

macroeconomía del desarrollo

Crecimiento, empleo y distribución de ingresos en América Latina

Jürgen Weller



NACIONES UNIDAS

CEPAL

macroeconomía del desarrollo

Crecimiento, empleo y distribución de ingresos en América Latina

Jürgen Weller



NACIONES UNIDAS

CEPAL

División de Desarrollo Económico
Santiago, agosto de 2012

Este documento fue preparado por Jürgen Weller, Oficial de Asuntos Económicos de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN: 1680-8843

LC/L.3516

Copyright © Naciones Unidas, agosto de 2012. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Introducción: La desigualdad relacionada con el mercado laboral	7
I. Crecimiento y empleo	11
II. Volatilidad del crecimiento y empleo	23
III. Tendencias distributivas en el mercado laboral	29
A. Desigualdades asociadas con la falta de acceso al mercado laboral	29
B. Distribución funcional	30
C. Aspectos distributivos de la estructura productiva	32
D. La brecha entre los ingresos laborales y salarios por nivel educativo	36
E. Aspectos de la inserción laboral de la mujer y otros grupos en desventaja	39
IV. Políticas laborales para reducir la desigualdad	43
A. Capacitación	44
B. Mecanismos de protección	46
C. Igualdad de género y apoyo a otros grupos en desventaja	47
D. Expansión de la institucionalidad laboral formal	48
V. Conclusiones	51
Bibliografía	55
Serie Macroeconomía del desarrollo: números publicados	63

Índice de cuadros

CUADRO 1	COEFICIENTES DE CORRELACIÓN EMPLEO-CRECIMIENTO ECONÓMICO: EMPLEO TOTAL, EMPLEO ASALARIADO, TRABAJO POR CUENTA PROPIA, 1995-2010.....	17
CUADRO 2	CRECIMIENTO ECONÓMICO Y GENERACIÓN DE EMPLEO EN DOS PAÍSES. UN EJERCICIO FICTICIO.....	18
CUADRO 3	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS EN EL PIB.....	31
CUADRO 4	AMÉRICA LATINA (PROMEDIO SIMPLE DE 15 PAÍSES): OCUPADOS URBANOS QUE TRABAJAN ENTRE 35 Y 45 HORAS POR SEMANA: INGRESO LABORAL RELATIVO, SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN, HOMBRES Y MUJERES.....	38
CUADRO 5	INDICADORES DE LA INSERCIÓN LABORAL DE LAS MUJERES.....	40
CUADRO 6	AMÉRICA LATINA (PROMEDIO SIMPLE DE 15 PAÍSES): MUJERES URBANAS OCUPADAS QUE TRABAJAN ENTRE 35 Y 45 HORAS POR SEMANA: INGRESO LABORAL RELATIVO RESPECTO A LOS HOMBRES, SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN.....	41

Índice de gráficos

GRÁFICO 1	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (19 PAÍSES): PIB PER CÁPITA Y TASA DE OCUPACIÓN, 2009.....	12
GRÁFICO 2	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CAMBIOS EN LA TASA DE OCUPACIÓN, 1991-2011.....	13
GRÁFICO 3	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): COEFICIENTE DE CORRELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA Y LOS CAMBIOS EN LA TASA DE OCUPACIÓN URBANA (1990-2010).....	14
GRÁFICO 4	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): SIGNIFICANCIA DEL COEFICIENTE DE REGRESIÓN ENTRE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA VARIACIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN, SEGÚN NIVEL DE PRODUCTO POR CÁPITA, 1990-2010.....	15
GRÁFICO 5	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DINÁMICA EN LA GENERACIÓN DEL EMPLEO.....	16
GRÁFICO 6	LA CORRELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA VARIACIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN, SEGÚN EL GRADO DE ASALARIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL.....	17
GRÁFICO 7	AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): GENERACIÓN DE EMPLEO Y CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS, DÉCADA DE 2000.....	19
GRÁFICO 8	AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): CORRELACIÓN ENTRE LA VOLATILIDADES DEL DESEMPLEO Y DEL SALARIO MEDIO REAL.....	25
GRÁFICO 9	AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): VARIACIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN Y DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL MEDIA, 2009.....	26
GRÁFICO 10	AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN Y TASA DE DESEMPLEO, SEGÚN QUINTIL DE INGRESO PER CÁPITA DEL HOGAR, INICIOS Y MEDIADOS DE LOS AÑOS 2000.....	30
GRÁFICO 11	EMPLEO URBANO EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD, SEGÚN NIVEL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA, FINES DE LOS AÑOS 2000.....	32
GRÁFICO 12	POBLACIÓN URBANA OCUPADA EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD, ALREDEDOR DE 1990, 2002-2003 Y 2007-2009.....	33
GRÁFICO 13	CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CAMBIOS EN LA PROPORCIÓN DEL EMPLEO EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD.....	34

GRÁFICO 14	LOS INGRESOS RELATIVOS DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA (NO PROFESIONALES NI TÉCNICOS) COMO PROPORCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS ASALARIADOS PRIVADOS EN EMPRESAS CON Y 5 MÁS TRABAJADORES, SEGÚN PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA.....	35
GRÁFICO 15	AMÉRICA LATINA (SEIS PAÍSES): TASA DE PARTICIPACIÓN, Y PROPORCIÓN DE OFICIOS DEL HOGAR Y ESTUDIOS EN LAS ACTIVIDADES DE LAS MUJERES, SEGÚN QUINTIL DEL INGRESO PER CÁPITA DEL HOGAR, PROMEDIO SIMPLE.....	39

Introducción: La desigualdad relacionada con el mercado laboral

Recientemente, se ha vuelto a destacar el carácter desigual de las estructuras productivas, sociales, regionales y políticas de América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010b). Si bien durante la década de 2000, específicamente entre 2002 y 2008, la desigualdad agregada ha disminuido en la mayoría de los países latinoamericanos (CEPAL 2010c, López-Calva y Lustig, 2010), se mantiene elevada en la perspectiva global¹. Más allá de consideraciones éticas sobre la elevada desigualdad regional, cabe destacar que una alta desigualdad de los ingresos también obstaculiza la reducción de la pobreza y la cohesión social y tiene efectos negativos para el crecimiento económico, tanto respecto a su nivel como respecto su volatilidad y la duración de períodos de crecimiento².

La alta desigualdad en América Latina tiene profundas raíces históricas, tanto en las estructuras de las sociedades coloniales como en las pautas de las economías post-independencia y los sistemas políticos que, en muchos países de la región y durante gran parte de su historia independiente, impidieron medidas redistributivas de gran alcance (Robinson, 2001). Aunque estos orígenes no explican plenamente las desigualdades registradas hoy en día, todavía se reflejan en la distribución actual de los activos, sobre todo del capital físico, financiero, humano social, la cual incide en el desempeño distributivo del mercado de trabajo que determina gran parte de la desigualdad de ingresos.

¹ Datos recientes muestran que América Latina sigue siendo la región con la mayor desigualdad de los ingresos (Ortiz y Cummins, 2011).

² Véanse al respecto, por ejemplo, Ravaillon (2005); Bourguignon, Ferreira y Walton (2005); López y Perry (2008); Klasen y Lamanna (2009), UNRISD (2010), Ortiz y Cummins (2011) y Berg y Ostry (2011).

En este trabajo se revisan algunos aspectos de distribución relacionados con el mercado laboral. El mercado de trabajo tiene una elevada importancia para la desigualdad agregada ya que, según la información de las encuestas de hogares, alrededor de un 80% de los ingresos de los hogares corresponde a ingresos laborales, sea por medio de sueldos o salarios sea por ingresos generados de manera independiente³. En efecto, en el promedio simple de 17 países latinoamericanos en 2005 los ingresos laborales determinaron un 77,3% del coeficiente de Gini de los ingresos totales captados por las encuestas de hogares, ubicándose los valores de los países individuales, con la excepción de Uruguay, en un rango entre 70% y 90% (Medina y Galván, 2008: 37)⁴.

El documento parte de la tesis de que la generación de empleo productivo es una condición necesaria para reducir la elevada desigualdad en la región, con base en ingresos crecientes y de manera sostenida. Sin la generación de empleo productivo una creciente proporción de la fuerza de trabajo sólo tendría acceso de empleos de baja productividad —los cuales suelen ser de baja calidad— o quedaría completamente sin ingresos laborales. En consecuencia, no sólo se aumentaría la pobreza —incluyendo la pobreza entre personas con empleo— sino también tendería a empeorar la distribución de los ingresos laborales.

Dos otras posibilidades para reducir la desigualdad en el mercado de trabajo son las siguientes. Por un lado, se podría controlar los salarios para reducir la dispersión existente. Sin embargo, de esta manera se debilitaría el efecto de asignación del mercado laboral, lo que conllevaría el riesgo de aumentar la informalidad y el desempleo, y además podría tener un efecto negativo en la productividad, con lo cual se lograría la mayor desigualdad con un nivel de ingresos estancados. Por otro lado en vez de orientarse a generar empleo productivo se podría otorgar subsidios para las personas y hogares de bajos ingresos. Esta estrategia generaría problemas de sostenibilidad fiscal dado que sin la generación de dichos empleos se incrementaría continuamente la necesidad de estos subsidios. Por lo tanto, la generación de empleo productivo debe ser el punto de partida de una estrategia de reducir las desigualdades en el mercado laboral, sin que se excluyan la política salarial y los subsidios a hogares de bajos recursos como instrumentos complementarios.

El papel fundamental de la generación de empleo productivo establece la relevancia del crecimiento económico como motor de la demanda laboral y —en vista de que consideraciones teóricas y empíricas indican que una elevada volatilidad del crecimiento económico es, entre otros, desfavorable para la generación de empleo de calidad y para la igualdad— de su sostenibilidad.

Sin embargo, la generación de empleo productivo no es una condición suficiente para la reducción de la desigualdad ya que una serie de factores inciden en el acceso desigual a estos empleos y en la distribución de sus frutos.

Una parte de la desigualdad de los ingresos generados en los mercados de trabajo se relaciona con la desigualdad respecto a los activos de la población en edad de trabajar, entre ellos los estudios, las habilidades, la experiencia y los conocimientos de la fuerza de trabajo, resultado por su parte de la transmisión intergeneracional de desigualdades, insuficientemente contrarrestada —o incluso profundizada— por instituciones como el sistema educativo.

Sin embargo, no solo las características individuales establecen los resultados del mercado de trabajo ya que existen otras fuentes de desigualdad relacionadas con el mercado laboral. Primero, las características de este mercado no son desconectadas de la estructura productiva. En regiones como América Latina y el Caribe, que se caracterizan por una elevada heterogeneidad estructural, el sector de inserción laboral incide en las condiciones laborales y existen marcadas diferencias entre las características del empleo, según el sector de inserción laboral (CEPAL, 2010b). Específicamente, personas con características personales similares pueden tener empleos muy diferentes, en términos de ingresos, acceso a la seguridad social, estabilidad laboral, etc., debido a las elevadas brechas de

³ Véase al respecto Medina y Galván (2008: 33). Cabe señalar que las encuestas de hogares subreportan los ingresos de capital, por lo que la desigualdad total estaría subestimada y el aporte de la desigualdad dentro del mercado de trabajo estaría sobreponderada. En este trabajo se trata de complementar ese análisis con una referencia a la distribución funcional de los ingresos.

⁴ En el mismo año, los ingresos laborales tuvieron en promedio un índice Gini de 0,536, con un rango de entre 0,452 en Costa Rica y 0,587 en Honduras (Medina y Galván, 2008: 40).

productividad entre y dentro de diferentes sectores productivos y territorios y al hecho de que la institucionalidad laboral y social formal solo abarca una parte de la fuerza laboral.

Segundo, la distribución de los ingresos laborales también depende de la manera del funcionamiento de este mercado, determinado por la institucionalidad laboral. Esta institucionalidad — que se compone de regulaciones del mercado, regulaciones legales y las que se negocian colectivamente— surgió en buena parte por otra desigualdad estructural, aquella entre trabajadores y empresarios la cual se refleja en la distribución funcional del ingreso, pero también tiene un impacto variado en diferentes grupos de trabajadores (acceso a la negociación colectiva, salario mínimo, etc.).

Finalmente, colectivos específicos tienen problemas especiales en el mercado de trabajo. Por una parte existen limitaciones de acceso a este mercado —por problemas relacionados tanto de la oferta como de la demanda— por ejemplo para mujeres, sobre todo de bajo nivel educativo. Por otra parte, se observan fenómenos como la segmentación ocupacional, tanto horizontal como vertical, y discriminación salarial por la cual, nuevamente, trabajadores con características similares —con la excepción de la característica discriminada— perciben beneficios desiguales, siendo los principales tipos de discriminación los por género y por etnia⁵. En efecto, una de las razones del surgimiento de la legislación laboral fue el reconocimiento de que entre los trabajadores hay grupos que requieren una protección especial por su vulnerabilidad, lo que se refleja en las regulaciones de protección para grupos específicos.

En lo que sigue, primero se revisa la relación que se observa en la región entre el crecimiento económico y la generación de empleo. Se hace énfasis en que esta relación varía marcadamente según el nivel relativo de desarrollo de los países y se destaca la importancia de la generación de empleo para mejoras distributivas así como el hecho de que la generación de empleo como tal es insuficiente para avances en este campo. En vista del impacto desfavorable de mercados de trabajo altamente inestables, sobre todo para los grupos de menores ingresos, en el capítulo siguiente se analizan el impacto de la volatilidad del crecimiento y los mecanismos de ajuste de los mercados laborales. En el tercer capítulo se revisan diferentes aspectos de la desigualdad relacionados con los mercados laborales, específicamente la falta de acceso al empleo que se refleja en bajas tasas de participación y altas tasas de desempleo, la distribución funcional del ingreso, aspectos distributivos asociados con la estructura productiva, las brechas salariales entre trabajadores de diferentes niveles educativos y las brechas que afectan negativamente las mujeres y grupos específicos de la población. En el cuarto capítulo se discuten algunas políticas relacionadas con el mercado de trabajo que pueden contribuir a reducir la elevada desigualdad que caracteriza la región y el capítulo final concluye.

⁵ Cabe señalar que la no-discriminación también es un principio clave en el marco regulatorio desarrollado por la OIT.

I. Crecimiento y empleo

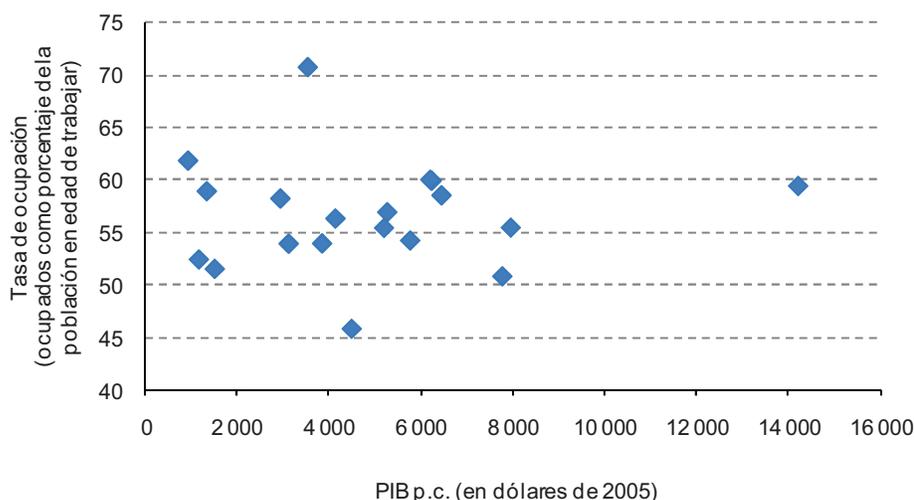
Como se destacó en la introducción, el empleo es la principal fuente de ingreso de la gran mayoría de los hogares latinoamericanos. Por lo tanto, la generación de empleo productivo para todos es una condición necesaria para mejorar el bienestar para el conjunto de los hogares de los países⁶ y para reducir tanto la desigualdad funcional como la desigualdad entre hogares e individuos perceptores de ingresos laborales. En esta sección se revisa la relación entre el crecimiento económico y la evolución del nivel del empleo y se destaca las diferencias que se registran según la estructura productiva y laboral de los países y según las categorías de ocupación. Así, se explica porque no existe una relación causal fuerte generalizada ni entre el crecimiento económico y la generación del empleo, ni entre el aumento del empleo y mejoras en la estructura distributiva, las cuales dependen de las características de los nuevos empleos y el acceso de los diferentes grupos poblacionales a ellos. De esta manera se muestra que la generación de empleo es una condición necesaria, pero no suficiente para que se pueda mejorar la distribución del ingreso por medio del mercado laboral.

A pesar de la importancia que se ha dado al empleo para el bienestar de la población⁷, no existe una clara correlación positiva entre el nivel del empleo —medido por la tasa de ocupación que representa la proporción entre el número de ocupados y la población en edad de trabajar— y la riqueza de un país, medido por su producto per cápita. El gráfico 1 ilustra este hecho para América Latina y el Caribe.

⁶ Por ello se ha incluido la meta 1.B a los Objetivos de Desarrollo del Milenio: "Lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos, incluidos las mujeres y los jóvenes".

⁷ La tasa de ocupación ha sido definida como uno de los indicadores para el seguimiento de la mencionada meta 1.B.

GRÁFICO 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (19 PAÍSES): PIB PER CÁPITA Y TASA DE OCUPACIÓN, 2009



Fuente: Elaboración propia con base en datos de los países y de la CEPAL.

