decir, por cada punto porcentual que ha crecido la participación de las importaciones en el PIB, el empleo ha decrecido en caso 0.2 puntos porcentuales. Así pues, el rol del sector externo se ha centrado, por un lado, en la relación negativa y fuerte de las importaciones y, por otro, en la relación positiva y fuerte de las exportaciones manufactureras.

VII.

Conclusiones y recomendaciones

El presente trabajo de investigación muestra un panorama general del empleo en Latinoamérica. Sin pretender abarcar la totalidad del fenómeno, clarifica los principales sucesos, variables y situaciones actuales de este tema, y propone líneas de futuras investigaciones para profundizar en aspectos particulares del complejo entramado del empleo en la región aquí bosquejado. El intento por agrupar los países estudiados en conjuntos similares arrojó resultados en cierta forma desalentadores. De los 7 grupos establecidos —dos de ellos con un solo país integrante—, se colige claramente la diversidad de la región, de manera especial en relación con el trabajo y las condiciones laborales. En las variables establecidas como las de mayor capacidad explicativa de la trayectoria y características del empleo —como dinámica, estructura sectorial, relación entre empleo urbano y rural, femenino y masculino, y características de las políticas de empleo—, la diversidad entre los grupos es tan amplia como al interior de cada uno de ellos, razón por la cual las recomendaciones que se pueden extraer pueden ser muy generales o altamente particulares, casi de país a país. Para esta última opción, sería más aconsejable hacer estudios de caso con mayor profundidad para cada grupo de países. En estas exploraciones es necesario integrar el análisis del desempleo, la productividad laboral y la evolución de los salarios y demás remuneraciones laborales; de lo contrario, el panorama del empleo aquí escudriñado queda truncado.

Si bien el trabajo es parte esencial para el desarrollo y sustento del ser humano, abundan dificultades en definir qué es. Epistemológicamente, en economía, la definición de trabajo ha sido estrecha: se ha estudiado su teleología pero no su ontología. Esta falta de entendimiento ha resultado en una errática y tortuosa trayectoria laboral desde los inicios de las civilizaciones hasta el presente: desde las jornadas laborales de sol a sol, sin fines de semana, en las fábricas durante la revolución industrial (Gordon, 2017), hasta la muerte por jornadas laborales de más de 15 horas en la actualidad —el problema público en Japón también conocido como *karoshi*—. Es claro que, aunque ha habido avances, las relaciones laborales siguen siendo asimétricas. Dados los problemas epistemológicos e ideológicos en torno al trabajo y el empleo, no es de sorprender que su valor sea poco claro y vilipendiado en las negocia-

ciones laborales —siempre realizadas en condiciones altamente asimétricas— entre los dueños del capital y el poder contractual y los trabajadores, cuya capacidad de regateo siempre menor por diseño institucional e ideologías hegemónicas que casi invariablemente se inclinan en favor de los inversionistas. Este problema mundial se ha recrudecido a causa de la prioridad del empleador en invertir en capital tecnológico y relegar justo pago salarial al trabajador. Esta asimetría es más notable en América Latina debido a la desigualdad por capital de la región. Además, desde la liberalización de las economías en los años ochenta fue más sencillo acumular capital para el sector más acaudalado, no sin mencionar que esta liberalización también se dio en el mercado laboral. Estos dos efectos fueron los principales pilares de la precarización laboral en América Latina desde 1980.

El decálogo del Consenso de Washington, mismo que siguió al pie de la letra la mayoría de los países latinoamericanos, partía de los preceptos del mercado laboral ortodoxo: la curva de Phillips, la U invertida, la tasa natural de desempleo, etcétera. Las medidas fueron implementadas sin siquiera pensar en la posibilidad de la existencia de estos mecanismos en la región. El precio fue caro: precarización del empleo rural e incapacidad de proveer empleos dignos en los sectores industrial y de servicios. La llamada década perdida dejó también trabajadores sin rumbo, incapaces de obtener un sustento digno en su empleo; muchos de ellos optaron por la informalidad o por tomar más de un empleo con baja remuneración.

Además, el modesto crecimiento económico de la región fue incapaz de generar sinergias productivas en sus economías. Como se mostró en los datos presentados, es clara la poca injerencia del PIB y el capital en el crecimiento del empleo, ya no se hable de su calidad. En países que tuvieron un crecimiento notable, como Brasil, el principal catalizador de la expansión fueron las materias primas, mismas que por efectos de la revaluación cambiaria abarataban la mano de obra al exterior, abonando al capital y pauperizando al trabajador. Este mismo efecto genera la expulsión de empleo de áreas con alta productividad a las que son menos productivas, como el sector de servicios. Ahora las economías latinoamericanas están tercerizadas y absorben trabajadores con bajas remuneraciones en el sector servicios —cuando no en la informalidad—, un sector con poca injerencia en el crecimiento económico. Así se crea un círculo vicioso de bajo crecimiento económico, baja generación de empleo, estancamien-

to de los salarios reales y baja dinámica del mercado interno; de suerte que la acumulación de capital depende cada vez más de las exportaciones y además presiona las remuneraciones a la baja.

Los países latinoamericanos han optado por impulsar sectores atomizados de sus economías, generando eslabones para cadenas de valor internacionales y voraces que se aprovechan de factores baratos. Este ciclo le da a la región “pequeñas bocanadas de aire” y genera un crecimiento modesto que no logra dar el bienestar necesario a sus ciudadanos. América Latina va al vaivén de las demandas de los mercados internacionales, transfiriendo esa volatilidad a los trabajadores. No es de extrañar que en el auge de la crisis del 2008 se decía, ante la precarización de ciertos sectores de las economías desarrolladas, que el mundo se estaba “latinoamericanizando”.

Si bien las tendencias históricas y los datos aquí presentados muestran la precarización laboral en América Latina desde los ochenta, la irrupción de las tecnologías inteligentes ha generado un cambio en la concepción del trabajo. La facilidad con la que puede ser reemplazado un trabajador —en particular la mal llamada “mano de obra no cualificada”— ha generado debates a nivel internacional. La ola de empleo precarizado que viene desde los países desarrollados ha generado una presión social hacia los gobiernos nacionales y los organismos internacionales. Esta presión se ha traducido en una revalorización laboral con trabajo digno iniciada por la OIT. En este contexto, aun el FMI, la OCDE y el Banco Mundial hablan de la necesidad de revalorar el trabajo, asegurar condiciones laborales dignas y elevar los salarios reales de suerte que se garantice un nivel de bienestar digno, para lo cual es necesario mejorar la capacidad negociadora del trabajo con una legislación laboral adecuada, incluso estimulando el fortalecimiento de los sindicatos como medida para reducir la desigualdad (OCDE, 2011). Estos organismos retoman prácticas al estilo *New Deal*: proveer seguridad social, fortaleza y adscripción sindical, entre otras, aun en el marco de la austeridad fiscal imperante.