Nota: La tasa de ocupación se refiere al total nacional, salvo en Argentina (31 aglomerados urbanos) y Ecuador (nacional urbano). Los datos de Bolivia (Estado Plurinacional de) se refieren a 2007.

Además de posibles diferencias de medición⁸, hay que tomar en cuenta aspectos estructurales que inciden en el nivel de la tasa de ocupación, más allá de la riqueza relativa de un país. Por ejemplo, países predominantemente agrícolas de bajo nivel de productividad, donde, por lo menos durante partes del año agrícola, todos los miembros de las unidades campesinas están involucrados en actividades productivas, los jóvenes salen del sistema educativo con pocos años de estudio y la gran mayoría de los adultos mayores no están cubiertos por algún sistema de pensiones, suelen tener altas tasas de participación y de ocupación⁹. Históricamente, una mayor diferenciación de la estructura productiva de los países de la región conllevó una transformación de la división de trabajo por género con la cual a las mujeres se les asignaron las labores reproductivas, mientras que la expansión de los sistemas educativos aplazó la entrada de los jóvenes al mercado laboral (Weller, 1998). Por ambos motivos cayeron las tasas de participación y de ocupación. Posteriormente, la creciente inserción de las mujeres, ya no a las actividades productivas a nivel de la economía familiar sino al mismo mercado laboral, suele generar una tendencia de largo plazo de un incremento de la tasa de participación¹⁰.

Aparte de las tendencias de participación y ocupación que están relacionadas con transformaciones económicas, sociales y culturales de largo plazo, es la evolución demográfica que en países sin sistemas de protección social de amplia cobertura, especialmente frente a situaciones de desempleo, incide significativamente en los niveles de empleo. En efecto, dado el citado peso de los ingresos laborales en los ingresos totales de los hogares, éstos generalmente están obligados a tener un número mínimo de perceptores de ingresos para poder subsistir. Por lo tanto, en la comparación entre países suele existir una elevada correlación entre la evolución demográfica y la variación del número de ocupados (Weller, 2000: 77).

Sin embargo, en el corto plazo también en América Latina el crecimiento económico es un factor clave para la generación de empleo —y definitivamente lo es para la generación de empleo productivo

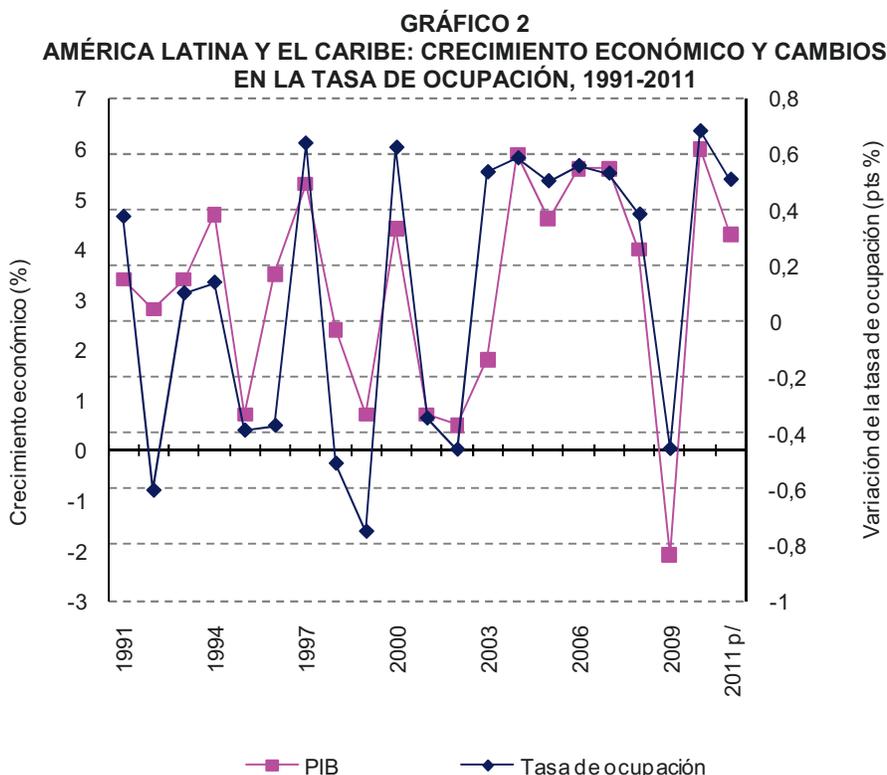
⁸ Por ejemplo, entre los países hay diferencias en la definición del piso para la definición de la edad de trabajar y en la identificación de personas como “económicamente activas”, si bien hay avances en la homogeneización conceptual.

⁹ En esas economías la tasa de desempleo abierto suele estar baja, por lo que los niveles de las tasas de participación y ocupación no se diferencian mucho.

¹⁰ Obviamente, no se trata de un proceso mecánico. Aspectos culturales y religiosos pueden restringir la inserción laboral de las mujeres. De todas maneras, este contexto indica la importancia de complementar la tasa de ocupación con otros indicadores sobre los avances para el cumplimiento de la citada meta I.B.

que se caracteriza por una productividad razonable, en contraste de los empleos que surgen por la presión de la oferta laboral a causa de las necesidades de sobrevivencia, tal como lo muestra la experiencia de América Latina y el Caribe, sobre todo a partir de los años ochenta.

Así, en un contexto de modestas tasas de crecimiento económico medio y una elevada volatilidad de este crecimiento, la década de los noventa y los primeros años de la presente década fueron negativos para el empleo. En contraste, el período de crecimiento relativamente elevado entre 2003 y 2008 tuvo en impacto favorable en los niveles de empleo y desempleo, tendencia que se frenó abruptamente en 2009 y se retomó en 2010 y 2011 (véase el gráfico 2).



Fuente: CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2011, Santiago

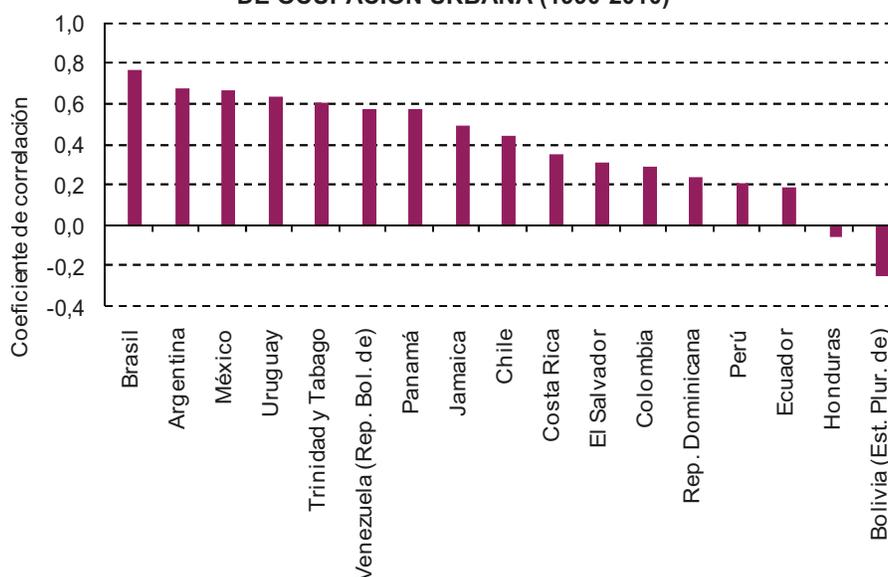
En consecuencia, tal como lo indica el gráfico 2, durante los años noventa la generación de nuevos puestos de trabajo fue relativamente débil y jugó un papel solo indirecto en la reducción de la pobreza. El hecho de que el empleo sí pudo hacer una contribución al respecto se debió en parte al “bono demográfico” que refleja el cambio favorable en la relación entre la población en edad de trabajar y la población total, de manera que —con importantes diferencias entre los países de la región— aún con un estancamiento o una caída de la tasa de ocupación, la proporción de personas ocupadas como porcentaje de la población total ha aumentado (Cecchini y Uthoff, 2007). Posteriormente, el impacto del empleo en la reducción de la pobreza ha sido más directo, dado que entre 2002 y 2011 la tasa de ocupación urbana se incrementó de 52,0% a 56,1%, lo que incidió en una caída de la tasa de desempleo urbano abierto de 11,2% a 6,7% (CEPAL/ OIT, 2012).

El contraste entre los años de un, en promedio, bajo y volátil crecimiento económico y un período de un crecimiento más estable y elevado también se puede constatar en los indicadores de la calidad de empleo, los cuales tendieron a empeorar entre mediados de los noventa e inicios de los años 2000 y a mejorar posteriormente (Weller y Roethlisberger, 2011). Así, por ejemplo, los ocupados urbanos que cuentan con la protección de algún sistema de salud y/o de pensiones subió de un 52,3% en 2000 a un 67,2% en 2009 (OIT, 2011: cuadro 8-A).

Como lo indica el gráfico 2, la región en su conjunto no se caracteriza por un “jobless growth”, dado que la tasa de ocupación ha reaccionado estrechamente a los cambios en la dinámica del crecimiento. Analizando la generación de empleo a nivel de países, Pagés, Pierre y Scarpetta (2009) encuentran que muchos países latinoamericanos y caribeños más bien han visto la generación de “growthless jobs”, a saber el surgimiento de empleo en el contexto de un crecimiento muy bajo. Para el período entre 1990 y 2004, según esta fuente, en Argentina, Chile, Colombia, Jamaica, Paraguay y Uruguay se puede hablar de una baja generación de empleo en comparación con su crecimiento económico, mientras que en Barbados, Ecuador, Honduras, Nicaragua y la República Bolivariana de Venezuela constataron, más bien “growthless jobs”.

En efecto, si analizamos el comportamiento de la tasa de ocupación en vista del crecimiento económico, observamos grandes diferencias entre los países (gráfico 3).

GRÁFICO 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): COEFICIENTE DE CORRELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA Y LOS CAMBIOS EN LA TASA DE OCUPACIÓN URBANA (1990-2010)



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales de los países y de la CEPAL.

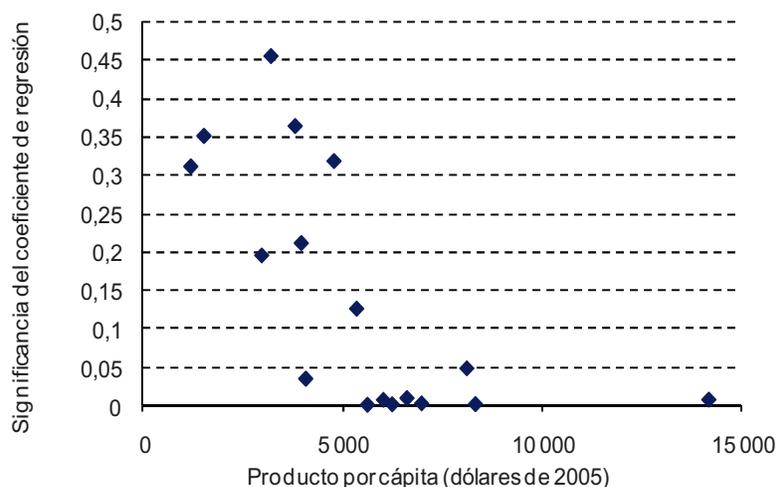
Nota: En los casos de Chile, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de) la tasa de ocupación tiene cobertura nacional.

En un grupo de países se registra una correlación positiva elevada entre los cambios de la tasa de ocupación y la tasas del crecimiento económico, entre ellos algunas de las economías más grandes de la región (Argentina, Brasil y México), pero también Panamá, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de), mientras en Colombia, Ecuador, El Salvador, Perú y República Dominicana la correlación es baja y en Bolivia (Estado Plurinacional de) y Honduras incluso negativa. Por lo tanto, la elevada correlación entre el crecimiento económico y los cambios en la tasa de ocupación que se observa a nivel regional (gráfico 2) no se reproduce de manera generalizada a nivel de los países y es, sobre todo, la elevada correlación en las economías más grandes que determina el resultado regional.

Llama la atención que los coeficientes de correlación son más elevados en los países con ingresos medios más elevados, mientras que los países con coeficientes más bajos son típicamente aquellos con un producto por cápita más bajo. Para verificar esta impresión de la revisión ocular del gráfico 3, en el

gráfico 4 se presenta el grado de significancia del crecimiento económico como factor explicativo de los cambios en la tasa de ocupación, según nivel del producto por cápita de los países¹¹.

GRÁFICO 4
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): SIGNIFICANCIA DEL COEFICIENTE DE REGRESIÓN ENTRE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA VARIACIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN, SEGÚN NIVEL DE PRODUCTO POR CÁPITA, 1990-2010



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales de los países y de la CEPAL.

En nueve de 17 países el parámetro asociado al crecimiento del PIB per cápita es significado al 5% para explicar la evolución de la tasa de ocupación, registrándose una marcada diferencia entre los países según su nivel de ingreso. En los países con un PIB p.c por debajo de 5.000 dólares (de 2005) el coeficiente de regresión del crecimiento económico no es significativo (con la excepción de Jamaica). Por otra parte, con la excepción de Costa Rica, en todos los países con un producto por cápita por encima de ese umbral, el crecimiento es un factor explicativo significativo.

Este resultado coincide con los datos a nivel global que muestran que la generación del empleo está más estrechamente correlacionada con el crecimiento económico en las regiones con el PIB p.c. más elevado que en las regiones con menos ingresos (CEPAL y OIT, 2012)¹².

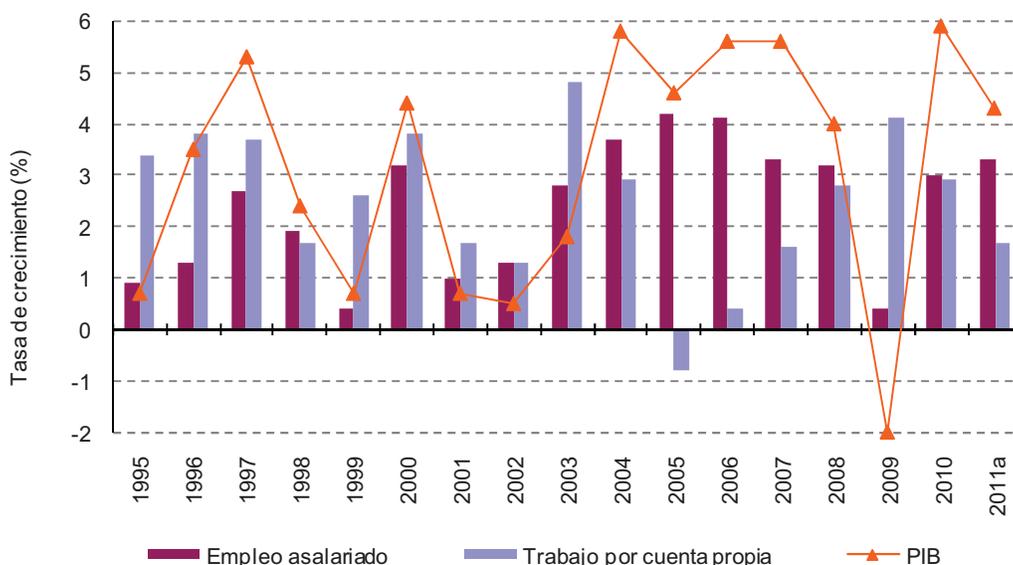
El vínculo entre la riqueza relativa de los países y la mayor correlación que registran los países con un mayor ingreso per cápita entre el crecimiento económico y la variación de la tasa de ocupación pasa por dos hechos: Primero, la correlación con el crecimiento económico es más alta para el empleo asalariado que para la segunda categoría de ocupación de importancia, el trabajo por cuenta propia, y segundo, los países con un mayor PIB p.c. típicamente tienen grados más elevados de su fuerza de trabajo en relaciones laborales asalariados.

Respecto al primer aspecto, como ya se indicó, el fenómeno de los “growthless jobs”, que se refleja en la desvinculación de las variaciones de la tasa de ocupación del crecimiento económico, indica la presión desde la oferta laboral que autogenera empleos, generalmente de baja productividad y de baja calidad. Si diferenciamos para la región en su conjunto los puestos generados a partir de la demanda (empleo asalariado) y los puestos creados en buena parte por la presión de la oferta (con el trabajo por cuenta propia como proxy), se observa una marcada correlación positiva entre el crecimiento económico y el empleo asalariado y una situación menos clara para el trabajo por cuenta propia (gráfico 5).

¹¹ Cálculo basado en la regresión $(TO_t - TO_{t-1}) = \beta (\delta Y) + c$.

¹² La baja correlación entre el crecimiento económico y el cambio en la tasa de ocupación en los casos de los países con bajos ingresos per cápita explicaría en parte el resultado de Wagle (2010), según el cual no existe una relación sistemática entre el crecimiento económico y cambios en el nivel de la pobreza.

GRÁFICO 5
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DINÁMICA
EN LA GENERACIÓN DEL EMPLEO



Fuente: Elaboración propia con base en información oficial de los países y de la CEPAL.

^a/ Datos preliminares.

En efecto, para el trabajo por cuenta propia se observan años con un comportamiento pro-cíclico, por ejemplo en 1997, 2000, 2004, 2008 y 2010, cuando en el contexto de un crecimiento económico relativamente elevado no sólo hubo una alta demanda laboral sino cuando las personas con necesidades de ingresos laborales percibieron oportunidades favorables para aprovechar el contexto económico y auto-generaron empleos independientes. También hubo casos por ejemplo, en 2001 y 2002, cuando en el contexto de un bajo crecimiento no se crearon ni muchos empleos asalariados ni muchos empleos por cuenta propia.

Sin embargo, en otras fases, el comportamiento del trabajo por cuenta propia fue, más bien, contra-cíclico. Así en 1995, 1996, 1999 y 2009 la débil generación de empleo asalariado fue parcialmente compensada por un aumento del empleo por cuenta propia; en contraste, entre 2005 y 2007, en un contexto de una elevada y relativamente prolongada creación de puestos de trabajo asalariado, el trabajo por cuenta propia aumentó poco, o incluso bajó en términos absolutos.

En consecuencia, entre 1995 y 2010 a nivel regional la correlación entre el crecimiento del PIB y la generación de empleo asalariado fue de 0,90, mientras para el trabajo por cuenta propia fue de -0,18, reflejando este último dato las diferentes lógicas que están detrás del surgimiento de estos empleos.

Este mismo resultado también lo encontramos a nivel de los países. Tal como lo indica el cuadro 1 para 14 países, en la mediana el empleo asalariado tiene un coeficiente de correlación 0,57 respecto al crecimiento económico, mientras para el trabajo por cuenta propia este indicador es de -0,28. Con bastante diferencia entre los países— que en parte reflejan problemas de medición —el empleo asalariado evoluciona de manera claramente pro-cíclica. En contraste, como se ha argumentado previamente en el análisis de los datos a nivel regional, el trabajo por cuenta propia tiene tanto elementos pro como contra-cíclicos. El signo negativo que se observa en la gran mayoría de los países indicaría que prevalecen los últimos.

CUADRO 1
COEFICIENTES DE CORRELACIÓN EMPLEO-CRECIMIENTO ECONÓMICO: EMPLEO TOTAL,
EMPLEO ASALARIADO, TRABAJO POR CUENTA PROPIA, 1995-2010

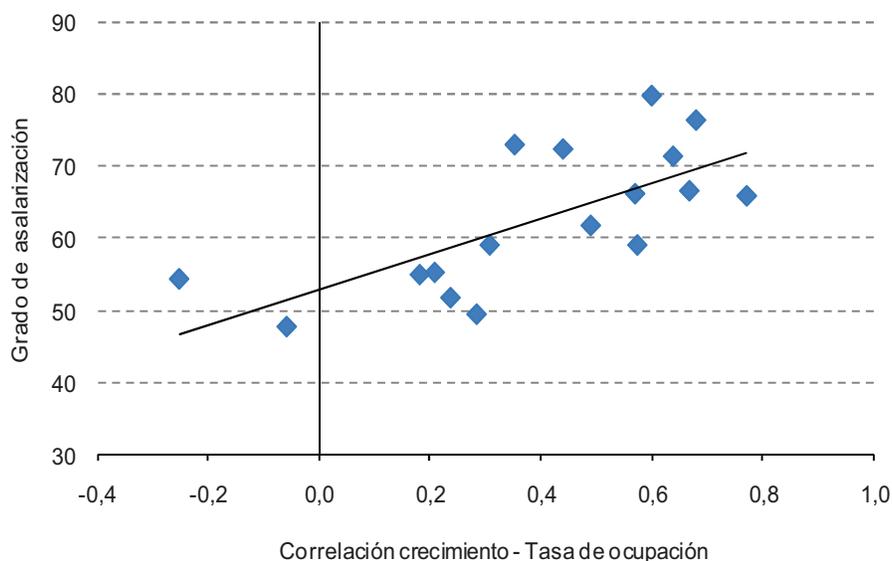
	Empleo total	Empleo asalariado	Trabajo por cuenta propia
Argentina (15)	0,72	0,78	-0,04
Brasil (16)	0,65	0,66	0,17
Chile (15)	0,55	0,63	-0,34
Colombia (16)	0,09	0,51	-0,35
Costa Rica (16)	0,40	0,46	-0,25
Ecuador (15)	-0,25	-0,05	-0,22
El Salvador (15)	0,04	0,44	-0,31
Honduras (12)	-0,38	0,27	-0,02
México (15)	0,79	0,88	-0,60
Panamá (16)	0,29	0,67	-0,40
Perú (11)	0,10	0,32	-0,02
República Dominicana (15)	0,62	0,24	0,49
Uruguay (11)	0,67	0,77	-0,30
Venezuela (República Bolivariana de) (16)	0,51	0,78	-0,33
América Latina (mediana)	0,45	0,57	-0,28

Fuente: Elaboración propia con base en información oficial de los países y de la CEPAL.

Por otra parte, dado que el crecimiento económico está generado, en una gran parte en los sectores (públicos y privados) con relaciones laborales asalariados, es de suponer que en países más ricos y con un mayor grado de asalarización con la misma tasa de crecimiento económico se generan (aún con las mismas elasticidades empleo-producto) más empleos asalariados que en países más pobres y con una tasa de asalarización más baja.

Esta relación se observa en el gráfico 6, donde se comparan las correlaciones presentadas en el Gráfico 3 con la proporción del empleo asalariado en el empleo total para 18 países de América Latina y el Caribe. Se observa que la correlación se hace más fuerte en los países que cuentan con una mayor proporción de asalariados entre los ocupados.

GRÁFICO 6
LA CORRELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LA VARIACIÓN DE LA TASA DE
OCUPACIÓN, SEGÚN EL GRADO DE ASALARIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL



Fuente: Elaboración propia con base en información oficial de los países y de la CEPAL.

Respecto a los resultados diferenciados respecto al vínculo entre el crecimiento económico y la generación de empleo habría que tomar en cuenta que en economías heterogéneas como las latinoamericanas una elevadísima proporción del producto se genera en los sectores de media y alta productividad (Infante, 2011). En consecuencia, altas tasas de crecimiento económico inciden en que la demanda laboral y la generación de empleo productivo se centran precisamente en estos sectores. En los países de mayor ingreso per cápita estos sectores suelen representar una mayor proporción del empleo total¹³. Basado en estas regularidades el Cuadro 2 muestra un ejercicio ficticio para ilustrar como la misma tasa de crecimiento económico (de 5%) y la misma elasticidad empleo formal del producto (0,8) llevan a diferentes resultados, según la estructura inicial del mercado laboral¹⁴. En el ejemplo, los países A y B se diferencian respecto a la magnitud relativa del empleo en los sectores de media y alta productividad (60% versus 30% de la población económicamente activa, PEA) y al incremento de la PEA, a causa de diferentes dinámicas demográficas (2% versus 3% por año).

Por razones de la simplicidad de la presentación se asume que todo el crecimiento económico se genera en los sectores de media y alta productividad y que el empleo en los sectores de baja productividad surge como consecuencia de la dinámica de la oferta laboral, con una productividad de subsistencia¹⁵.

CUADRO 2
CRECIMIENTO ECONÓMICO Y GENERACIÓN DE EMPLEO EN DOS PAÍSES.
UN EJERCICIO FICTICIO
(En porcentajes)

	Tamaño		Crecimiento		Proporción en PEA		
	PEA	Empleo formal	Empleo informal y desempleo	Empleo formal	Empleo informal y desempleo	Empleo formal	Empleo informal y desempleo
País A							
T	100	60,0	40,0			60,0	40,0
T+1	102	62,4	39,6	4,0	-1,0	61,2	38,8
País B							
T	100	30,0	70,0			30,0	70,0
T+1	103	31,2	71,8	4,0	2,6	30,3	69,7

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Empleo formal representa el empleo en sectores de media y alta productividad. Empleo Informal representa el empleo en sectores de baja productividad.

Con las mencionadas tasas de crecimiento económico y elasticidad empleo formal— producto, el empleo en los sectores de mayor productividad crece en ambos países en 4%. En consecuencia, en país A, estos sectores aumentan su proporción en la PEA de 60,0% a 61,2%, mientras en país B, donde este empleo crece levemente por encima de la tasa de crecimiento de la PEA, esta proporción solo sube de 30,0% a 30,3%. Así, mientras en país A los sectores de media y alta productividad proporcionan un mayor número de nuevos empleos que los demandados por el crecimiento de 2% de la PEA, por lo que el empleo en los sectores de baja productividad y/o/ el desempleo se contrae en términos absolutos, en el país B estos sectores contribuyen solo 1,2 puntos porcentuales de los nuevos empleos requeridos por una PEA que crece 3%, mientras en los sectores de baja productividad se autogeneran los casi 2 puntos porcentuales restantes— y/o se incrementa el desempleo.

¹³ Véase al respecto la sección 3.3.

¹⁴ Para facilitar la lectura aquí se denomina también “empleo formal” al “empleo en sectores de media y alta productividad”.

¹⁵ Véase Porcile (2011) para una modelación de los mercados laborales en economías altamente heterogéneas.

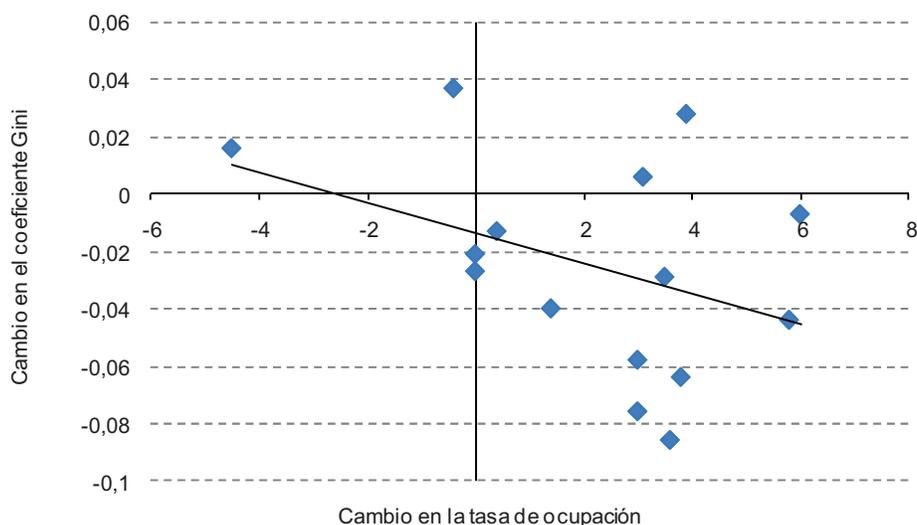
Se puede concluir entonces que la correlación entre el crecimiento económico y la generación de empleo productivo es más alta en los países con un mayor PIB p.c. que en los países con un PIB p.c. menor, y que esto se debe a la estructura productiva y laboral, caracterizadas por una mayor proporción de los sectores de media y alta productividad en los primeros.

Este resultado sobre las características de la demanda laboral se complementa con la dinámica de la oferta laboral la cual, en los países con un producto por cápita bajo, es inelástica respecto al ciclo o incluso puede ser contracíclica dado que las necesidades de subsistencia obligan a los hogares de generar ingresos laborales en gran parte independientemente de la dinámica de la demanda laboral (Machinea, Kacef y Weller, 2009: 41s). En consecuencia, en estos casos el empleo tiende a subir con la evolución demográfica, aunque sea en sectores de baja productividad y con un vínculo sólo débil con el crecimiento económico¹⁶.

Respecto a las consecuencias distributivas de estas pautas de generación de empleo hay que subrayar que muchos miembros de hogares pobres enfrentan serios obstáculos respecto al capital humano, capital social y capital cultural requerido para tener acceso a los empleos en los sectores de media y alta productividad¹⁷. Por lo tanto, en estos casos los ingresos laborales de los pobres se beneficiarían básicamente de manera indirecta, por medio de un típicamente no muy fuerte “chorreo”, del crecimiento económico.

Por otra parte, el surgimiento de empleo causado por la presión desde la oferta laboral se centra en los sectores de baja productividad, en los cuales están sobrerrepresentados los miembros de los hogares de bajos ingresos, explicaría también que los estudios generalmente no encuentran una relación clara entre la generación de empleo y mejoras en la distribución de los ingresos (ILO/ IILS, 2008: 115ss). Para América Latina, el gráfico 7 muestra una correlación negativa entre la generación de empleo y el índice Gini, pero con una elevada dispersión¹⁸.

GRÁFICO 7
AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): GENERACIÓN DE EMPLEO Y CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS, DÉCADA DE 2000



Fuente: Elaboración propia con base en datos oficiales de los países y CEPAL, Panorama social de América Latina 2010, Santiago, Cuadro A-14.

¹⁶ Véase al respecto Weller (2000: 77-78).

¹⁷ Weller (2009a) discute estos obstáculos para la inserción laborales de mujeres y jóvenes procedentes de hogares de bajos ingresos.

¹⁸ En una dirección similar Comia (2010) encuentra en su ejercicio multifactorial que el crecimiento económico habría tenido un efecto positivo en la distribución de los ingresos, posiblemente por medio de la generación de empleo; sin embargo, su impacto es relativamente débil y, en varios de los modelos utilizados, poco significativo.

Este resultado no sorprende, en vista de la discusión anterior sobre la relación entre el crecimiento económico y la generación de empleo y el hecho de que un aumento de la tasa de ocupación no necesariamente refleja un incremento de empleos de buena calidad que mejoran las condiciones de vida de los hogares de bajos ingresos. En efecto, una descomposición de las mejoras recientes de la estructura distributiva de la región muestra que la generación de empleo no jugó un papel relevante al respecto, dado que se registraron aumentos de los niveles de ocupación en todos los quintiles¹⁹.

En este sentido se podría argumentar que la generación de empleo es una condición necesaria para una mejora sostenible de la distribución en un contexto de ingresos crecientes, pero que para que sea una condición suficiente se requiere que los empleos, sobre todo de los miembros de estos hogares de los primeros quintiles, sean de calidad adecuada y que se cuente con medidas no laborales complementarias.

En efecto, además del empleo como tal, son sus características, sobre todo los ingresos laborales que inciden en la reducción de la pobreza y los cambios en las pautas de distribución²⁰. Los salarios medios reales del sector formal registraron un moderado aumento durante gran parte de los años noventa, con un crecimiento del 1,3% por año (promedio ponderado) entre 1990 y 1997. Sin embargo, debido a las repetidas crisis que afectaron la región a partir de fines de esa década se contrajeron (0,7% por año) entre 1997 y 2003. El repunte económico del período 2003 a 2010 solo tuvo un impacto moderado en los salarios reales (+1,7% p.a.). En consecuencia, para el período 1990-2010 en su conjunto se registra un aumento acumulado de sólo 18,1% (0,8% p.a.).

Por otra parte, el ingreso laboral medio total mostró pocas variaciones, pues —como promedio simple de los datos de las zonas urbanas de 16 países de la región (CEPAL, 2010c: Cuadro A-21.1)— creció muy levemente de 4,3 líneas de la pobreza alrededor de 1990 a 4,4 líneas alrededor de 2002 y se incrementó a 4,7 líneas hasta alrededor de 2007/2009. Sin embargo, en el período reciente mejoró la distribución de los ingresos laborales lo que incidió en mejoras de la distribución general de los ingresos²¹.

Aún así, para un elevado número de ocupados sus ingresos no alcanzan para sacarlos a ellos y sus familiares de la pobreza. En efecto, hacia fines de los años 2000, un 23% de ocupados urbanos (promedio simple de 17 países), e incluso un 41% de los ocupados rurales (promedio simple de 16 países) han sido pobres (CEPAL, 2010c). A inicio de los años 2000, un 30% de los ocupados urbanos y un 53% de los ocupados rurales eran pobres²². El descenso de la proporción de ocupados pobres en el transcurso de la década pasada está en línea de la reducción de la pobreza entre la población en general. En vista de los limitados aumentos de los ingresos laborales, a nivel regional esta reducción se debería más que todo a mayores niveles de empleo, una reducción del tamaño de los hogares y políticas sociales focalizadas. Sin embargo, estos promedios esconden grandes diferencias entre los países. En efecto, en algunos de los países que lograron bajar la pobreza, aumentos de los ingresos laborales medios contribuyeron a su reducción, mientras que en otros, el mayor nivel de empleo fue la única componente del mercado laboral que jugó un papel relevante al respecto (Cecchini y Uthoff, 2007).

Finalmente, cabe señalar, que la emigración laboral masiva de ciudadanos latinoamericanos y caribeños de las últimas décadas refleja, conjuntamente con la percepción de oportunidades laborales relativamente favorables en los países de destino, la falta de empleo productivo en la región. Los emigrantes típicamente no pertenecen a los estratos en extrema pobreza (entre otros por los altos costos que el mismo proceso migratorio implica), pero una gran cantidad de ellos proviene de estratos de ingresos relativamente bajos. Por otra parte, es de suponer una correlación positiva entre el trasfondo socio-económico de los emigrantes, sus ingresos y la cantidad de recursos que envían en calidad de remesas a sus hogares de origen. Por lo tanto, el impacto de las remesas en la distribución no es obvio.

¹⁹ El principal factor para las mejoras distributivas fueron las menores brechas en los ingresos laborales, seguido por las contribuciones de los ingresos no laborales que favorecieron a los hogares más pobres, así como los cambios demográficos (CEPAL, 2011d).

²⁰ En los párrafos que siguen se hace referencia a la evolución de los ingresos medios, mientras que en el capítulo 3 se analiza las brechas entre los ingresos de diferentes grupos de ocupados.

²¹ Véase al respecto la sección 3.4.

²² El dato sobre los ocupados rurales pobres a inicios de los años 2000 representa solo 15 países; en este grupo más pequeño de países la proporción de ocupados pobres se redujo hasta fines de la década de 2000 a un 44%.