Si se considera que el trabajo es la medida de la integración social y la fuente de los recursos para la satisfacción de las necesidades básicas, podríamos sugerir que, a partir del descenso del desempleo, aparejado con aumentos de la tasa de participación y crecimiento del empleo, una tarea común para todos los países es frenar el deterioro de los ingresos laborales y

eleva la productividad del trabajo. Estas tareas no son sencillas, ya que no implican una elevación de la tasa de crecimiento del PIB, sino una modificación de la estructura, acelerando la expansión de los sectores transables —tanto la agricultura como las manufacturas— más intensivos en trabajo y con mayor peso en el valor agregado total, en un marco que tienda a reducir el dualismo imperante en los sectores productivos. Aquellos países con un peso superior en el sector agrícola deben proteger la agricultura y a la vez estimular las industrias, favoreciendo las pequeñas y medianas, y procurando que los incrementos en productividad vayan acompañados de aumentos alcúotas en el producto, de suerte que no se reduzca el empleo total. En los países más industrializados es necesario, en primer lugar, detener la caída del producto y del empleo en el sector agrícola para elevar el ingreso rural, de tal modo que se incremente su demanda final por manufacturas y, en segundo término, modificar la estructura del sector manufacturero para reintegrar las cadenas productivas, es decir: elevar la participación del valor agregado. Nada de esto es factible sin cambios en el manejo cambiario y en la tasa de apertura externa de la economía. Esta estrategia debería cubrir el sector servicios en todos los países. En este sector coexisten segmentos de alta productividad —como las manufacturas, el sector financiero o los servicios públicos— junto con una gama muy elevada de micronegocios, negocios por cuenta propia, etcétera, de muy baja o ninguna productividad, que se suelen considerar como refugios del desempleo. En la medida en que se dinamicen los sectores productivos, se drenará empleo de los servicios y de la informalidad.

Por otro lado, los supuestos ortodoxos, como la tasa natural de desempleo, se han replegado parcialmente. Por ejemplo: de asumir que la participación laboral femenina competía y “robaba” espacio a los hombres, ahora se hace un llamado para incorporar a las mujeres a la fuerza laboral, respetando horarios dignos, con el objetivo de incrementar la productividad y las perspectivas de crecimiento económico en América Latina (Vásconez Rodríguez, 2017). Esta participación tendrá que venir de la mano con el reconocimiento del trabajo no asalariado, como el cuidado del hogar, para que el bienestar de un sector de la población femenina no venga con el abaratamiento de las contribuciones de otras mujeres (como el empleo casi invisible en trabajos domésticos).

Las recomendaciones que proponen los organismos internacionales tendrán que venir aparejadas con un

cambio estructural en los países latinoamericanos: habrá que replantear su participación en las cadenas globales de valor para fortalecer primero sus sinergias industriales nacionales. Si los países latinoamericanos logran fortalecer sus economías y basar su riqueza en industrias de alto valor agregado y no en exportaciones baratas, los beneficios repartidos serán palpables en empleos dignos. Este cambio de paradigma debe venir acompañado de un paquete de reformas, como la eliminación del *outsourcing* y la afiliación y participación de los sindicatos.

Al dignificar el empleo, la discusión sobre la participación de las tecnologías inteligentes en el trabajo estará centrada en el apoyo de las actividades humanas y no en el desplazamiento de los empleados. Las características inherentemente humanas, como la creatividad y las capacidades interpersonales, serán herramientas que permitan proveer bienes y servicios con el apo-

yo de tecnologías inteligentes. Para dar este salto en la concepción del trabajo, América Latina tendrá que invertir exhaustivamente en las capacidades humanas de su población al tiempo que desarrolle sectores productivos de alto valor agregado. De esta manera, el capital podrá dejar de ser el eje central del crecimiento y desarrollo industrial para enfocarlo conjuntamente con empleo de alta calidad.

América Latina tiene la capacidad para hacer estos cambios estructurales y, dado el *zeitgeist*, serán reformas bienvenidas en el ámbito internacional que impulsarán a los países de la región como actores relevantes en el panorama internacional. Ante todo, estos cambios deberán tener un carácter humano que reconozca la heterogeneidad cultural de esta zona geográfica y que encuentre en estas características particulares la fortaleza que catapulte el avance de la región.

Referencias

- Abeles, M., Cimoli, M., Lavarello, P. J. (2017). *Manufatura y cambio estructural: aportes para pensar la política industrial en la Argentina*. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42393/6/S1601348_es.pdf>.
- Arezki, R., Hadri, K., Loungani, P. y Rao, Y. (2013). *Testing the Prebisch-Singer Hypothesis since 1650: Evidence from Panel Techniques that Allow for Multiple Breaks*. IMF Working Paper WP/13/180.
- Azar, J., Marinescu, I., Steinbaum, M. I. (2017). *Labor Market Concentration*. NBER Working Paper 24147. National Bureau of Economic Research.
- Banco Mundial (2018). *World Development Indicators 2018*. Disponible en <<https://data.worldbank.org>>. Consultado el 27 de noviembre de 2018.
- Beneyto, P. J., y Orsatti, Á. (2015). Densidad sindical y negocial en Europa y América Latina. *Ponencia presentada al Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología*, ALAS, San José, Costa Rica. Disponible en <<http://www.relatos.org/documentos/ORGBeneytoOrsatti.pdf>>.
- Bourdieu, P. (1996). La double vérité du travail. En: Pierre Bourdieu (dir.), *Les nouvelles formes de domination dans le travail. Actes de la recherche en sciences sociales*, 114.
- Bulloni, M. N. (2018). Trabajo, arte y cultura. *RELET, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 22(37), pp. 161-168.
- CEPAL (2018a). *CEPALSTAT, Base de datos y publicaciones estadísticas*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Disponible en <http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/>.
- CEPAL (2018b). *La ineficiencia de la desigualdad*. Trigésimo séptimo periodo de sesiones de la CEPAL. La Habana, 7-11 de mayo.
- CEPAL (2010). *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir*. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2951/1/S2010988_es.pdf>.
- Chang, Ha, J. (2014). *Economics: The User's Guide*. Bloomsbury Press.
- Chenery, H., Syrquin, M. (1975). *Patterns of Development, 1950-1970* (vol. 75). Londres: Oxford University Press.
- Cortés, F. (2018). Desigualdad en el ingreso en México, 1963 a 2014. En M. Puchet y A. Puyana (eds.), *América Latina en la larga historia de la desigualdad. Una revisión de causas, efectos y políticas*. México: FLACSO (en edición).
- Cremaschi, S. (2009). Adam Smith Without Homo Economicus. Disponible en <https://www.researchgate.net/publication/297404499_Adam_Smith_without_homo_economicus>.
- Dao, M., Das, M., Koczan, Z., Lian, W. (2017). *Why Is Labor Receiving a Smaller Share of Global Income? Theory and Empirical Evidence*. Disponible en <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/07/24/Why-Is-Labor-Receiving-a-Smaller-Share-of-Global-Income-Theory-and-Empirical-Evidence-45102>>.
- Eggertsson, G. B., Lancastre, M., Summers, L. H. (2018). *Aging, Output per capita and Secular Stagnation*. NBER Working Paper 24902. National Bureau of Economic Research.
- Engels F. (1995). The Part Played by Labor in the Transition from Ape to Man. *Monthly Review*. Nueva York, noviembre.
- Fondo Monetario Internacional, FMI (2017). *Perspectivas de la Economía Mundial*. World Economic Outlook Database, 2017.
- Giovannoni, O. (2014). *What Do We Know About the Labor Share and the Profit Share? Part I: Theories*. Working paper 803. Levy Economics Institute of Bard College. Mayo.
- (2014b) *What Do We Know About the Labor Share and the Profit Share? Part III: Measures and Structural Factors*. Working paper 805. Levy Economics Institute of Bard College. Junio.
- Goodwin, N., Harris, J., Nelson, J., Roach, B. y Torras, M. (2014). *Macroeconomics in Context*. Nueva York: M.E. Sharpe.