En efecto, en su ejercicio empírico, Cornia (2011) encuentra que los resultados de las correlaciones entre las remesas de los migrantes y los cambios en la distribución no son significativos.

En resumen, el crecimiento económico juega un papel clave para la generación de empleo y su contribución a la reducción de la pobreza y la igualdad. Sin embargo, el impacto del crecimiento es más directo en países con mayores niveles de desarrollo económico y un mayor grado de asalarización, mientras que en países más pobres una importante parte de la generación del empleo surge de las necesidades de los hogares y la presión correspondiente de la oferta laboral, que no necesariamente corresponde a la dinámica de la demanda.

Durante buena parte de la década de 2000, el crecimiento económico regional relativamente elevado incidió en un aumento de los niveles de empleo y una caída del desempleo. También contribuyó a mejoras en la calidad del empleo (Weller y Roethlisberger, 2011). Sin embargo, la evidencia también indica que, además del crecimiento económico y, relacionado con él, la evolución de la productividad laboral, se requiere de un marco institucional apropiado para que las ganancias correspondientes se reflejan en empleos con características que contribuyan a la reducción de la desigualdad (ibid.). Además, incluso la generación de empleo de buena calidad puede considerarse como condición necesaria para una mejora distributiva con ingresos crecientes, pero no es una condición suficiente, lo que se expresa en el hecho de que la correlación entre la generación de empleo y los cambios distributivos no es muy estrecha. Para ello habrá que tomar en cuenta las diferencias en los accesos a estos empleos y las brechas que existen por diversas razones en el mercado laboral. En el cuarto capítulo se retomará este tema.

II. Volatilidad del crecimiento y empleo²³

La literatura ha mostrado que una elevada inestabilidad macroeconómica afecta negativamente a la distribución del ingreso²⁴. Consideraciones teóricas y empíricas indican que una buena parte de este impacto se canaliza por medio del mercado de trabajo, pues la elevada volatilidad del crecimiento económico es, entre otros, desfavorable para la generación de empleo de calidad y el acceso diferenciado a estos puestos de trabajo. Desde la perspectiva del capital humano, la literatura ha argumentado que una parte importante de las habilidades de los trabajadores son las que adquieren en un puesto de trabajo específico; por lo menos una parte de este capital humano específico no es aplicable en otro puesto y se pierde con un despido. En consecuencia, una elevada rotación, fomentada por una gran volatilidad del crecimiento, incide en la destrucción de capital humano, con las consecuencias correspondientes para la productividad y los ingresos.

Aun sin una alta volatilidad del crecimiento, los mercados de trabajo de la región se caracterizan por una elevada rotación²⁵. Frecuentemente se argumenta que esta rotación es positiva para el desarrollo económico debido a que facilita la movilidad de la fuerza de trabajo de sectores en contracción y de bajo nivel de productividad a otros, en expansión y con altos niveles de productividad. Sin embargo, los datos empíricos indican que en el período reciente en América Latina y el Caribe los movimientos laborales intersectoriales laborales no llevaron de sectores de baja a sectores de alta productividad, sino frecuentemente al revés (Pagés, Pierre y Scarpetta, 2009).

²³ Una versión previa de esta sección fue preparada como insumo para CEPAL (2010a).

²⁴ Véase, por ejemplo, Gourdon, Maistre y de Melo (2006) y Calderón y Levy-Yeyati (2009).

²⁵ Véanse, por ejemplo, Calderón-Madrid (2000), Gatica y Romaguera (2005), Cowan et al. (2005), SPTYEL (2005).

Por lo tanto, no sorprende que fases de desempleo típicamente inciden en pérdidas de calidad de empleo, específicamente de ingresos laborales, incluso si los afectados encuentran rápidamente un nuevo empleo (Bucheli y Furtado, 2002; Herrera y Hidalgo, 2003; Corseuil et al., 2009)²⁶.

Navarro (2009) encontró en su estudio de panel que el empleo y, sobre todo, el empleo asalariado tienen una elasticidad mucho mayor frente al crecimiento económico en una recesión que en períodos de auge. Por lo tanto, en períodos que se caracterizan con una secuencia de fases de recesión, como entre mediados de los años noventa hasta 2002, los breves períodos de crecimiento no alcanzaron a compensar la pérdida de empleo durante las crisis, lo que se reflejó también en la evolución de la tasa de desempleo regional, caracterizada por un “serrucho ascendente”, hasta que en 2004 se iniciara un período relativamente largo de crecimiento económico y generación de empleo²⁷.

Las pérdidas de empleo, además, no afectan a todos los trabajadores por igual. En un contexto económico inestable, las empresas suelen estar interesados a mantener, sobre todo, a su personal más calificado, mientras para el personal menos calificado o con capital humano más general y menos específico, se registran estrategias empresariales que tratan de maximizar el beneficio de una mayor flexibilidad, por ejemplo, utilizando crecientemente contratos a plazo y la subcontratación (Echeverría, López, Santibáñez y Vega, 2004). En consecuencia, la rotación disminuye con un mayor nivel de calificación (Cowan y Micco, 2005: 5), y personas de bajo nivel educativo registran una mayor inestabilidad de sus ingresos que las más calificadas (Beccaria y Groisman, 2006).

En algunos países, durante los años noventa, reformas laborales que facilitaron la aplicación de contratos de trabajo a plazo determinado llevaron a un “flexibilización en el margen” (Tokman y Martínez, 1999), lo que incidió en una mayor inestabilidad del empleo formal, sobre todo para los menos calificados. En efecto, los nuevos contratos son crecientemente a plazo determinado, de manera que específicamente para los nuevos entrantes a los mercados laborales se les presenta un escenario complejo, inestable y con inseguras perspectivas de trayectorias laborales ascendentes (Auer, 2007)²⁸.

En vista de que las personas de bajo nivel de calificación suelen concentrarse en hogares de bajos ingresos y de que estos hogares cuentan típicamente con un menor número de perceptores de ingreso (CEPAL, 2008a: 20s), esta elevada rotación— tanto la “normal”, como la acelerada en el contexto de una crisis económica— representa una amenaza permanente a su —ya de por sí frágil— nivel de bienestar. Por lo tanto, aunque en ciertas circunstancias una crisis económica puede mejorar la distribución de los ingresos debido a las pérdidas en los ingresos de capital²⁹, siempre afecta marcadamente a los hogares en los quintiles de ingresos más bajos. Así, Heltberg et al. (2012) encontraron en su análisis del impacto de las crisis que afectaron a un grupo de países en desarrollo o en transición entre 2008 y 2011, que los más afectados eran trabajadores del sector informal. Adicionalmente, los hogares pobres generalmente reaccionan a una pérdida de ingresos en una crisis con un aumento de la oferta laboral, incorporándose a la fuerza de trabajo mujeres previamente inactivas, así como jóvenes y niños que abandonan el sistema educativo (Sabarwal, Sinha y Buvinic, 2010). Esto — específicamente en el caso de los jóvenes y niños— afecta a los futuros ingresos de estos hogares, por lo que tiene un impacto distributivo negativo permanente³⁰.

Cómo suelen ajustarse los mercados de trabajo de la región a situaciones de crisis? En la literatura se ha resaltado que históricamente la región, en comparación con los Estados Unidos, frente a un enfriamiento de la actividad económica se ha ajustado más por el lado de los salarios reales que por el

²⁶ Cabe señalar que según estudios sobre los Estados Unidos el impacto del desempleo en los ingresos laborales es de largo plazo, especialmente para jóvenes quienes después de graduarse del colegio quedan desempleados; también se han encontrado consecuencias negativas para la salud los desempleados y el desempeño escolar de sus hijos (IMF, 2010: 17-20). Otro efecto del desempleo para la siguiente generación se ha encontrado en Japón donde el desempleo de los padres incide negativamente en el peso de los recién nacidos (Kohara y Ohtake, 2012).

²⁷ Ball, De Roux y Hofstetter (2011) detectaron una marcada histéresis en la evolución del desempleo en América Latina y el Caribe. Sin embargo, no pudieron identificar su causa.

²⁸ Cabe señalar que en la década de los años 2000 aumentó la precariedad contractual, mientras, en el contexto económico e institucional relativamente favorable de ese período, los otros indicadores de calidad de empleo tendieron a mejorar (Weller y Roethlisberger, 2011).

²⁹ Véase al respecto la sección 3.2 de este documento.

³⁰ Otro efecto más largo plazo de una elevada volatilidad es aquel sobre las pensiones, sobre todo en el caso de sistemas de capitalización individual.

lado del empleo; sin embargo, en el contexto de una inflación decreciente este mecanismo perdió peso (González Anaya, 1999).

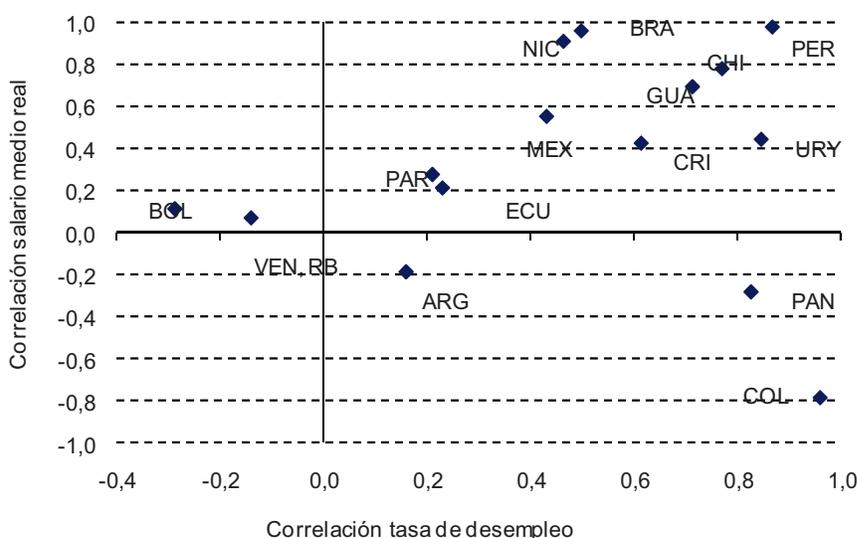
Cabe señalar que en la región existen diferentes esquemas de ajuste del mercado laboral. Ros (2006) encuentra para el período 1990-2002 tres formas en que países de la región se ajustaron a la insuficiente generación de empleo formal:

- Ajuste principalmente por la expansión del empleo informal (Brasil, Colombia, Honduras, México y Perú)³¹,
- Ajuste por la expansión del empleo informal y por el aumento del desempleo (Costa Rica, Venezuela),
- Ajuste principalmente por el aumento del desempleo (Chile, Ecuador, Uruguay).

Un caso especial fue Argentina, donde hubo un fuerte aumento del desempleo, pero relacionado con una caída del empleo informal, no del formal. Ros (2006) destaca que en el período analizado, una caída del salario real no fue un mecanismo de ajuste en los países de la región, observándose más bien una correlación negativa entre la variación del salario real y el cambio en la tasa de desempleo. Específicamente, en una profunda económica aumentó el desempleo y, al mismo tiempo, los salarios reales.

Comparando la volatilidad del crecimiento económico con la volatilidad de los salarios reales y de la tasa de desempleo para el período entre inicios de los años noventa y el año 2006, también Weller (2007) encuentra diferentes pautas entre los países latinoamericanos (véase Gráfico 8).

GRÁFICO 8
AMÉRICA LATINA (15 PAÍSES): CORRELACIÓN ENTRE LA VOLATILIDAD DEL CRECIMIENTO
ECONÓMICO Y LAS VOLATILIDADES DEL DESEMPLEO Y DEL SALARIO MEDIO REAL



Fuente: Weller, Jürgen 2007, "La flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe. Aspectos del debate, alguna evidencia y políticas", serie Macroeconomía del desarrollo, núm. 61, CEPAL.

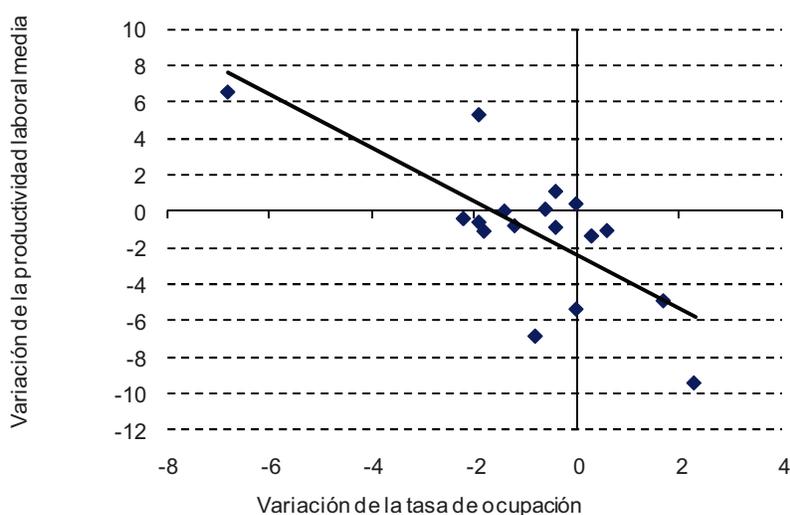
³¹ Bosch y Maloney (2005) encontraron para México que la expansión del sector informal en el caso de una crisis se debe a que el trabajo por cuenta propia expande, sobre todo, por la incorporación de personas que no logran acceder al sector formal, y no tanto por pérdidas de empleo en el sector formal.

En Chile, Guatemala y Perú, la correlación es alta tanto entre la volatilidad del crecimiento económico y la volatilidad de la tasa de desempleo como entre la volatilidad del crecimiento económico y la volatilidad del salario medio real. En Costa Rica y Uruguay la correlación es mayor en el caso del desempleo (mayor ajuste vía empleo/desempleo), y también lo es en Colombia y Panamá donde la correlación en el caso de los salarios incluso es negativa. En Brasil, México y Nicaragua la correlación es elevada para los salarios, y algo menor para el desempleo (mayor ajuste vía salarios). Finalmente, Argentina, Bolivia, Ecuador, Paraguay y República Bolivariana de Venezuela registran bajas y/o negativas correlaciones en ambos casos. En estos países, el ajuste se hace aparentemente sobre todo por medio del empleo y los salarios informales y/o la emigración.

Es interesante destacar que en los mercados laborales la crisis de 2008/2009 mostró pautas similares que otras crisis pero también características específicas que la distinguieron de esas. Por una parte, se observa primero un aumento bastante generalizado de la tasa de desempleo en los países de la región. Sin embargo, estos aumentos han sido muy variados, lo que se debe —aparte de las diferencias en las tasas de crecimiento económico— al grado en que el empleo de baja productividad ha “compensado” parcialmente a la pérdida de empleo formal. En efecto, en 2009 disyuntiva principal respecto a la variable de ajuste fue “empleo o productividad laboral” (CEPAL y OIT, 2010). En muchos países, esta disyuntiva se expresó también en la evolución de la participación del trabajo por cuenta propia y del trabajo familiar no remunerado en el empleo total, dado que este tipo de empleo compensó parcialmente la debilidad de la demanda laboral de las empresas, y en muchos países en los cuales estas categorías se expandieron más, la tasa de ocupación tendió a crecer más —a costa de la productividad media.

En efecto, tal como lo indica el gráfico 9, los países con un aumento de la tasa de ocupación sufrieron una marcada baja de su productividad laboral media, lo que subraya la importancia de la (auto)generación de empleo por presión desde la oferta laboral, centrada en los sectores de baja productividad, destacada en el capítulo 1. En otro grupo de países la variable de ajuste fue el empleo lo que se expresó en caídas significativas de la tasa de ocupación. Finalmente, en un tercer grupo de países los ajustes se distribuyeron sobre ambas variables.

GRÁFICO 9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): VARIACIÓN DE LA TASA DE OCUPACIÓN Y DE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL MEDIA, 2009



Fuente: CEPAL y OIT (2010).

Por otra parte, en muchos países el empleo formal no se contrajo marcadamente, posiblemente como resultado tanto de la percepción de las empresas que se trataba de una crisis pasajera como de algunas políticas laborales que estimularon formalización de los puestos de trabajo y desestimularon el despido³². Finalmente, la menor inflación en 2009, como reflejo de la caída de los precios internacionales sobre todo de los alimentos, tuvo un impacto estabilizador en los ingresos reales de los hogares y favoreció sobre todo a los hogares más pobres que asignan una mayor proporción de sus ingresos a la compra de alimentos y quienes previamente habían sufrido el marcado aumento de estos precios (CEPAL, 2011b). Estos factores, apoyados por instrumentos de protección social³³, tendieron a estabilizar los recursos de los hogares dependientes de ingresos laborales y habrían contribuido a que en 2009, en general, no se observó un empeoramiento de la distribución de los ingresos³⁴.

En resumen, una elevada volatilidad del crecimiento económico afecta a los trabajadores de diferentes maneras, todas ellas reduciendo sus ingresos laborales (reducción de salario, desempleo abierto, traspaso a actividades de baja productividad), y lo hace más allá de la duración de una recesión. Además, suelen ser los trabajadores de menores niveles de calificación y de menores ingresos y sus hogares los que típicamente se ven más golpeados por las recesiones. Sin embargo, la experiencia de la crisis de 2008/2009 indica que existe algún espacio para políticas contra-cíclicas con énfasis en el empleo y de los hogares de bajos ingresos, las cuales atenuarían el impacto negativo en la distribución de ingresos.

³² Véanse al respecto los ejemplos presentados en CEPAL y OIT (2010) y (2011).

³³ Entre ellos programas laborales, como por ejemplo empleos de emergencia y, en algunos países, la ampliación de seguros de desempleo.

³⁴ Véase al respecto la información en CEPAL (2010c: Cuadro A-14).

III. Tendencias distributivas en el mercado laboral

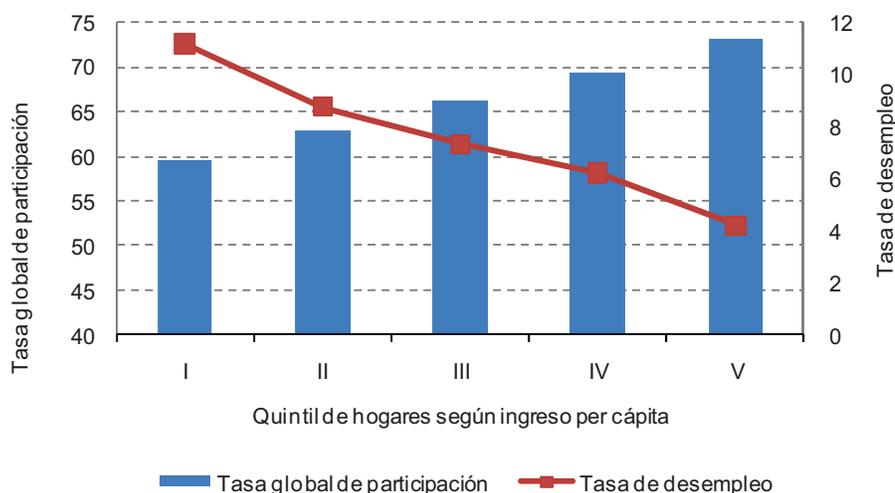
Como se ha argumentado en las secciones anteriores, el nivel del crecimiento económico y su volatilidad tienen un importante impacto en la generación del empleo y su composición. Sin embargo, hay otros aspectos que influyen en los resultados del mercado laboral en términos de (des)igualdad³⁵. A continuación se analizan diferentes aspectos de la desigualdad que están relacionados con el mercado laboral. Para ello se revisa, primero, el problema de falta de acceso al empleo que se refleja en bajas tasas de participación y altas tasas de desempleo. Segundo, se hace referencia a la distribución funcional. En la tercera sección se revisan aspectos distributivos asociados con la estructura productiva. En la cuarta se resume alguna evidencia sobre las brechas salariales entre trabajadores de diferentes niveles educativos, y en la quinta se subraya las brechas que afectan negativamente a las mujeres y grupos específicos de la población.

A. Desigualdades asociadas con la falta de acceso al mercado laboral

En vista de la citada relevancia de los ingresos laborales para la determinación de la desigualdad en la región, no sorprende que la exclusión del empleo, y sobre todo del empleo remunerado, está estrechamente relacionada con la distribución del ingreso. En efecto, tal como lo indica el Gráfico 10, con base en el promedio de seis países de la región, los hogares de bajos ingresos per cápita muestran una baja tasa de participación y una alta tasa de desempleo, en comparación con los hogares más acomodados.

³⁵ Para algunas secciones de este capítulo se utilizó material preparado por el autor como insumo para CEPAL (2010a).

GRÁFICO 10
AMÉRICA LATINA (6 PAÍSES): TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN Y TASA DE DESEMPLEO, SEGÚN
QUINTIL DE INGRESO PER CÁPITA DEL HOGAR, INICIOS Y MEDIADOS DE LOS AÑOS 2000
(Promedio simple)



Fuente: Elaboración propia con base en un procesamiento especial de las encuestas de hogares de los países.

Nota: Los países y años son Bolivia (Estado Plurinacional de) (2003), Chile (2006), Colombia (2000), Guatemala (2004), Honduras (2005) y Nicaragua (2003). Datos a nivel nacional.

Obviamente, en parte los datos reflejan una causalidad circular, pues es precisamente la ausencia o el bajo nivel de ingresos laborales a causa de un número limitado de perceptores de estos ingresos que incide en que estos hogares se ubican en el fondo de la distribución. Sin embargo, el hecho de que el riesgo de estar afectado por inactividad laboral (involuntaria) o desempleo no se distribuye de manera uniforme, sino que grupos específicos tienen una mayor probabilidad de verse afectados por estas situaciones³⁶, justifica establecer esta relación.

En efecto, para los seis países, entre el primer y el quinto quintil se observa una diferencia de la tasa de participación de casi 14 puntos porcentuales, mientras la brecha de la tasa de desempleo es de 7 puntos porcentuales, con lo cual en el primer quintil la tasa de desempleo alcanza 2,7 veces el nivel del quinto quintil.

Esto implica que la exclusión del acceso al mercado de trabajo (inactividad económica involuntaria) y la exclusión del empleo (desempleo abierto) son factores relevantes para la distribución de ingresos, pues los hogares de los primeros quintiles tienen un número mucho menor de perceptores de ingresos laborales que los quintiles altos: En el promedio de los seis países la tasa de ocupación es 53,0% en el primer quintil, pero 70,0% en el quinto³⁷. Sin embargo, no es el único factor que influye desde el mercado de trabajo en los elevados niveles de desigualdad que caracterizan a la región.

B. Distribución funcional

Un elemento que marca la desigualdad de los países de la región es la distribución funcional del ingreso. Los análisis de la desigualdad de la región indican que, visto de manera contable, ella es elevada en

³⁶ Véase al respecto la sección 3.5 de este documento.

³⁷ Para el caso de Chile, Velasco y Huneus (2011) destacan la importancia de un mayor empleo en los hogares pobres como mecanismo para mejorar la distribución.

comparación con otras regiones, menos por los bajos ingresos de los deciles más pobres, sino sobre todo debido a los muy elevados ingresos del decil más alto (Morley, 2000). Este resultado se basa en la información provista por las encuestas de hogares que suelen subestimar, sobre todo, los ingresos de los hogares más pudientes. Estos hogares suelen tener ingresos de capital, que es el componente del ingreso que dichas encuestas captan de manera menos precisa.

Si bien hay pocos estudios recientes, los disponibles indican que recientemente la distribución funcional del ingreso ha evolucionado de manera regresiva. Por ejemplo, Harrison (2002) encontró que entre los años sesenta y los años noventa la proporción del factor trabajo en la distribución primaria bajó en los países pobres. La OIT (ILO/ ILS 2008: 6) constató que entre 1993 y 2002, de las regiones cubiertas, América Latina registró la mayor contracción de la participación de los salarios, concentrándose este descenso en los sub-períodos 1993-1996 y 1999-2002. Una actualización de estas series mostro ciertas mejoras posteriores, de manera que para el período 1993-2006 se constató una pérdida relativamente moderada de la participación de los salarios en el PIB, de alrededor de 10%, lo que dejó a América Latina en una situación relativamente favorable, en comparación con otras regiones (ILO/ ILS, 2011).

Específicamente en el período de elevado crecimiento económico de la década pasada, en 13 de 21 países de América Latina la participación de los salarios cayó en diferente grado (CEPAL y OIT, 2012). La evolución fue más favorable si se incluye a 2009, dado que —en coincidencia con la tendencia prevaleciente los países de la OCDE (OIT, 2010)— en el período de 2002 a 2009 en su conjunto la participación de los salarios aumentó en 12 de los 21 países (Cuadro 3).

CUADRO 3
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS EN EL PIB

Región	2002-2008		2002-Ultimo año disponible a/	
	Países en que la participación de los salarios en el PIB aumentó	Países en que la participación de los salarios en el PIB disminuyó	Países en que la participación de los salarios en el PIB aumentó	Países en que la participación de los salarios en el PIB disminuyó
Cono Sur	2	3	3	2
Caribe no hispanoparlante	2	3	4	1
Comunidad Andina de Naciones	1	3	1	3
Centroamérica, México y Caribe hispanoparlante	3	4	4	3
Total	8	13	12	9

Fuente: CEPAL y OIT (2012).

Nota: Los datos del Cuadro no representan la distribución funcional de los ingresos, pues no se toman en cuenta los ingresos laborales de los trabajadores no asalariados.

En muchos casos la tendencia regresiva prevaleciente probablemente ha estado relacionada con la reducción relativa de empleo asalariado en fases de bajo crecimiento económico, sobre todo en los años ochenta, pero en menor grado también durante algunas fases de los años noventa y a inicios de la década de 2000. Por otra parte, hay poca duda que — con algunas excepciones que eliminaron rentas oligopólicas — las reformas tipo market-friendly de las últimas décadas favorecieron a la remuneración del factor capital. Así, según el análisis empírico presentado en ILO/ ILS (2011), la apertura de la cuenta de capitales y del comercio habría tenido un impacto negativo en la participación de los salarios; sin embargo, para América Latina solo el primero de estos resultados es significativo. Hernández Laos (2000) relaciona el empeoramiento de la distribución funcional en México en los años ochenta (y nuevamente en 1995) con la devaluación del tipo de cambio real en un contexto de políticas de

estabilización que contuvieron alzas salariales. Por otra parte ve indicios de un impacto favorable de algunas reformas estructurales que eliminan fuentes de ganancias oligopólicas.

Según Rodríguez y Ortega (2001) la apertura comercial favoreció la participación del capital en el PIB debido a que la creciente competencia ha debilitado al poder de negociación de los sindicatos. También respecto al empeoramiento distributivo a nivel global a nivel global se ha argumentado que durante las últimas décadas la posición negociadora de los trabajadores se ha debilitado lo que incidía en aumentos salariales por debajo de las ganancias de productividad (ILO/ ILS, 2011). Para los casos de algunos países latinoamericanos se ha constatado que durante la década de 2000 los salarios reales del sector formal generalmente crecieron con tasas por debajo de las de la productividad laboral, si bien con diferencias entre los países (CEPALy OIT, 2012)³⁸.

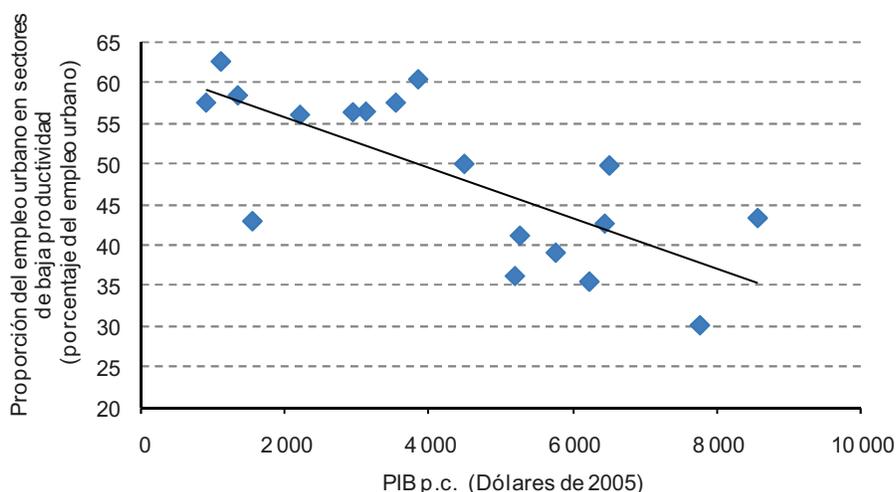
C. Aspectos distributivos de la estructura productiva

Un aspecto relevante para los resultados distributivos es la generación de empleo en sectores con diferentes niveles de productividad. En efecto, elevadas brechas de productividad inciden en grandes brechas de ingreso y de otros aspectos que determinan la calidad del empleo³⁹.

El impacto distributivo de estas brechas se desprende del acceso desigual a los empleos en sectores de productividad alta y media. En efecto, las personas que pertenecen a hogares de bajo ingresos son sobrerrepresentadas en los sectores de baja productividad. Esto se relaciona, en parte con los menores niveles de educación que obstaculiza el acceso a empleos más productivos, pero también se relaciona con la falta de capital social y cultural. Por ejemplo, hacia fines de la década de 2000, en el promedio simple de 15 países, un 66,2% de los jóvenes ocupados de 15 a 29 años que pertenecieron al quintil de los hogares con los ingresos per cápita más bajos se desempeñaron en sectores de baja productividad, mientras entre los jóvenes del quintil más alto esta proporción fue de solo 31,5%⁴⁰.

En general, países con un ingreso per cápita más elevado suelen tener una menor proporción de su fuerza de trabajo urbana desempeñándose en sectores de baja productividad (gráfico 11).

GRÁFICO 11
EMPLEO URBANO EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD, SEGÚN NIVEL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA, FINES DE LOS AÑOS 2000



Fuente: Elaboración propia, con base en datos de CEPAL, Panorama Social de América Latina 2010, Cuadro A-18 y otros datos de la CEPAL.

³⁸ Cabe señalar, sin embargo, que la evolución de la productividad laboral media incluye la evolución del sector informal y que la productividad laboral en el sector formal puede haber tenido un desempeño diferente.

³⁹ Véase United Nations (2005: cap. 2) para una discusión sobre la relación entre informalidad y desigualdad.

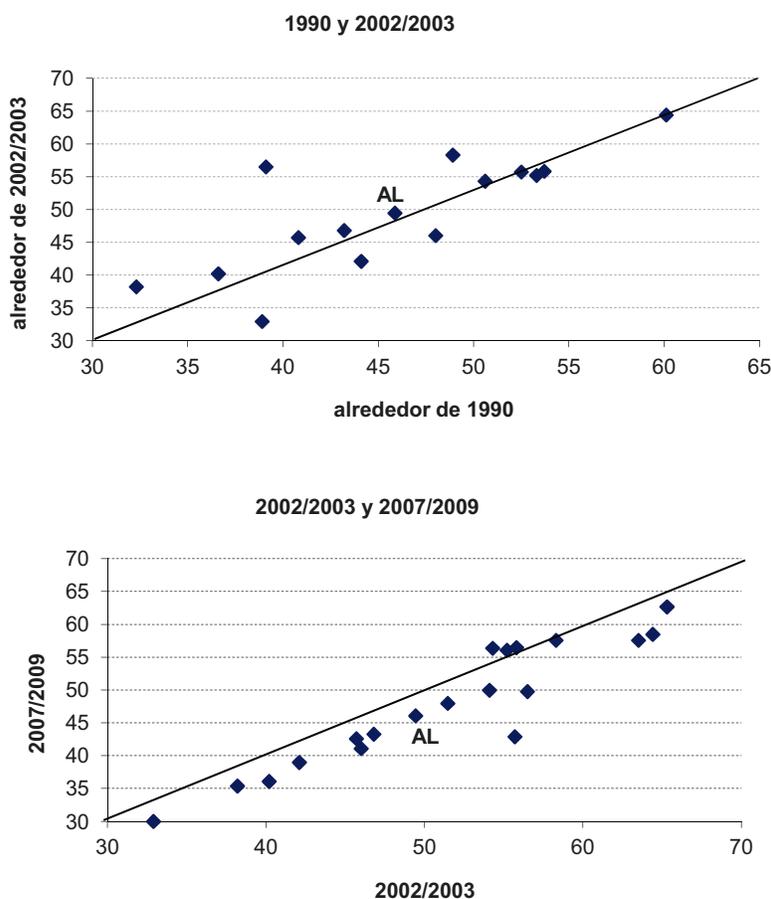
⁴⁰ Cálculo propio a partir de un procesamiento especial de las encuestas de hogares de los países, realizado por Carlos Daroch, CEPAL.

En países que se caracterizan por su heterogeneidad estructural, una elevada proporción del PIB se genera en sectores de media y alta productividad, mientras los sectores de baja productividad, aunque ocupen una alta proporción de la fuerza de trabajo, contribuyen relativamente poco al producto (Infante, 2011). A la vez, a pesar de la brecha intersectorial de la productividad que se refleja, entre otros, en una menor intensidad laboral del crecimiento económico en los sectores de alta y mediana productividad, ellos generan una proporción relativamente grande de la demanda laboral total. Por ello, en el capítulo 1 registramos en países con un mayor PIB p.c. una mayor correlación con el empleo. Sin embargo, tal como discutiremos más adelante en el análisis sobre la relación entre el crecimiento económico y los cambios en la proporción de los sectores de baja productividad en el empleo, al respecto también influyen las características del crecimiento económico.

De todas maneras, tomando en cuenta esta relación negativa entre el PIB per cápita y la proporción del empleo en sectores de baja productividad, no sorprende el resultado de una comparación entre el período 1990-2002/2003, caracterizado por el un crecimiento volátil y, en el promedio, moderado, y el período 2002/2003-2007/2009, que registró un crecimiento económico relativamente elevado (gráfico 12).

GRÁFICO 12
POBLACIÓN URBANA OCUPADA EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD, ALREDEDOR DE 1990,
2002-2003 Y 2007-2009

(En porcentaje de la población urbana ocupada)



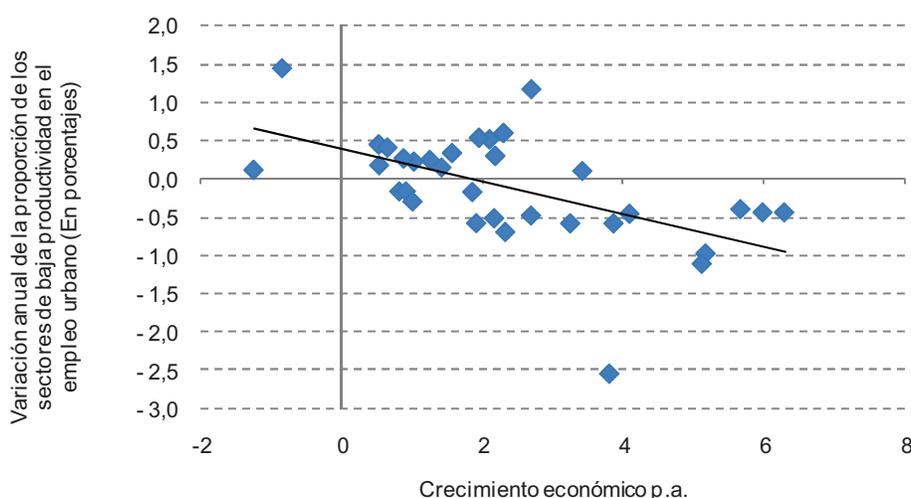
Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL, Panorama Social de América Latina 2010, con base en datos de las encuestas de hogares de los países.