Gordon, R. J. (2017). *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*. Princeton University Press.

Greenspan, A. (2008). *Greenspan Testimony on Sources of Financial Crisis*, 23 de octubre. Disponible en <<https://www.govinfo.gov/content/pkg/CHRG-110hhrg55764/html/CHRG-110hhrg55764.htm>>.

Greenville, J., Kawasaki, K. y Jouanjean, M. A. (2019). *Employment in Agriculture and Food Trade: Assessing the Role of GVCs*. OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers, 124. Paris: OECD Publishing. Disponible en <<https://doi.org/10.1787/5ed3b181-en>>.

Hallam, D. (2017). *Revisiting Prebisch–Singer: What Long–Term Trends in Commodity Prices Tell Us About the Future of CDDCs*. FAO–UNCTAD. Disponible en <<http://www.fao.org/3/i8331en/l8331EN.pdf>>.

Hirschman, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

Iregui, A. M. y Otero, J. (2013). The Long-run Behaviour of The Terms of Trade Between Primary Commodities and Manufactures: A Panel Data Approach. *87th Annual Conference*, 8-10 de abril, Warwick University. Coventry, Reino Unido. Agricultural Economics Society.

Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, 45, (1).

Lakner, C. y Milanovic, B. (2016). *Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*. The World Bank.

Leibenstein, H. (1957). *Economic Backwardness and Economic Growth*. Nueva York: Wiley.

Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labor. *The Manchester School*, 22 (2), mayo.

Lipton, M. (1991). Market Relaxation and Agricultural Development. En C. Colclough y J. Manor (eds.), *States or Markets*, Oxford University Press.

McMillan, M., Rodrik, D., y Verduzco-Gallo, Í. (2014). Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa. *World Development*, 63, pp 11-32.

Milanovic, B. (2016). La desigualdad mundial de la renta: qué es y por qué es importante. *Principios: estudios de Economía Política*, 5, pp. 1-22.

Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Under-developed Regions*. Londres: Duckworth.

Ocampo, J. A., y Parra, M. Á. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *CEPAL*, 79.

OCDE (2018). Gross National Income. OECD Data. Disponible en <<https://data.oecd.org/natincome/gross-national-income.htm>>.

OCDE (2011). *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Raising*. OECD.

OCDE (2008). *Perspectivas del empleo de la OCDE 2008*, Madrid: OCDE. Disponible en <<https://doi.org/10.1787/9789264063433-es>>.

OIT (2019). *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo – Tendencias 2019 OIT*.

OIT (2018). *Panorama Laboral 2018. América Latina y el Caribe OIT*.

OIT (2017). *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo – Tendencias 2017 OIT*.

OIT (2013). *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal OIT*.

OIT (2003). *Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*. Disponible en <<https://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/guidelines/defempl.pdf>>.

Palma, G. (2005). Four Sources of De-industrialisation and a New Concept of the Dutch Disease. En J. A. Ocampo, (Ed.), *Beyond Reforms: Structural Dynamics and Macroeconomic Vulnerability*. Stanford University Press y The World Bank.

Patnaik, P. (2003). On the Economics of “Open Economy” De-industrialization. VV Giri Memorial Lecture en la *Annual Conference of the Indian Society of Labour Economics*. Kolkata, diciembre.

Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Prebisch, R. (1949). Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico. En *Estudio económico de América Latina*. CEPAL.

Puchet, M. y Puyana, A. (eds.) (2018). *América Latina en la larga historia de la desigualdad. Una revisión de causas, efectos y políticas*. México: FLACSO.

Puyana A. (2019). El retorno al extractivismo en América Latina. Su impacto en la desigualdad y el trabajo. En A. Puyana y M. Rojas, (eds.), *Desigualdad, empleo y pobreza. ¿Es posible romper el círculo?* México: FLACSO (en edición).

Puyana, A. (2018a). La economía política de la desigualdad y el desarrollo. Una mirada al pasado para comprender el presente. *Problemas del Desarrollo*. (artículo en dictaminación).

Puyana, A. (2018b). Desigualdad horizontal y discriminación étnica en cuatro países latinoamericanos. *Revista de la CEPAL*. 25, pp. 47-70. Disponible en <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43991/1/RVE125_Puyana.pdf>.

----- (2017). Crisis económica y crisis de la teoría económica. Aportes al debate. *Perfiles Latinoamericanos*, 26 (51). México: FLACSO.

----- (2015). A Never Ending Recession? The Vicissitudes of Economics and Economic Policies from a Latin American Perspective. *Real-World Economics Review* 72, pp. 16-46, 30 de septiembre. Disponible en <<http://www.paecon.net/PAEReview/issue72/Puyana72.pdf>>.

----- (2014). Pondering Mexican Hurdles while Reading Capital in the XXI Century. *Real World Economic Review*, 69 (7). Octubre. Special issue on Piketty's Capital.

----- (2011). Economic Growth, Employment and Poverty Reduction: A Comparative Analysis of Chile and Mexico. ILO Employment Sector. Employment Working Paper, 78. 2011.

Puyana, A. y Horbath, J. (2019). *Discriminación estructural laboral hacia los pueblos indígenas mexicanos*. CONAPRED (en imprenta).

Puyana, A. y Romero, J. (2010). ¿De qué sufre la economía mexicana? ¿falta de recursos u oportunidades de inversión? *Economía Informa*, 363 Marzo-junio.

Puyana, A. y Romero, J. (2012). Informalidad y dualismo en la economía mexicana. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 27 (2).

Quiggin, J. (2010). *Zombie Economics: How Dead Ideas Still Walk Among Us*. Nueva York-Oxford: Princeton University Press.

Ramcharan, M. (2010). Inequality is Untenable. En *Finance and Development*, 24-25.

Reinsberg, B., Stubbs, T., Kentikelenis, A. y King, L. (2019). The Political Economy of Labor Market Deregulation during IMF Interventions. *International Interactions*, 45(3), pp.532- 59, DOI: 10.1080/03050629.2019.1582531.

Rodrik, D. (2016). Premature Deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21, pp. 1-33.

Rosenstein-Rodan, P. (1943). Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe. En *Economic Journal*. Junio-septiembre.

Rostow, W. W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist*. Manifiesto. Cambridge: Cambridge University Press.

Schmidtke, T., Koch, H. y Camarero, V. (2018). *Los sectores económicos en América Latina y su participación en los perfiles exportadores*. Fundación Friedrich Ebert, Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica. Disponible en <<http://www.fes-transformacion.org/>>.

Smets, F. (1995). Central Bank Macroeconometric Models and the Monetary Policy Transmission Mechanism. En *Financial Structure and the Monetary Policy Transmission Mechanism*. Basilea: Bank for International Settlements, pp. 225-266. Disponible en <<https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap00f.pdf>>.

Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones*. Disponible en <<http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>>.

Stewart, F. (2013). Justice, Horizontal Inequality and Policy in Multiethnic Societies. Conferencia dictada en FLACSO, México, septiembre 17.