Nota: Los datos que representan a América Latina (AL) son los promedios simples de los valores de los países.

En efecto, durante los años noventa y hasta inicios de la década de 2000 se registró un empeoramiento de la estructura de ocupación, lo que fue revertido parcialmente a partir de mediados de los años 2000. En efecto, la participación de los sectores de baja productividad en el empleo urbano subió de 45,9% alrededor de 1990 a 49,8% alrededor de 2002/2003 y volvió a descender a 46,1% hasta 2007-2009⁴¹.

Como hemos mencionado, un factor importante para estos cambios ha sido el crecimiento económico, y de hecho, se observa una correlación negativa entre este crecimiento y los cambios en la proporción del empleo urbano en sectores de baja productividad (gráfico 13). De todas maneras, hay cierta dispersión al respecto, lo que indica que —aparte de posibles problemas de medición— en la relación entre el crecimiento económico y la proporción de los sectores de baja productividad influyen otros factores, sobre todo las características del crecimiento económico (rama de actividad, intensidad en capital y tecnología)⁴².

GRÁFICO 13
CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CAMBIOS EN LA PROPORCIÓN DEL EMPLEO EN SECTORES DE BAJA PRODUCTIVIDAD



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL, Panorama Social de América Latina 2010, Cuadro A-18 y otros datos de la CEPAL

Nota: Cada punto en el Gráfico representa los cambios en un país y un subperíodo (1990-2002/2003 o 2002/2003-2007/2009).

La relativa debilidad de generación de empleo productivo durante los años noventa también se expresó en una ampliación de la brecha de ingresos entre los segmentos productivos. En efecto, en el promedio de los países de la región; entre inicios de la década de los noventa y alrededor de 2002 los salarios medios de las microempresas cayeron respecto a los salarios medios de la pequeña, mediana y gran empresa de 73% a 63%; aun más grande fue el deterioro de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia (no trabajadores ni técnicos) los cuales bajaron en relación de los salarios medios de la pequeña, mediana y gran empresa de 113% a 86%. En contraste, durante los años siguientes (datos hasta fines de la década de 2000), período en que se dinamizó la generación de empleo asalariado en empresas

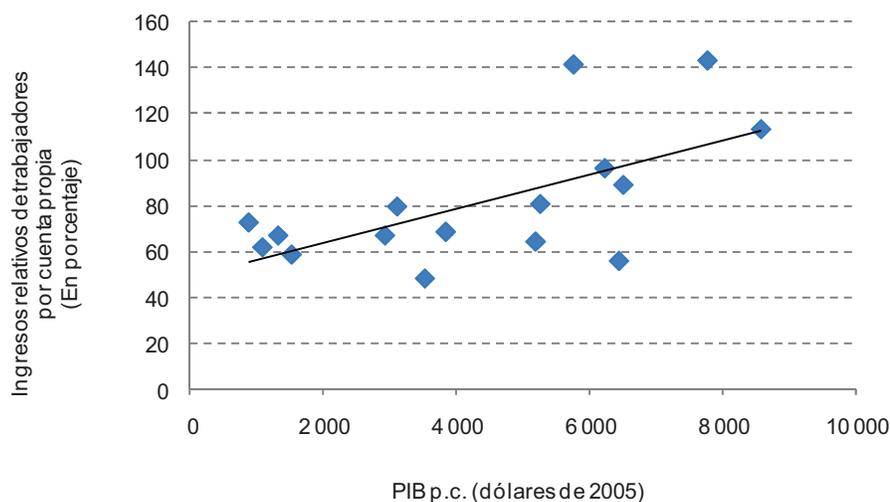
⁴¹ Promedio simple de 14 países (cálculo propio con base en CEPAL 2010c, Cuadro A-18). Para un conjunto mayor de 17 países presentados en la segunda parte del gráfico 12, el descenso fue 51,5% a 48,0%.

⁴² Según Gutiérrez et al. (2007), un crecimiento del sector secundario intensivo en empleo está asociado con una reducción de la pobreza, mientras un crecimiento del sector agropecuario intensivo en empleo está correlacionado con un aumento de la pobreza. Véase también UNRISD (2010).

formales, estas brechas dejaron de ampliarse y quedaron en 64% en el caso de las microempresas y a 90% en el caso de los trabajadores por cuenta propia⁴³.

Sin embargo, estas brechas no son iguales en todos los países. Tal como lo indica el gráfico 14, los ingresos relativos de los trabajadores por cuenta propia (no profesionales ni técnicos) tienden a ser mayores en países de ingreso per cápita más elevado, en los cuales, como se mostró previamente, se suelen emplear una mayor proporción de sus trabajadores en segmentos de media y alta productividad.

GRÁFICO 14
LOS INGRESOS RELATIVOS DE LOS TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA (NO PROFESIONALES NI TÉCNICOS) COMO PROPORCIÓN DE LOS INGRESOS DE LOS ASALARIADOS PRIVADOS EN EMPRESAS CON 5 Y MÁS TRABAJADORES, SEGÚN PRODUCTO INTERNO BRUTO PER CÁPITA



Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEPAL, Panorama Social 2010 y datos de la CEPAL sobre el PIB p.c. en dólares de 2000.

Nota: No se incluyeron a Guatemala y República Dominicana, por representar marcados outliers.

Este resultado coincide con los resultados de otros estudios, según los cuales en los países con una heterogeneidad estructural menos profunda, las brechas de productividad entre sectores son menores (Infante, 2011).

Para interpretar estos datos habrá que considerar que por cuenta propia suelen trabajar tanto personas que ven en este tipo de trabajo una oportunidad (por mayor libertad individual, flexibilidad, ingresos, etc.) como otras quienes preferirían trabajar como asalariados en sectores de media y alta productividad pero quienes en ausencia de oportunidades correspondientes se ven obligadas a desempeñarse en este tipo de trabajo. En los países con una mayor proporción del empleo total en sectores de productividad media y alta, entre los trabajadores por cuenta propia sería menor la proporción de aquellos que lo son involuntariamente, y mayor la de aquellos quienes se desempeñan voluntariamente en esta categoría de ocupación. Por otra parte, en los países con menor ingreso per cápita y una baja demanda laboral, gran parte de la oferta laboral se ve obligada a volcarse hacia actividades de baja productividad, lo que ejerce una presión sobre los ingresos medios que se pueden percibir en ellas⁴⁴.

⁴³ Cálculo propio con base en CEPAL (2010c: Cuadro A-21.1).

⁴⁴ Recuerde al respecto el ejercicio ficticio resumido en el Cuadro 2.

Finalmente, cabe destacar que la inserción en diferentes segmentos de la estructura productiva no solamente afecta los ingresos sino también otros componentes de la calidad del empleo (Weller y Roethlisberger, 2011). Por ejemplo, personas que se desempeñan en sectores de baja productividad tienen menores posibilidades de acceder a capacitación, beneficios laborales no salariales y servicios de protección social basados en sistemas contributivos. Así, en 2009 en la región un 82,8% de los asalariados privados en establecimientos de 6 y más trabajadores estaban afiliados a un sistema de pensiones, mientras esta proporción baja a 38,8% para asalariados privados en microempresas y a 22,3% para independientes (más trabajadores familiares auxiliares) (OIT, 2011).

En resumen, se puede constatar que la estructura productiva tiene una importante incidencia en la distribución de los ingresos. Las personas que se desempeñan en sectores de baja productividad provienen sobre todo de hogares de bajo ingresos y tienen menos acceso a otros beneficios relacionados con el trabajo que los ocupados en sectores de productividad más elevada. El peso de los sectores de baja productividad es más elevado en los países de un producto per cápita más bajo, y el crecimiento económico tiende a reducirlo, como también se reduce la brecha de ingresos con un mayor producto per cápita.

D. La brecha entre los ingresos laborales y salarios por nivel educativo

Una parte de la desigualdad está relacionada con la gran desigualdad de los activos, en este caso de la educación, y con la brecha salarial entre ocupados más y menos calificados⁴⁵. En efecto, Freeman y Oostendorp (2000) encuentran en su análisis de los salarios pagados en el mundo para ocupaciones comparables que la brecha salarial entre ocupados de mayor y menor calificación es más alta en los países más pobres y más baja en países con un PIB p.c. más elevado. En la misma línea, Ashenfelter (2012) reporta que la brecha de los pagos para un trabajo idéntico y realizado por trabajadores con las mismas características —especificado por las tareas en un restaurante McDonald's— en países con mayores o menores ingresos puede llegar a una relación de 10 a 1⁴⁶.

Contrario a las expectativas relacionadas con las reformas económicas de la época, durante los años noventa, tanto estudios de casos nacionales⁴⁷ como estudios comparativos⁴⁸ mostraron que —igual que en los países altamente industrializados— en la región prevalecieron movimientos de un ensanchamiento de la brecha salarial. Aumentaron, sobre todo, los ingresos de los más calificados, con lo cual se amplió la brecha frente a los ocupados con menos educación. Por otra parte, no se ensanchó la brecha entre los ocupados con niveles educativos intermedios y aquellos con menos educación, lo que fue interpretado como reflejo del aumento marcado de la oferta laboral con educación media.

La ampliación de las brechas de ingresos fue, en cierto modo, sorprendente pues, en contraste a lo sucedido en los países altamente industrializados, para América Latina y el Caribe se esperaba que las reformas económicas, sobre todo las comerciales, financieras y laborales, favorecerían la contratación de la mano de obra menos calificada, debido a que su abundancia relativa incidiría en las ventajas comparativas de la región. Esto tendría un impacto positivo en la equidad en el mercado de trabajo, en términos de empleo e ingreso. La evidencia empírica de una ampliación de la brecha salarial, cuestionó este planteamiento. Dado que esto ocurrió en el contexto de un aumento de la oferta de la mano de obra calificada, debe haber habido un sesgo en la demanda que favorecería al personal de alto nivel de educación.

⁴⁵ Trejos y Gindling (2004) indican que la menor desigualdad de Costa Rica, en comparación con otros países centroamericanos, se debe en parte a la mayor homogeneidad del nivel educativo a causa de la temprana universalización de la educación primaria.

⁴⁶ Esto subraya además, que la correspondencia entre la productividad y los salarios sólo suele darse en el agregado a nivel nacional, pero no para ocupaciones específicas.

⁴⁷ Véanse, por ejemplo, Robbins (1994), Pavcnik et al. (2002), Altimir, Beccaria y González Rozada (2002), Arabsheibani, Carneiro y Henley (2003), Gindling y Robbins (2001).

⁴⁸ Véanse por ejemplo, Behrman, Birdsall y Szekely (2000), BID (2003), Contreras y Gallegos (2007).

Como principal explicación se ha planteado que también en esta región el cambio tecnológico —posiblemente relacionado con la apertura y la importación de bienes de capital, en parte en el contexto de una creciente inversión extranjera directa— habría favorecido la demanda de mano de obra calificada, en detrimento de la menos calificada⁴⁹.

Otro factor mencionado en la literatura para explicar el ensanchamiento de la brecha salarial en América Latina es el comercio internacional⁵⁰. Como la evidencia empírica contradecía a las expectativas de muchos economistas según las cuales, sobre todo, las reformas comerciales incidirían en una reducción de las brechas salariales, había que revisar el argumento teórico. Específicamente, habría que reconocer que las ventajas comparativas de muchos países de la región no se basarían en la mano de obra de baja calificación (debido a su posición intermedia a nivel global) —como se supuso como base en la expectativas para una reducción de las brechas salariales— sino en recursos naturales (de Ferranti et al. 2002). De esta manera, la apertura comercial no habría favorecido a los menos calificados, sino más bien habría facilitado la importación de bienes de capital y con ellos la utilización de pautas tecnológicas de los países altamente industrializados, replicando su skill bias de la demanda. Además, la masiva entrada de países con enormes reservas de mano de obra de bajo nivel de calificación y de salarios habría presionado, en el contexto de mercados integrados, globalmente a los salarios de este tipo de trabajadores (Freeman, 2005a)⁵¹. Sin embargo, cabe señalar que los estudios que encuentran que la apertura comercial contribuyó a aumentar la brecha salarial, generalmente detectaron un impacto solamente modesto (Feliciano 2001; Acosta y Montes Rojas, 2002; Galiani y Porto, 2006).

También se ha argumentado que en ciertos períodos las políticas macroeconómicas han tenido un impacto desfavorable en los precios relativos, sobre todo las políticas cambiaria y financiera que encarecían la mano de obra en relación con el capital (Lora y Olivera, 1998; Ramírez y Núñez, 2000). Factores institucionales (la caída o contención del salario mínimo, el debilitamiento de los sindicatos, la reducción de la protección al empleo, la contracción del empleo público) también pueden haber sido relevantes (van der Hoeven, 2000; Cortéz, 2001) y algunas de las otras reformas económicas de los años ochenta y noventa —como la financiera, la tributaria y la apertura de las cuenta financiera de la balanza de pagos— aparecen haber contribuido, por lo menos a corto plazo, a la ampliación de la brecha salarial (Behrman, Birdsall y Szekely, 2000)⁵².

En efecto, el cuadro 4 ilustra que durante los años noventa mejoraron los ingresos de los más calificados (más de 12 años de estudio), frente a los otros grupos educativos. Esta ampliación de la brecha se observó tanto para los asalariados como para los ocupados en su conjunto y tanto para hombres como para mujeres.

Sin embargo, durante la década de 2000, la ampliación de la brecha salarial no solo parece haberse detenido sino incluso se habría parcialmente revertido. En efecto, los ingresos relativos de los más educados bajaron frente a los menos calificados, aunque sin volver al nivel de inicios de los años noventa. Cabe señalar que —con cambios muy pequeños en ambas fases— entre inicios de los años noventa y el período 2006-2008 se redujo levemente la brecha entre los menos calificados y el grupo de 9 a 12 años de educación para los asalariados (aumento del salario relativo de 68,1% a 72,6%), mientras que volvió al mismo nivel (de 70%) para los ocupados en su conjunto. En vista de las tendencias de educación se puede interpretar que el aumento de la oferta laboral con niveles de educación intermedios y —en la década del 2000— superiores ha incidido en comprimir sus ingresos relativos⁵³.

⁴⁹ Véanse, por ejemplo, Robbins (1996), Feenstra y Hanson (1997), López-Acevedo (2001), Fuentes y Gilchrist (2003), te Velde (2003), Sánchez-Páramo y Schady (2003) y Jaumotte, Lall y Papageorgiou (2008).

⁵⁰ Véase Perry y Olarreaga (2006) y Brambilla et al. (2010), así como el resumen del debate en ILO y WTO (2007).

⁵¹ Específicamente, la apertura comercial puede haber contribuido a aumentar la brecha salarial en casos como en Colombia, donde la reducción de aranceles fue mayor en sectores intensivos de mano de obra de bajo nivel educativo; en consecuencia, la protección permitía cierta distribución de renta a estos trabajadores, con la apertura sufrieron marcadas caídas salariales (Goldberg y Pavcnik, 2001).

⁵² En esta línea va también el resultado del estudio de King, Montenegro y Orazem (2010), según el cual una mayor “libertad económica” favorece sobre todo a los más calificados y experimentados.

⁵³ Si en vez del promedio simple se utilizan las medianas, se observan las mismas tendencias para los ocupados en su conjunto, pero en el caso de los asalariados la brecha salarial entre los más calificados y el grupo siguiente se amplía levemente.

CUADRO 4
AMÉRICA LATINA (PROMEDIO SIMPLE DE 15 PAÍSES): OCUPADOS URBANOS QUE TRABAJAN
ENTRE 35 Y 45 HORAS POR SEMANA: INGRESO LABORAL RELATIVO, SEGÚN NIVEL DE
EDUCACIÓN, HOMBRES Y MUJERES
(9-12 años de educación = 100)

	Años de educación	Ocupados			Asalariados		
		Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Alrededor de 1990	hasta 8	70,1	71,5	62,4	68,1	69,4	60,7
	9-12	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	más de 12	182,2	193,0	165,6	177,5	190,6	162,6
Alrededor de 2000	hasta 8	68,4	68,7	63,0	69,0	69,5	63,2
	9-12	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	más de 12	215,5	229,0	206,3	205,7	219,0	196,8
2006-2008	Hasta 8	70,0	70,9	63,8	72,6	72,6	68,6
	9-12	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	más de 12	197,7	206,2	195,9	193,3	205,0	189,2

Fuente: CEPAL, La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir, LC/G.2432(SES33/3), Santiago 2010.

Nota: Para controlar por el doble efecto del hecho que en promedio mujeres trabajan menos horas (mayor ingreso por hora y menor ingreso total en contratos a tiempo parcial), se limitó el cálculo a un rango con jornadas "intermedias", dejando los outliers afuera.