Stewart, F. (2010). *Horizontal Inequalities and Conflict. Understanding Group Violence in Multiethnic Societies*. Conflict, Inequality and Ethnicity Series. Palgrave/Macmillan.

Syll, L. P. (2016). On the Use and Misuse of Theories and Models in Mainstream Economics. *Real World Economic Review*, 72. Londres: World Economics Association.

Vásconez Rodríguez, A. (2017). Crecimiento económico y desigualdad de género: análisis de panel para cinco países de América Latina. *Revista CEPAL*, 122.

Vega, M. L. (ed.) (2005). *La reforma laboral en América Latina: 15 años después*. Perú: Oficina Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.

Watkins, K. y Rojas, M. (2019). Ocupaciones y bienestar: ¿Hay desigualdad de género? En A. Puyana y M. Rojas (eds.), *Desigualdad y deterioro de las condiciones laborales. Un círculo vicioso en América Latina*. México: FLACSO (en imprenta).

Wise, T. A. (2009a). *Agricultural Dumping Under NAFTA: Estimating the Costs of U.S. Agricultural Policies to Mexican Producers*. Documento de trabajo del GDAE Institute, 09-08. Disponible en <www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/09-08AgricDumping.pdf>.

Wise, T. A. (2009b). *Who Pays for Agricultural Dumping? Farmers in Developing Countries*. Disponible en <<http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/GC-29July10Wise.pdf>>.

Wood, A. (2017). *Variation in Structural Change around the World, 1985–2015: Patterns, Causes and Implications*. WIDER Working Paper 2017/34.

ANEXO A

Tabla A1. Tasa de crecimiento promedio anual de algunas variables económicas relevantes para países seleccionados, 1990-2017

	PIBr	FBKr	EXP	IMP	Agro VA	Man VA	Ser VA	ExMAN	Kh	Kn	Ea	Ei	Es	% Ea
ARG	3.13%	5.24%	0.27%	3.99%	— 1.31%	— 2.56%	0.07%	— 0.03%	1.64%	1.21%	2.96%	— 0.04%	1.74%	1.70%
BRA	2.34%	2.24%	1.54%	1.83%	— 1.45%	— 2.84%	1.20%	— 1.15%	2.79%	1.22%	— 1.99%	1.71%	2.71%	— 3.58%
CHL	4.52%	6.75%	— 0.44%	— 0.29%	— 2.39%	— 1.79%	1.40%	0.82%	2.41%	0.83%	— 0.53%	1.52%	2.87%	— 2.53%
COL	3.35%	5.22%	— 1.17%	1.09%	— 3.24%	— 2.03%	0.85%	0.06%	3.34%	— 1.89%	1.11%	2.73%	3.81%	— 1.85%
CRI	4.25%	5.26%	0.07%	— 0.49%	— 3.04%	— 1.44%	0.97%	3.03%	1.78%	— 2.51%	— 0.56%	0.95%	3.73%	— 2.79%
DOM	5.23%	7.30%	— 1.76%	— 1.57%	— 2.89%	— 0.98%	0.95%	— 0.45%	2.83%	— 2.92%	— 0.31%	0.55%	3.60%	— 2.46%
ECU	2.98%	3.58%	— 0.49%	— 0.04%	— 2.87%	0.30%	0.45%	3.52%	1.45%	2.49%	1.56%	2.43%	3.31%	— 1.01%
GTM	3.55%	3.39%	0.17%	0.82%	— 3.42%	0.95%	0.47%	1.61%	3.28%	— 0.58%	5.82%	1.16%	2.57%	2.88%
HND	3.59%	3.74%	0.86%	1.68%	— 1.52%	0.42%	0.70%	3.66%	1.90%	— 3.05%	2.14%	3.24%	4.06%	— 1.07%
MEX	2.52%	2.27%	2.57%	2.53%	— 2.61%	— 0.38%	0.16%	2.30%	1.18%	— 0.40%	— 0.40%	2.70%	3.04%	— 2.62%
NIC	3.69%	14.1%	2.38%	0.20%	— 0.86%	0.75%	0.06%	6.22%	2.22%	— 0.39%	2.85%	3.21%	3.46%	— 0.36%
PAN	5.55%	8.81%	— 1.68%	— 1.92%	— 4.27%	1.06%	— 0.14%	6.98%	1.18%	— 3.62%	0.99%	4.12%	3.76%	— 2.18%
PER	4.55%	6.36%	2.61%	1.71%	— 0.41%	0.61%	— 0.18%	— 1.79%	0.49%	0.44%	2.01%	3.58%	3.62%	— 1.04%
PRY	3.11%	3.26%	— 0.72%	0.41%	0.45%	— 1.13%	0.36%	9.54%	2.30%	— 0.93%	1.11%	2.68%	3.06%	— 1.35%
SLV	2.44%	2.54%	1.77%	1.44%	— 3.64%	0.27%	0.34%	2.37%	0.61%	— 1.94%	— 1.12%	1.49%	2.97%	— 2.58%
URY	3.04%	2.52%	0.15%	0.12%	— 1.83%	— 1.40%	0.34%	— 2.51%	0.25%	0.58%	2.99%	— 0.62%	1.29%	2.06%
VEN	2.07%	5.14%	— 2.59%	0.75%	— 0.35%	— 1.63%	0.96%	— 6.89%	1.36%	— 0.63%	1.64%	2.01%	2.75%	— 0.78%

Fuente: elaboración propia con datos de ILO-Stat.

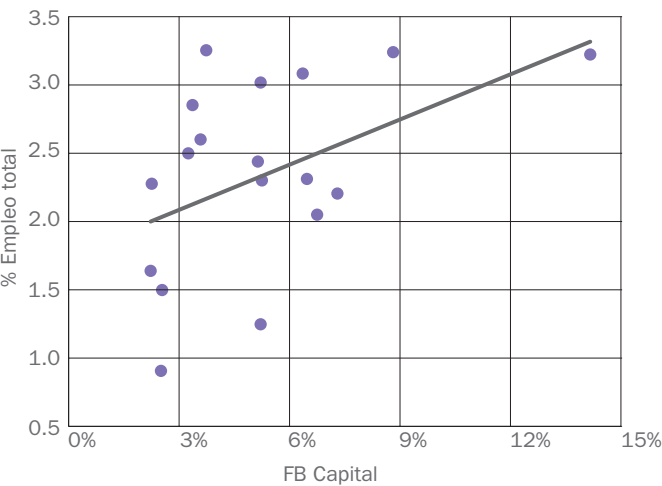
Notas: las siglas significan lo siguiente: PIBr: PIB real; FBKr: formación bruta de capital real; EXP: Exportaciones como porcentaje del PIB; IMP: Importaciones como porcentaje del PIB; AgroVA: valor agregado del sector agropecuario como porcentaje del PIB; ManVA: valor agregado del sector manufacturero como porcentaje del PIB; SerVA: valor agregado del sector servicios como porcentaje del PIB; ExMAN: exportaciones de manufacturas como porcentaje del total de mercancías exportadas; Kh: Capital humano; Kn: Capital natural como porcentaje de la riqueza total; Ea: empleo en el sector agropecuario; Ei: empleo en el sector industrial; Es: empleo en el sector servicios; %Ea: empleo en el sector agropecuario como porcentaje del Empleo Total; %Ei: empleo en el sector industrial como porcentaje del empleo total; %Es: empleo en el sector servicios como porcentaje del empleo total; ET: empleo total. De los siguientes países no había datos para todo el periodo: Belice, Cuba, Honduras y Surinam.

ANEXO B

Relaciones lineales entre diversas variables económicas y el empleo

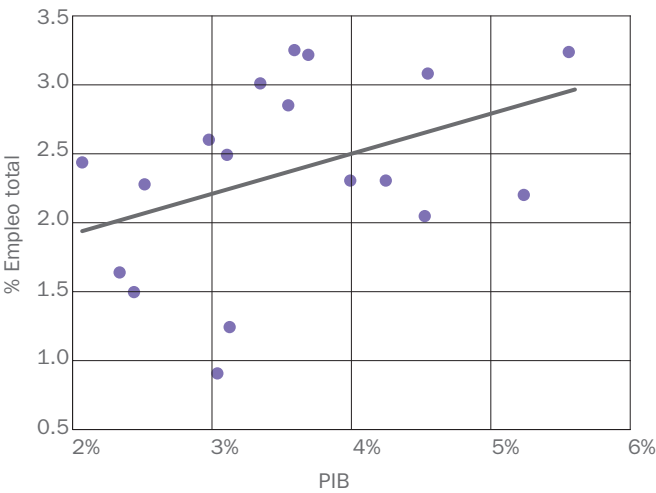
PANEL A

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual de la formación bruta de capital



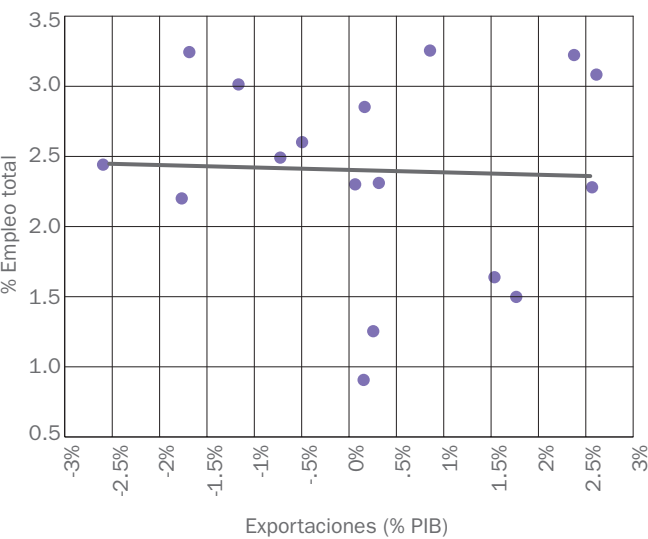
PANEL B

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del PIB



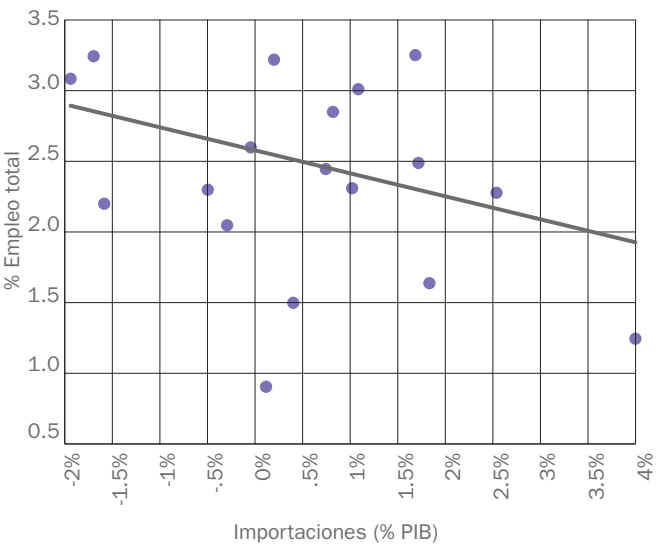
PANEL C

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual de las exportaciones (% PIB)



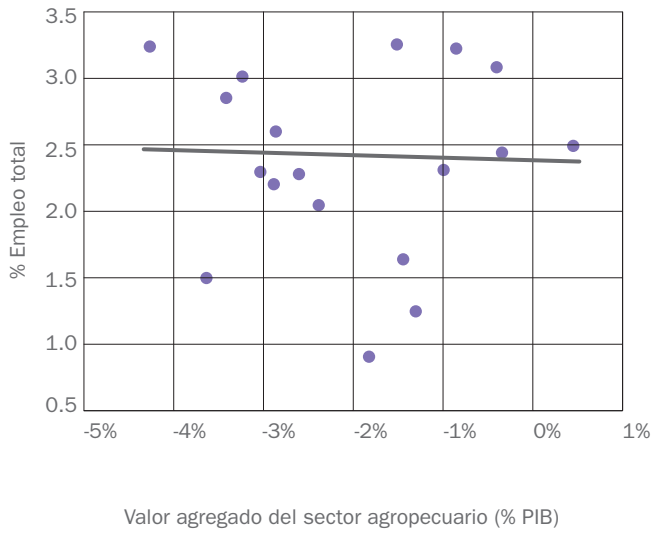
PANEL D

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual de las importaciones (% PIB)



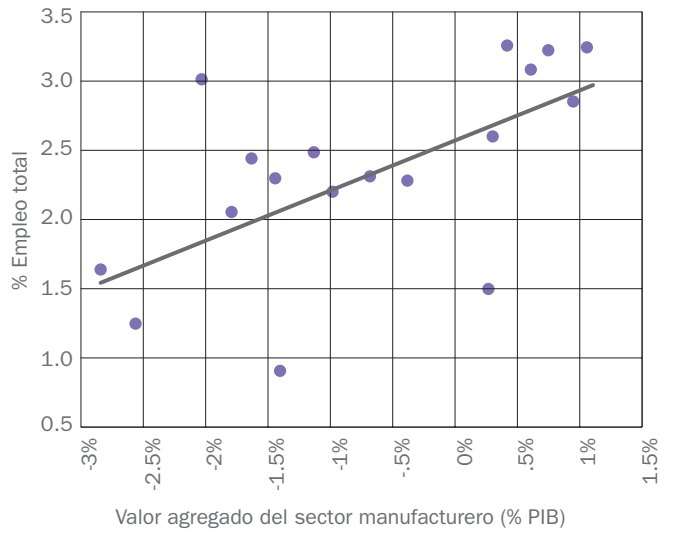
PANEL E

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual de VA del sector agropecuario (% PIB)



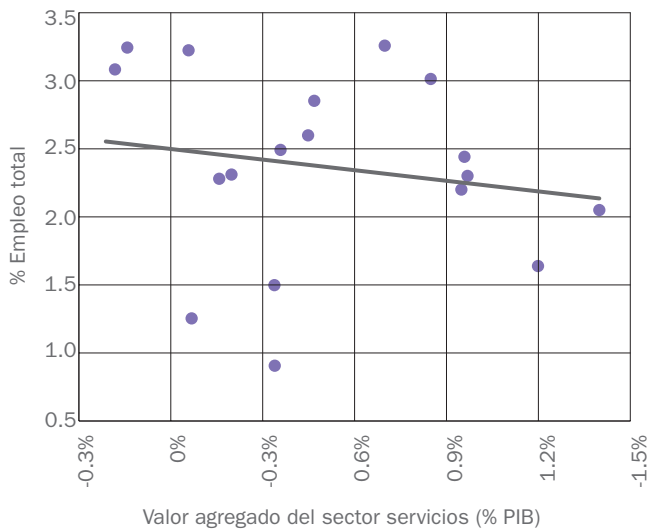
PANEL F

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual de VA del sector manufacturero (% PIB)