En la misma línea, Monsueto, Machado y Golgher (2006), así como Castro Lugo y Huesca (2007) y Airola y Juhn (2008) detectan para Brasil y México, respectivamente, una reducción reciente de la desigualdad salarial por nivel educativo. Los cuatro estudios de caso presentados en López-Calva y Lustig (2010) sobre Argentina, Brasil, México y Perú identifican como las causas de este cambio de tendencia mejoras en la distribución de los activos educativos y un menor sesgo de la demanda a favor de personal más calificado como resultado del término del impacto del cambio tecnológico intensivo en calificaciones el cual fue estimulado por las reformas económicas de los años ochenta y noventa⁵⁴. En algunos países contribuyeron, además, las políticas del salario mínimo y el fortalecimiento de los sindicatos a los resultados más igualitarios. Keifman y Maurizio (2012) detectaron que la desigualdad en los ingresos laborales cayó más en países con mayores incrementos de la formalidad y de los salarios mínimos. Por otra parte, Sapelli (2011), con un enfoque de cohortes, detecta para Chile una menor desigualdad de ingresos en los cohortes más jóvenes, debido en parte a una menor dispersión de la educación que indiquen en una caída de las tasas de retorno de la educación media y superior.

Según los resultados de Gasparini et al. (2011), factores de la oferta, específicamente el aumento del nivel educativo, habrían tenido solo un limitado impacto en la reducción de la desigualdad. Otros factores que habrían jugado un papel al respecto son la mayor demanda de mano de obra menos calificada en el contexto de la expansión de los bienes básicos y procesos intra-sectoriales como la difusión tecnológica y el mismatch entre las calificaciones de personas con mayores niveles de educación formal y los requerimientos de los puestos disponibles⁵⁵. Cornia (2011) analiza los factores correlacionados con la reducción de la desigualdad total en la región. Entre los factores relaciones con el

⁵⁴ Perugini y Pompei (2009) encuentran para un grupo de países europeos que en muchos sectores un cambio tecnológico que sesga la demanda hacia la mano de obra calificada inicialmente aumenta la desigualdad, salarial pero posteriormente una mayor oferta de este tipo de mano de obra incide en una reducción de esta brecha.

⁵⁵ La evidencia anecdótica parece confirmar este último aspecto. Así, muchos empresarios encuentran que los jóvenes salen del sistema educativo con conocimientos y habilidades insuficientes para desempeñarse de manera óptima en el mundo laboral, y esta brecha es mayor para los niveles educativos más altos (Weller 2011: 24). Por otra parte, muchos jóvenes reportan que no encuentran un empleo en su especialización (Chacaltana, 2006),

mercado laboral que habrían hecho una contribución identifica una menor desigualdad en la educación y la interacción entre el salario mínimo y el porcentaje de trabajadores del sector formal⁵⁶.

En resumen, igual que en otras partes del mundo, en los años ochenta y noventa, en América Latina prevalecía una tendencia hacia la ampliación de las brechas de ingresos entre los más y los menos calificados en términos de educación formal. No se identificó ninguna causa única para explicar esta tendencia, sino una serie de factores parecen haber contribuido a ella, entre ellos el cambio tecnológico, la apertura comercial y financiera y el debilitamiento de instituciones laborales. Sin embargo, durante los años 2000, esta tendencia se revirtió, lo que habría contribuido a los avances en la reducción de la desigualdad en el agregado. A este cambio de tendencia habrían contribuido factores como mejoras por el lado educativo, un menor sesgo de la demanda por altas calificaciones y cambios en las políticas laborales que llevaron, en algunos países, al fortalecimiento de los sindicatos y la negociación colectiva y a aumentos de los salarios mínimos.

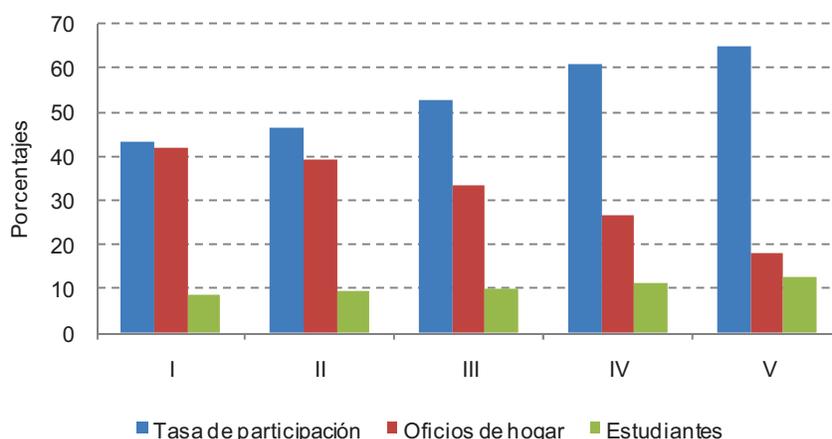
E. Aspectos de la inserción laboral de la mujer y otros grupos en desventaja

Las desigualdades relacionadas con el mercado laboral afectan a las mujeres de manera doble: Primero sufren desigualdades respecto al acceso a este mercado, y segundo hay desigualdades en el mercado laboral mismo.

Como se mostró en la sección 3.1, la participación laboral está estrechamente (y positivamente) correlacionada con los ingresos per cápita de los hogares. Detrás de esta correlación está la baja inserción laboral de las mujeres de los quintiles con bajos ingresos.

En efecto, como lo muestra el gráfico 15 para un grupo de seis países de la región, la tasa de actividad de las mujeres es marcadamente más alta para las que provienen de hogares con los ingresos per cápita más elevados, mientras la participación laboral de las mujeres es muy baja en los hogares más pobres.

GRÁFICO 15
AMÉRICA LATINA (SEIS PAÍSES): TASA DE PARTICIPACIÓN, Y PROPORCIÓN DE OFICIOS DEL HOGAR Y ESTUDIANTES EN LAS ACTIVIDADES DE LAS MUJERES, SEGÚN QUINTIL DEL INGRESO PER CÁPITA DEL HOGAR, PROMEDIO SIMPLE



Fuente: Elaboración propia con base en un procesamiento especial de las encuestas de hogares de los países.

Nota: Los países incluidos son Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

⁵⁶ Como ya se mencionó, también encontró un impacto relativamente débil y, en varios de los modelos utilizados, poco significativo del crecimiento económico.

Estas discrepancias se explican principalmente con el alto porcentaje de mujeres de los hogares con los ingresos más bajos que se dedican a oficios del hogar. En efecto, el conjunto de pautas culturales respecto a la división sexual de trabajo, la ausencia de alternativas accesibles (públicas o privadas) para las tareas de cuidado y la baja demanda laboral para mujeres de niveles bajas de educación formal inciden en que las mujeres de los hogares más pobres enfrentan grandes obstáculos para su inserción laboral⁵⁷.

De esta manera, si se analizaría la distribución de los ingresos entre el conjunto de las personas en edad de trabajar, se observaría una desigualdad marcadamente más alta, a causa de la elevada proporción de las mujeres que se dedican a las tareas no remuneradas del cuidado⁵⁸.

Como se observa en el Cuadro 5, la tasa de participación laboral de las mujeres urbanas creció marcadamente durante los años noventa, pero sólo levemente durante la década siguiente. Una parte de este aumento se debe a una recomposición de la fuerza laboral femenina, pues su nivel educativo subió significativamente lo que, dada la elevada correlación entre el nivel educativo y la tasa de participación de las mujeres, facilitó la inserción laboral de las mujeres. En contraste, para los diferentes grupos educativos el incremento de la tasa de participación femenina urbana ha sido menor. Específicamente la participación laboral de los grupos menos educados aumentó solo moderadamente y recientemente este incremento incluso se frenó. Esto subraya la permanencia de importantes obstáculos para la inserción laboral de estas mujeres.

CUADRO 5
INDICADORES DE LA INSERCIÓN LABORAL DE LAS MUJERES

	Tasa de participación urbana						Tasa de desempleo urbana		Participación del empleo en sectores de baja productividad	
	Mujeres total	0-3	4-6	7-9	10-12	13 y más	Mujeres	Mujeres / hombres	Mujeres	Mujeres / hombres
Alred 1990	45	34	42	39	51	67	8,4	126,0	54,3	124,7
Alred 2002	52	38	46	46	55	71	10,8	136,8	55,9	118,0
2008/2009	53	36	46	45	55	72	7,3	132,9	52,8	119,8

Fuente: Cálculo propio, con base en datos de CEPAL, *Panorama Social de América Latina 2010*, Santiago 2010.

Nota: Las tasas de participación y de la participación en sectores de baja productividad representan el promedio simple de 16 países, las del desempleo él de 18 países.

En las zonas rurales, para las cuales hay menos información para la comparación histórica, entre mediados de los años noventa y fines de la década siguiente la tasa de participación de las mujeres subió de 41% a 46%⁵⁹. En este caso, la brecha de participación entre mujeres de diferentes niveles se redujo moderadamente, pues para las mujeres rurales con hasta 9 años de educación la tasa de participación creció alrededor de 4 puntos porcentuales, mientras que bajara levemente para los grupos más educados.

La tasa de desempleo urbano de las mujeres reflejó la evolución de las economías de la región, con un importante incremento entre 1990 y 2002/2003 y su posterior descenso al nivel de inicios de los años noventa. Como lo indica el Cuadro, las mujeres sufrieron más por el desempleo que los hombres cuando este incrementó, e inicialmente se beneficiaron menos de su descenso posterior (CEPAL, 2010c). La crisis de 2009 tuvo un impacto diferente, dado que en la mayoría de los países el desempleo creció

⁵⁷ Véase CEPAL (2010d, 20-24) para un análisis de las circunstancias del trabajo no remunerado en el hogar (economía del cuidado) y de su papel para las inserción de los miembros del hogar al mercado laboral.

⁵⁸ Por ejemplo, Marull Maita (2011) encuentra que en el Perú las mujeres dedican, en promedio, 39,7 horas semanales a actividades fuera de los mercados (tareas de hogar y de cuidado, trabajo voluntario, producción de bienes para la subsistencia), y 20,5 horas a actividades de mercado (mercado de trabajo y la producción de bienes y servicios para la venta). De esta manera, las mujeres contribuyen 70,7% del total de las actividades fuera de los mercados.

⁵⁹ Promedio simple de 12 países; cálculo propio con base en CEPAL (2010c: cuadro A-16.2).

más para los hombres que para las mujeres (CEPAL y OIT, 2009), de manera que la brecha de desempleo entre mujeres y hombres se redujo levemente en la segunda fase.

Otro indicador de los problemas especiales de la inserción productiva de la mujer es su sobre-representación en los sectores de baja productividad (véase nuevamente el cuadro 5). Como la tasa de desempleo, la inserción de las mujeres en estos sectores reflejó la evolución de la economía regional, con un incremento entre inicios de los años noventa y principios de la década de 2000, y su descenso posterior. En este caso, la brecha entre mujeres y hombres se achicó en la primera fase, quizás reflejando la presión sobre muchos hombres quienes, como perceptor principal de los ingresos del hogar, se vieron obligados a insertarse en cualquier actividad, aunque de baja productividad. El repunte económico posterior revirtió parcialmente esta reducción de la brecha entre mujeres y hombres, pero aún así dejó la brecha por debajo del nivel de inicios de los años noventa.

Como lo indica el cuadro 6, la brecha de ingresos entre hombres y mujeres se redujo en los años noventa (tanto para las asalariadas como para las ocupadas en su conjunto), lo que se observa tanto en el agregado como para los tres grupos educativos. En contraste, durante la década siguiente en el agregado la brecha se cerró solo muy levemente mientras en varios grupos educativos hay una ampliación de la brecha.

CUADRO 6
AMÉRICA LATINA (PROMEDIO SIMPLE DE 15 PAÍSES): MUJERES URBANAS OCUPADAS QUE TRABAJAN ENTRE 35 Y 45 HORAS POR SEMANA: INGRESO LABORAL RELATIVO RESPECTO A LOS HOMBRES, SEGÚN NIVEL DE EDUCACIÓN

	Años de educación	Ocupadas	Asalariadas
Alrededor de 1990	Total	73,9	81,8
	hasta 8	66,2	71,9
	9-12	76,5	82,4
	Más de 12	64,9	69,7
Alrededor de 2000	Total	78,6	86,1
	hasta 8	70,6	75,3
	9-12	77,1	82,5
	Más de 12	69,7	74,7
2006-2008	Total	80,2	86,5
	hasta 8	67,8	76,1
	9-12	74,9	80,0
	Más de 12	71,5	74,2

Fuente: CEPAL, La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir, LC/G.2432(SES33/3), Santiago, 2010.

En la misma línea, para América Latina, Atal, Ñopo y Winder (2009) encuentran una brecha de los salarios por hora entre hombres y mujeres de un 10%. Sin embargo, la brecha salarial es incluso mayor, 19,5%, si toman en cuenta las variables observables que suelen incidir en los salarios relativos, como p.ej. el nivel de educación⁶⁰.

Otro colectivo que registra consistentemente indicadores relativamente negativos sobre su inserción laboral son los jóvenes (Weller, 2006). Sin embargo, no se puede decir que los jóvenes en su conjunto son víctimas de discriminación. Específicamente, la inserción de los jóvenes debe analizarse de manera dinámica y una parte de ellos, al acumular conocimientos y experiencia laboral, logra construir trayectorias laborales ascendentes y cerrar las brechas de los inicios de su vida laboral.

Sin embargo, los jóvenes de hogares pobres y de bajos niveles de educación formal, y entre ellos sobre todo las mujeres, sufren múltiples desventajas, como se puede observar en las elevadas

⁶⁰ Utilizando datos de panel, Perticará y Bueno (2009) afinan la medición de la experiencia laboral y encuentran que en Chile la brecha salarial entre hombres y mujeres es menor que en otros estudios; sin embargo entre 2002 y 2006 esta brecha ha aumentado.

proporciones de jóvenes en oficios domésticos, inserción en sectores de baja productividad y con precariedad laboral (Weller, 2009a). Específicamente los y las jóvenes con bajos niveles educativos son sujetos de elevada rotación laboral y no tienen la perspectiva de la construcción de trayectorias ascendentes. Con esta falta de movilidad socio-laboral ascendente se petrifica la distribución desigual de los ingresos y se mantiene la transmisión intergeneracional de la pobreza.

A ello también contribuyen mecanismos de discriminación presentes en los mercados laborales. Específicamente los jóvenes que se sienten parte de ciertos circuitos subculturales pueden sentirse discriminados de parte de los empleadores. Los estudios pertinentes también indican la persistencia de discriminación salarial en contra de miembros de grupos étnicos específicos⁶¹. Además se han encontrado indicios de discriminación del origen social de las personas. Así, Núñez y Gutiérrez (2004) identifican para el caso chileno una alta brecha salarial causada por el trasfondo socio-económico de las personas. Gaviria, Medina y Palau (2007) encuentran para Colombia un castigo salarial para personas con nombres atípicos, relacionados con hogares pertenecientes a estratos sociales bajos.

En resumen, si bien se achicaron algunas brechas laborales entre los hombres y las mujeres, las condiciones de acceso al mercado de trabajo y al empleo productivo siguen reflejando una marcada desigualdad (Piras, 2004). Estas desigualdades reflejan, en parte, relaciones sociales que atribuyen un rol específico a la mujer, centrado en las tareas de reproducción, las brechas en los activos, la institucionalidad del mercado de trabajo diseñada según las pautas de hombre bread-winner y mecanismos de discriminación (Giosa y Rodríguez, 2009). Esta también afecta otros grupos que se desempeñan en el mercado laboral, contribuyendo a la desigualdad laboral y total.

⁶¹ Según Atal, Ñopo y Winder (2009), la brecha salarial entre las personas que pertenecen a étnias con problemas de inserción laboral y el resto de la población es de 37,8%. Si se incluye las variables observables que influyen en los salarios relativos, esta brecha baja a 12,9% lo que indica que una buena parte de la brecha se debe a problemas de acceso a empleo productivo relacionados con factores ajenos al mercado laboral. Arias, Yamada y Tejerina (2002) muestran para Brasil el impacto del gradiente del color de piel para los ingresos salariales.

IV. Políticas laborales para reducir la desigualdad

Como se constató en la introducción a este trabajo, hay dos mecanismos principales para reducir la desigualdad de ingresos desde el mercado laboral, la generación de empleo productivo que puede entenderse como condición necesaria para mejoras sostenibles en la distribución con ingresos crecientes, y la reducción de las brechas existentes por medio de enfrentar las desigualdades en los activos individuales y los factores que generan desigualdades sin que estuvieran relacionados con las características individuales. Es indispensable combinar medidas que incidan en estos dos mecanismos.

En este capítulo se revisan algunos instrumentos de las políticas laborales y del mercado de trabajo que pueden contribuir a reducir las desigualdades que surgen desde el mercado laboral. La reducción de la desigualdad agregada requiere, por supuesto, una serie de otros instrumentos. Al respecto destacan sistemas tributarios más progresivos y el aumento y una orientación más igualadora del gasto, sobre todo del gasto social. Cabe señalar que la región recientemente ha hecho algunos avances por el lado del gasto, mientras que por el lado de los ingresos fiscales sigue siendo válida la caracterización que en general se recauda “poco y mal” (CEPAL, 2010b; Bárcena y Kacef, 2011).