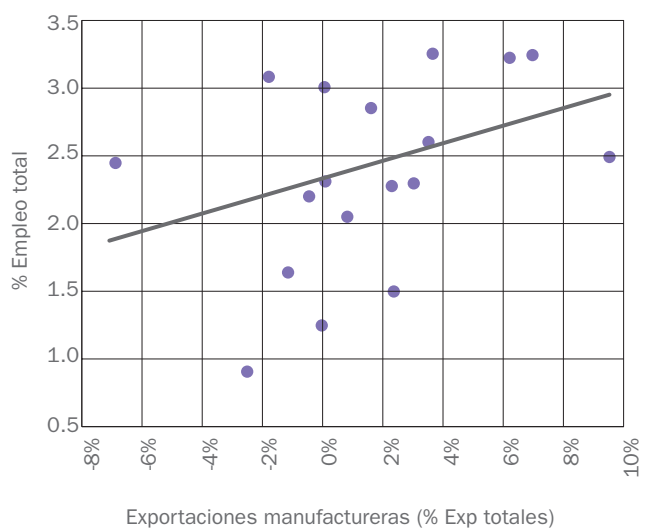
PANEL G

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual de VA del sector servicios (% PIB)



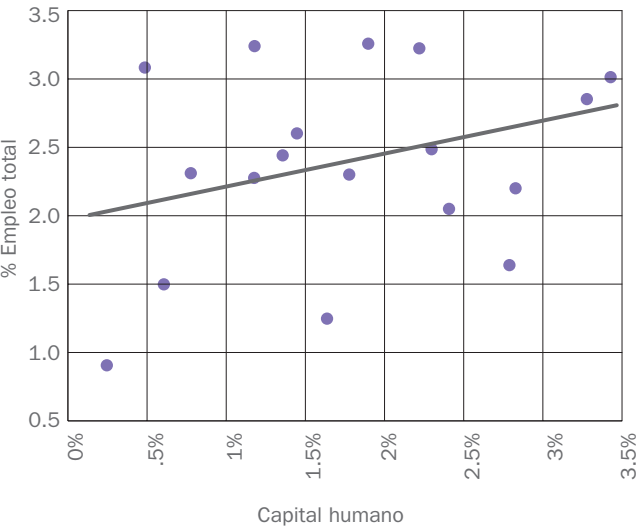
PANEL H

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual de las exportaciones manufactureras (% Exp totales)



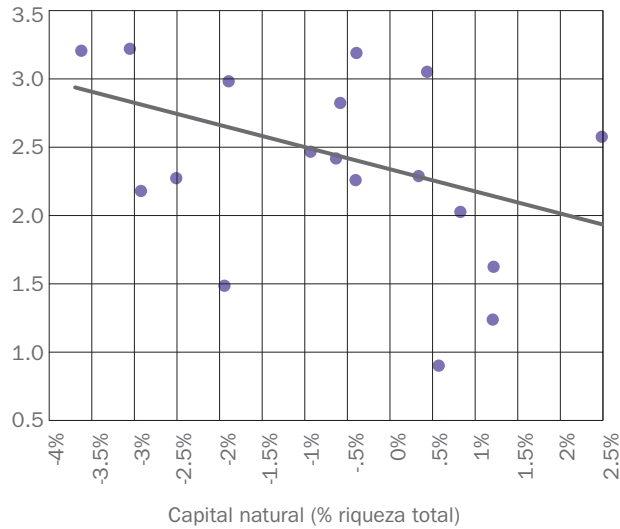
PANEL I

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del capital humano



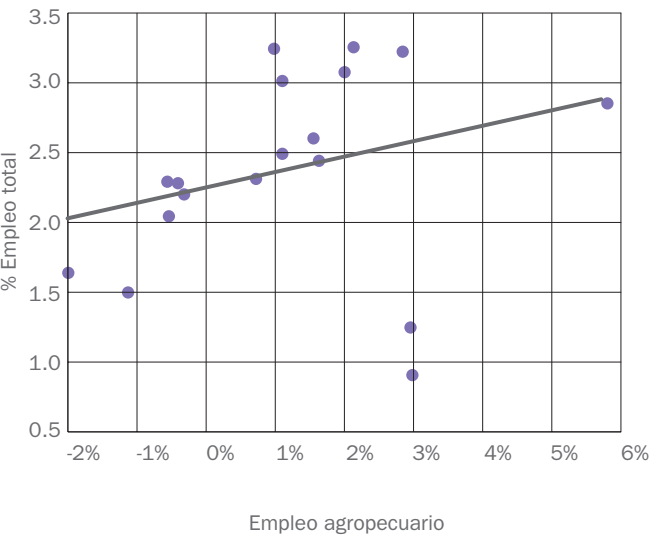
PANEL J

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del capital natural (% riqueza total)



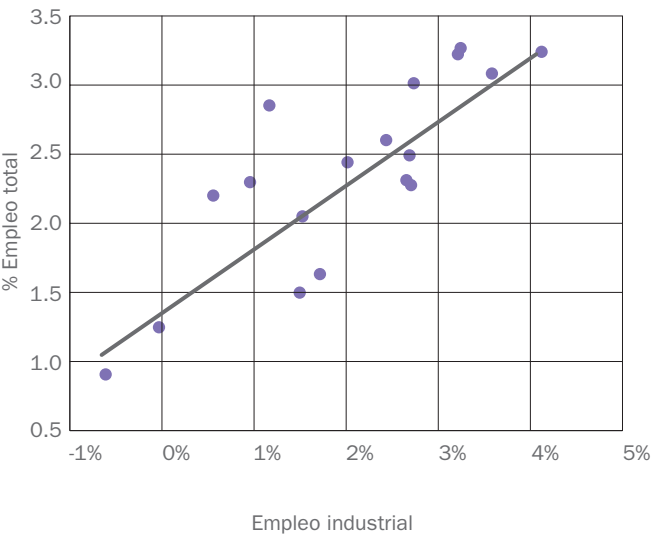
PANEL K

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del empleo agropecuario



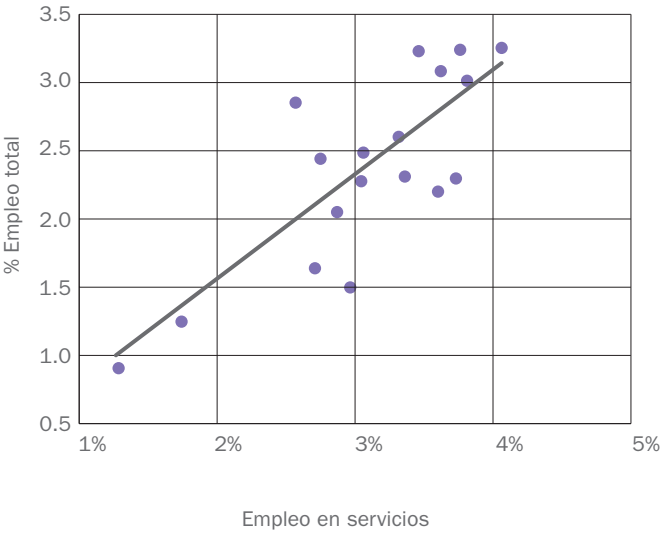
PANEL L

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del empleo industrial



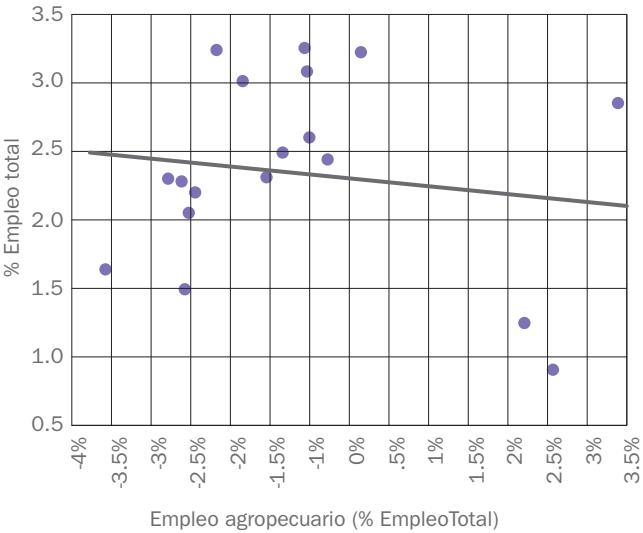
PANEL M

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del empleo en servicios



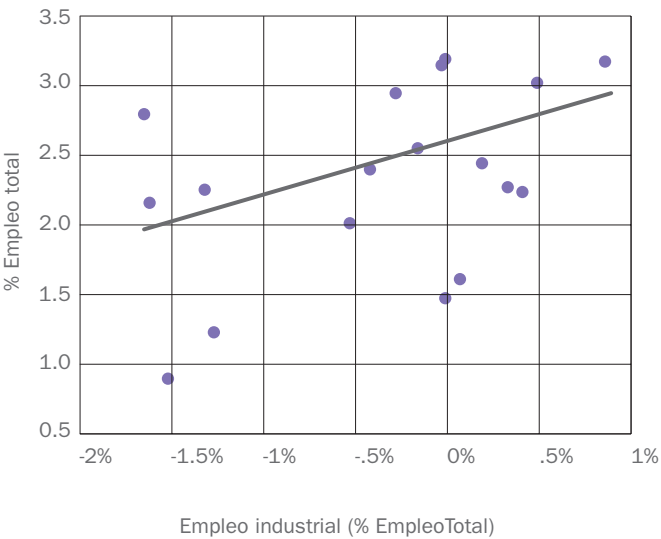
PANEL N

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del empleo agropecuario (% EmpleoTotal)



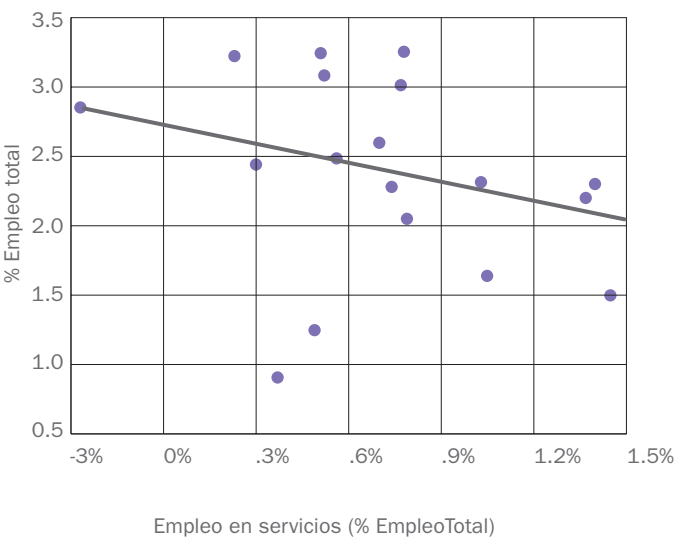
PANEL O

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del empleo industrial (% EmpleoTotal)



PANEL P

Crecimiento medio anual del empleo total en función del crecimiento medio anual del empleo en servicios (% EmpleoTotal)



ANEXO C

Distribución del empleo en Latinoamérica según sectores de la economía para países seleccionados, 1991 y 2017

	1991						2017					
	Agro	Constr	Manuf	Otr. Ind	Indus	Serv	Agro	Constr	Manuf	Otr. Ind	Indus	Serv
ARG	0.3	7.4	24.4	1.1	32.9	66.8	0.5	9.0	12.6	1.7	23.3	76.1
BOL	41.2	5.6	13.3	1.6	20.5	38.4	27.0	9.6	10.3	2.5	22.4	50.6
BRA	27.6	6.0	13.1	1.4	20.4	51.9	10.3	8.1	11.4	1.4	20.8	68.8
CHL	19.1	7.1	16.6	2.6	26.3	54.6	9.6	8.7	10.9	3.3	22.8	67.6
COL	26.7	3.9	15.4	1.6	20.9	52.4	16.1	6.2	11.8	1.3	19.4	64.5
CRI	25.7	6.3	18.9	1.3	26.5	47.7	12.0	6.4	10.2	2.0	18.6	69.5
DOM	24.3	5.4	20.8	0.8	27.1	48.6	12.4	7.1	9.1	1.2	17.4	70.2
ECU	35.4	4.5	14.1	0.8	19.3	45.2	26.9	6.6	10.8	1.2	18.5	54.5
GTM	13.6	8.2	23.8	1.0	33.0	53.4	29.4	7.0	13.5	0.5	21.1	49.6
HND	38.1	5.5	14.9	0.9	21.3	40.7	28.5	5.4	14.8	1.0	21.2	50.3
MEX	26.8	6.1	15.7	1.2	23.1	50.1	13.1	8.3	16.3	1.1	25.8	61.1
NIC	32.4	3.1	13.8	0.8	17.8	49.8	29.4	5.3	11.1	1.3	17.7	52.9
PAN	27.3	3.6	9.6	1.4	14.4	58.3	15.1	10.1	7.0	1.1	18.1	66.8
PER	37.7	2.9	10.1	1.0	13.9	48.3	28.4	5.5	9.1	1.3	15.9	55.7
PRY	30.6	5.0	12.8	0.7	18.5	51.0	21.2	7.9	11.1	0.5	19.5	59.3
SLV	38.1	4.2	16.3	0.8	21.2	40.6	18.8	5.3	15.2	0.6	21.2	60.0
URY	4.7	6.8	21.7	1.6	30.1	65.1	8.2	7.4	11.2	1.3	20.0	71.9
VEN	12.6	8.1	15.9	2.0	26.1	61.3	10.2	7.5	13.9	1.9	23.3	66.5
PROM	25.7	5.5	16.2	1.2	23.0	51.3	17.6	7.3	11.7	1.4	20.4	62.0

Fuente: elaboración propia con datos de ILO-Stat.

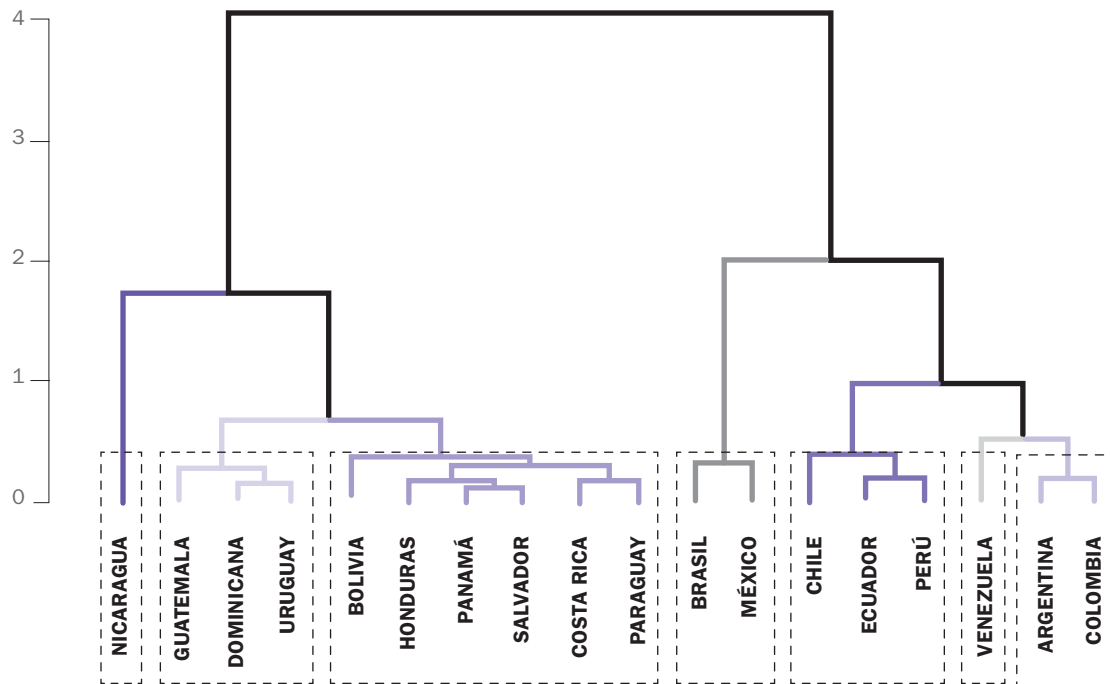
ANEXO D

Procedimiento para generar los clústeres

Para poder hacer el análisis por grupos de países se generaron clústeres. El método aglomera grupos de individuos (en este caso, países) de acuerdo con lo cercanas que sean sus características. Es deseable utilizar características acordes con lo que se quiera estudiar. Como se vio anteriormente (anexo B), las variables más correlacionadas con el crecimiento del empleo en Latinoamérica son el crecimiento del PIB, el de la formación bruta de capital y el porcentaje que representa el valor agregado de las manufacturas en

el PIB, entre otras. Para evitar la redundancia, solo incluimos aquí las variables que no son directamente de empleo. Ahora bien, dado que el método utiliza la distancia euclidiana entre individuos para hacer las agrupaciones, usaremos los logaritmos del PIB y de la formación bruta de capital para bajar sus escalas, algo meramente técnico que ayuda a tener clústeres que reflejen mejor las semejanzas que tienen los países en esas tres características.

Gráfico D1. Dendrograma y clústeres de países latinoamericanos



Nota: elaboración propia con datos de World Development Indicators y de ILO-Stat. Se utilizó distancia media.

Así pues, dado que usamos medidas en valores absolutos para las variables relevantes, es necesario decidir un punto en el tiempo sobre el cual llevar a cabo el procedimiento. En este caso, decidimos usar las cantidades en el punto de partida, es decir: 1990. Se realizó el método con las observaciones para dicho año y el resultado se puede ver en la gráfica D1. Dicha gráfica es llamada dendrograma y muestra tanto las distancias entre países como las agrupaciones finales en clústeres. Concretamente, se puede ver que el algoritmo arroja siete clústeres agrupados (en orden alfabético) de la siguiente manera:

Clúster 1 (C1):

Argentina y Colombia

Clúster 2 (C2):

Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Paraguay

Clúster 3 (C3):

Brasil y México

Clúster 4 (C4):

Chile, Ecuador y Perú

Clúster 5 (C5):

República Dominicana, Guatemala y Uruguay

Clúster 6 (C6):

Nicaragua

Clúster 7 (C7):

Venezuela

Las características promedio de los clústeres resultantes se encuentran en la tabla D1. Como se puede observar, los promedios muestran que hay un clúster de países grandes (C3), dos de países medianos (C1 y C7) y cuatro clústeres de países pequeños (C2, C4, C5 y C6). Más adelante relacionaremos estos detalles con las variables de crecimiento del empleo que nos interesan. Empezaremos por ver el número de empleados absolutos por país.

Tabla D1. Promedios de algunas características para cada clúster, 1991

	PIB	FBK	VA Manuf/PIB	FBK/PIB
C1	171 229 000 000	21 896 250 000	23.37	12.79
C2	11 158 340 000	1 924 851 000	27.34	17.25
C3	916 476 000 000	175 787 000 000	20.56	19.18
C4	59 401 910 000	8 743 814 000	23.85	14.72
C5	20 738 620 000	3 389 461 000	29.16	16.34
C6	4 707 716 000	109 102 400	19.76	2.32
C7	257 844 000 000	24 564 450 000	55.28	9.53

Fuente: elaboración propia con datos de World Development Indicators y de ILO-Stat.

Deterioro y desigualdad del trabajo. Las experiencias latinoamericanas. 1990-2017, de Alicia Puyana Mutis, se imprimió en Comercial de Impresos San Jorge S.A. de C.V, Antonio Plaza No.50 Col. Algarin, 06880 Cd. de México en Mayo 2020.

La edición consta de 500 ejemplares.

La serie Cuadernos de la Transformación es una iniciativa del Proyecto Regional Transformación Social-Ecológica que divulga propuestas de trayectorias alternativas en las que convergen tanto la sustentabilidad social como la ambiental para enfrentar los desafíos de la actualidad en estos ámbitos. Desde diferentes disciplinas y posturas teóricas, en Cuadernos de la Transformación se difunde el pensamiento de autores que abordan temas de especial relevancia para el cambio estructural en Latinoamérica y el orbe en general.

La Transformación Social-Ecológica es un enfoque en permanente construcción que privilegia el debate y los saberes transdisciplinarios en aras de encontrar respuestas a los retos que impone la actual crisis multidimensional.



LA AUTORA

Alicia Puyana Mutis

Doctora en economía por la Universidad de Oxford. Profesora investigadora FLACSO y miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel III. Ha sido profesora visitante en varias instituciones académicas latinoamericanas y europeas y miembro de número de la Academia Colombiana de Ciencias Económicas, la Academia Mexicana de Economía, International Development Economics Association. Ha formado parte de comités editoriales de revistas académicas como *El Trimestre Económico*, *Oxford Development Studies* y el *Efil Journal of Economic Research*.

Es autora y coautora de artículos y libros sobre crecimiento económico, comercio internacional e integración económica regional, economía mexicana, economía mundial del petróleo y la desigualdad en América Latina, así como enfoques novedosos de la desigualdad horizontal, en el caso de la discriminación hacia los pueblos indígenas en México, Chile, Colombia y Perú, y en la discriminación estructural étnica laboral en México.