Por otra parte, existe una serie de políticas que afectan algunas de las desigualdades analizadas en el capítulo anterior, sin que sean políticas laborales y del mercado de trabajo. Entre ellos habría que destacar:

- De la importancia de un crecimiento económico elevado y sostenido como entorno favorable para mejorar la distribución del ingreso —sobre todo por medio de la generación de empleo productivo— desprende la importancia de una política macroeconómica que establece un marco favorable para elevadas y sostenidas tasas de inversión y que contribuya a contener la volatilidad de este crecimiento, tan nociva para la distribución de los ingresos⁶².
- Como se ha discutido en la sección 3.3, algunas de las brechas en el mercado laboral están estrechamente vinculadas con la heterogeneidad estructural del aparato productivo de los países de la región. Políticas de desarrollo productivo que contribuyen a cerrar las brechas de productividad entre los diferentes segmentos productivos son condición indispensable para reducir y cerrar también las brechas en las condiciones laborales⁶³.
- Las desigualdades relacionadas con el mercado laboral están vinculadas con las desigualdades de los activos (capital humano, social y cultural) de los trabajadores. En consecuencia, como ya se constató, se ha relacionado la reducción reciente de la desigualdad en los países latinoamericanos con una menor desigualdad en la educación (López-Calva y Lustig, 2010; Cornia, 2011). Sin embargo, los sistemas educativos de la región todavía se caracterizan por grandes problemas de cobertura, calidad y segmentación que requieren profundas reformas (Bárcena y Serra, 2011).

Otro aspecto relevante al respecto es la desigualdad en el acceso de otros activos que limita la generación de ingresos laborales o la conformación de un patrimonio para hogares de bajos ingresos, sobre todo el acceso al capital (crédito), la vivienda (subsidios) y, en algunos países, tierra.

Entre las políticas relacionadas directamente con el mercado de trabajo que fomentan una mayor igualdad destacan aquellas en las áreas de capacitación, protección, igualdad de género y de fortalecimiento de la institucionalidad laboral⁶⁴. Cabe señalar que en muchos países el contexto de estas políticas cambió marcadamente entre la década de los noventa y la de los años 2000 (Fraile, 2009; Weller, 2009b). En el primer período prevalecieron enfoques que buscaron a mejorar la eficiencia del mercado laboral por medio de una reducción de las regulaciones basadas en mecanismos y disposiciones legales y en la negociación a favor de la regulación basada en el mercado (flexibilización de los contratos, abaratamiento de los despidos, subcontratación, reducción o contención del salario mínimo real y de los costos laborales no salariales, descentralización de la negociación colectiva, entre otros). En cambio, durante la década siguiente, en muchos países se volvieron a fortalecer las regulaciones basadas en disposiciones legales y en la negociación, por ejemplo con aumentos de salario mínimo, fortalecimiento de la negociación colectiva, restricciones a los contratos temporales y la subcontratación, aumentos de las inspecciones laborales, entre otros.

A. Capacitación

Los mecanismos de capacitación no pueden compensar las debilidades del sistema educativo y su impacto nocivo en la estructura distributiva. Sin embargo, un efectivo sistema de formación profesional es indispensable para reducir las brechas de ingresos entre las personas con los mayores niveles de educación formal —quienes se califican para el mercado laboral en estudios terciarios— y las personas que abandonan el sistema educativo después de terminar la educación secundaria —o, en muchos casos, antes.

Desde los años noventa muchos países de la introdujeron modificaciones en sus sistemas de formación profesional y capacitación. Entre otros, se diversificó la oferta de capacitación, a fin de otorgar mayor protagonismo a las instituciones privadas. En el sector público, se separaron las funciones de instrumentación y regulación, según las distintas instituciones, y se descentralizaron los programas,

⁶² Específicamente sobre las políticas para enfrentar la volatilidad del crecimiento, véase CEPAL (2008b) y Fanelli, Jiménez y Kacef (2011).

⁶³ Véase al respecto CEPAL (2010b, cap. III); para una revisión reciente de las políticas de fomento de las pequeñas y medianas empresas y los desafíos correspondientes, véase Ferraro (2011).

⁶⁴ Con esta revisión no se agota el espectro de las políticas laborales en la distribución. Por ejemplo, aquí no se revisa el impacto diferenciado que pueden tener la legislación laboral en diferentes grupos del mercado laboral.

con lo cual se logró una mayor participación de las entidades locales. También se amplió el espectro de los beneficiarios, por ejemplo con programas de capacitación para grupos de desempleados con problemas de empleabilidad específicos (jóvenes y mujeres de bajo nivel educativo) u ocupados en actividades de escasa productividad y bajos ingresos (ocupaciones específicas, trabajadores por cuenta propia, microempresarios). También se introdujeron sistemas de certificación de competencias y de control de calidad de los oferentes de capacitación.

A pesar de estas modificaciones recientes que tendieron a mejorar el desempeño de los sistemas de formación en los países de la región, éstos continúan adoleciendo de fallas importantes (Vera, 2009; Maurizio, 2011). Su cobertura suele ser limitada y las empresas grandes suelen concentrar el uso de estos programas. En este contexto, se han registrado tensiones sobre el uso de los recursos para las empresas contribuyentes a los sistemas de capacitación y sus trabajadores por un lado y para personas que sufren de alguna forma de exclusión laboral (desempleo, inserción a actividades de baja productividad) (Abdala, 2011). Además, las empresas suelen brindar más beneficios al personal de mayor rango, por lo cual su efecto en términos de equidad es cuestionable. Finalmente, generalmente no están insertos en una estrategia de desarrollo a largo plazo que sería un pre-requisito para una contribución óptima al incremento sostenido de la competitividad sistémica.

Son principalmente tres áreas de formación profesional y capacitación que deben jugar un papel importante para una mayor igualdad en el mercado laboral.

1. Las transformaciones en el mundo productivo requieren cada vez más el desarrollo de estrategias de aprendizajes de por vida. Si bien una estrategia de este tipo puede tener efectos desiguales, si se centra en la capacitación continua de personas ya calificadas, un buen diseño de un sistema nacional de formación profesional y capacitación (SNFPC) puede incidir positivamente en las trayectorias laborales de personas de menores niveles de educación por lo que tiene un potencial distributivo positivo. Específicamente, muchas personas con un trasfondo socio-económico modesto, al salir del sistema educativo, por las urgencias familiares no pueden dedicarse a procesos de formación prolongados y tienen que optar, por ejemplo, por cursos de capacitación breves. Para estas personas, un SNFPC que tiene con una estructura modular de capacitación ofrecería la posibilidad de seguir *formándose a lo largo de la vida laboral, en momentos que se ajustan a las necesidades y oportunidades* de las personas. En este contexto, es importante el desarrollo de sistemas de certificación de competencias que tienden a favorecer, sobre todo, a personas con menores niveles de educación y capacitación formal al reconocer las habilidades y los conocimientos adquiridos fuera de los sistemas formales de formación y capacitación (on the job) (Schkolnik, Araos y Machado 2005).
2. Un elemento clave para una estrategia dirigida a contrarrestar la transmisión intergeneracional de la desigualdad consiste en mejorar el acceso de los jóvenes procedentes de hogares de bajos recursos a sistemas de educación y formación de calidad. Mientras ya se mencionaron los requisitos correspondientes a los sistemas de educación, en el contexto de esta sección hay que enfatizar la importancia de mejorar la formación y capacitación de jóvenes en oficios no universitarios, contexto en el cual destacan dos áreas. Por una parte habría que fortalecer la formación en esquemas duales de formación que ya existe en la región en diferentes modalidades (Vera, 2009). Por otra parte, para muchos países de la región el desarrollo de una oferta de formación para técnicos no universitarios, para lo cual se requiere un enfoque sistémico, es sin duda alguna un reto fundamental (Jacinto, 2010).
3. Para reforzar la igualdad en el mercado laboral, es clave fortalecer la capacitación para las personas con niveles más bajos de educación formal, sin desconectarse de estos estudios, ya que la nivelación de estudios debe ser una opción importante para estas personas (Weller, 2009a). El impacto de los programas dirigidos a grupos con problemas especiales de inserción laboral depende, además, de una serie de condiciones. Específicamente, su éxito parece correlacionarse positivamente con una estricta focalización, una escala relativamente pequeña, existencia de un título reconocido y valorado en el mercado laboral y con una fuerte relación con el trabajo en la empresa. En este contexto, el concepto clave es la “doble pertinencia”,

pues sin pertenencia para la demanda por calificaciones existente en el mercado laboral no se mejora la inserción productiva de los capacitados, y sin pertinencia para los proyectos de vida de las personas no tendría resultados sostenibles que mejoren el bienestar de las personas.

B. Mecanismos de protección

El desempleo abierto y el empleo con bajos ingresos son dos situaciones por medio de las cuales el mercado laboral profundiza la desigualdad. Por lo tanto hay que considerar tanto los mecanismos para la protección del empleo como las políticas salariales, especialmente los salarios mínimos.

Los instrumentos de protección del empleo tienen que considerar la necesidad de un equilibrio entre el aprovechamiento de los beneficios de la estabilidad (en términos de estímulos al cambio tecnológico, la capacitación, al aumento de la productividad, etc.) y mecanismos que facilitan la movilidad de los trabajadores para que puedan aprovechar oportunidades laborales (ILO, 2010: 81). Entre ellos destacan los instrumentos de protección contra el desempleo. El desempleo abierto es la situación en el mercado de trabajo que —con la pérdida total de ingresos laborales— tiene el impacto más marcado en la distribución de ingresos. El instrumento principal para atenuar esta situación es el seguro de desempleo, que genera un ingreso compensatorio transitorio y, al mismo tiempo, mejora las posibilidades de una reinserción lo más productiva posible.

Sin embargo, en la región son pocos países que tienen seguros de desempleo, los cuales tienen pautas muy variadas. Además, en general padecen varios tipos de problemas, entre ellos su cobertura limitada, el nivel de beneficios y también su impacto redistributivo, dado que sólo benefician a trabajadores del sector formal y, entre ellos, a los que tienen cierta estabilidad laboral, dado que para tener acceso a los beneficios se requiere una permanencia mínima en un puesto de trabajo desde donde se contribuye al sistema (Velásquez, 2010).

En consecuencia, es importante desarrollar estos esquemas para ampliar su cobertura, vincularlos más estrechamente con políticas activas del mercado de trabajo, e integrarlos con otros mecanismos de protección, como las indemnizaciones y sistemas no contributivos de apoyo a las familias de bajos ingresos.

Recientemente, en muchos países de la región se han introducido y ampliado sistemas no contributivos de protección. Estos sistemas no son un instrumento de la política laboral, sino de la política social, pero pueden complementar aquellos. Además, se puede considerar el desarrollo de seguros de desempleo no contributivos que ampliarían la protección frente a esta situación. Sin embargo, un seguro de desempleo no contributivo que coexistiría con un sistema contributivo implicaría que sería un instrumento para cubrir a trabajadores informales, lo que podría generar desincentivos a la formalización y problemas de monitoreo. Un seguro no contributivo como sistema único eliminaría dichos desincentivos y, más aún, reducen los costos laborales de las empresas formales lo que podría estimular la contratación; sin embargo, se mantendría el problema del monitoreo.

El salario mínimo es un instrumento que tiende a reducir la desigualdad salarial, al subir el piso de la estructura salarial formal y al fungir como señal también para los salarios del sector informal (Gindling et al., 2005; Maloney y Núñez, 2001). Como ya se mencionó se ha encontrado que el salario mínimo, en interacción con el empleo formal, tiene un impacto positivo en la distribución (Cornia, 2011). Sin embargo, hay que reconocer que la definición del salario mínimo debe considerar el nivel y la estructura salarial existente, con tal de evitar que el instrumento pierda efectividad a causa de un alto nivel de incumplimiento o a través de despidos causados por incrementos de los costos laborales no consistentes con la capacidad productiva de las empresas, sobre todo de menor tamaño (Marinakis, 2008). En efecto, salarios mínimos desalineados con la estructura salarial existente pueden bajar la demanda laboral y, de esta manera, aumentar el empleo informal con salarios aún más bajos y el desempleo, con los efectos distributivos negativos correspondientes. Los más afectados por estos efectos no deseados suelen ser los jóvenes y las mujeres de bajo nivel educativo (World Bank, 2006).

C. Igualdad de género y apoyo a otros grupos en desventaja

Durante las últimas décadas hubo ciertos avances en la reducción de algunas desigualdades que afectan a las mujeres, gracias a cambios políticos, sociales, culturales y legales. Sin embargo, los datos indican que persisten muchos obstáculos para eliminar las desigualdades laborales relacionadas con el género. Para enfrentar aquellas que obstaculizan el acceso al mercado laboral de las mujeres, sobre todo de bajo nivel de educación, hay que fortalecer mecanismos que:

- faciliten la conciliación entre la vida laboral y familiar,
- compensen las desigualdades en la participación en redes que promueven el acceso a empleos,
- capaciten a las mujeres para quienes mejoras en sus conocimientos y habilidades pueden abrir nuevas oportunidades laborales,
- fomenten la contratación y el empleo productivo independiente y
- combatan prejuicios culturales y discriminaciones que descartan la contratación de mujeres para ciertas ocupaciones y obstaculizan su movilidad laboral ascendente.

Entre los instrumentos de conciliación entre la vida laboral y familiar que son indispensables para reducir las brechas tanto del acceso mismo al mercado laboral como de las condiciones de esta inserción y a aumentar la tasa de participación y los ingresos de mujeres, destaca el cuidado de niños pequeños en establecimientos comunales, comerciales o del barrio y la redistribución de las tareas de hogar (OIT y PNUD, 2009; CEPAL, 2009b).

Entre otras medidas laborales para reducir las brechas tanto del acceso mismo al mercado laboral como de las condiciones de esta inserción destacan la opción legal y acuerdos específicos sobre la duración de las jornadas, la flexibilidad horaria y trabajo a distancia con los derechos laborales correspondientes, licencias de emergencia, la estimulación y facilitación de una mayor participación de los hombres en las tareas de cuidado, así como la incorporación del tema al ámbito de la negociación colectiva para la búsqueda de soluciones adecuadas para sectores o empresas específicas (Giosa y Rodríguez, 2009). Todas estas políticas deben tener en cuenta las desigualdades no solo respecto al trabajo remunerado sino también respecto al trabajo no remunerado, sobre todo de cuidado.

En este contexto se resalta la importancia de una perspectiva de género en la negociación colectiva, que podría fortalecerse por una mayor organización sindical de las mujeres, pero sin que se deje esta tarea exclusivamente a las mujeres sindicalistas sino reconociendo que se trata de una tarea orientada a mayores niveles de igualdad en general.

Los servicios de intermediación deben reforzarse y tomar en cuenta las desventajas que enfrentan muchas mujeres, entre otros por la falta de acceso a redes relevantes para la inserción productiva. Por otra parte, el diseño y la ejecución de programas de capacitación deben tomar en cuenta tanto la situación familiar como las necesidades específicas de las mujeres y contribuir a superar las segmentaciones que afectan a las mujeres (Weller, 2009a).

Algunos países han aplicado incentivos a la contratación de miembros de grupos con problemas especiales de acceso a un empleo productivo. En este contexto, por ejemplo en Chile se ha dado atención especial a mujeres jefas de hogar, para cuya contratación se estableció un incentivo especial (CEPAL y OIT, 2010). Otra alternativa de empleo, sobre todo para mujeres con niveles relativamente bajos de educación formal, consiste en el trabajo independiente, y de hecho muchos países tienen programas de apoyo empresarial específicamente para mujeres. Sin embargo, para que esta opción puede contribuir a una mejora del nivel de vida de estas mujeres y, de esta manera, a la situación distributiva, se requiere que se cumplan una serie de condiciones en términos de calificaciones, acceso a crédito y mercados, servicio de cuidado y protección social (Maurizio, 2010).

Las desigualdades injustificadas en términos de trayectoria laboral y salarios contienen un importante componente de discriminación, por lo que se requiere la aprobación e implementación de instrumentos legales contra la discriminación. En este contexto, la inspección del trabajo debe fortalecer

su papel en términos de identificación y superación de prácticas discriminatorias (Reinecke y Valenzuela, 2011).

Cómo se ha visto previamente, también otros sectores de la población sufren problemas especiales de acceso a empleo productivo y perciben bajos ingresos, lo que influye negativamente en la distribución. En algunos casos, por ejemplo en el de grupos étnicos, esta desigualdad laboral está estrechamente vinculada con desigualdades “previas” que obstaculizan el desarrollo de su capital humano (salud, educación), social y cultural. En estos casos, la mejora de la situación de individuos pobres que forman parte de estos grupos puede requerir medidas que mejoran la situación del grupo como un todo (UNRISD, 2010). Desde el mercado de trabajo, se apoyarían estas políticas, por ejemplo, con medidas de capacitación, tanto en habilidades “duras” como “suaves”, y el apoyo al emprendimiento, sobre todo en casos en que una gran proporción del grupo correspondiente habita en una zona específica. Finalmente, hay que fortalecer la inserción laboral de jóvenes pertenecientes a hogares de bajos ingresos, con tal de superar la transmisión de la pobreza y la petrificación de la estructura distributiva a causa de la imposibilidad de una movilidad laboral ascendente de estos jóvenes (Weller, 2009a).

D. Expansión de la institucionalidad laboral formal

La cobertura de la institucionalidad laboral formal en América Latina y el Caribe es limitada, principalmente debido al gran tamaño de los sectores de baja productividad y en menor grado también por la informalidad de relaciones laborales en el sector formal (Tokman, 2008). Con una mayor cobertura de las institucionales laborales formales mejorarían las condiciones laborales, sobre todo de trabajadores de bajos ingresos, con el impacto correspondiente en la distribución. En este contexto cabe destacar los siguientes aspectos:

- La formalización de empresas y relaciones laborales,
- la regulación de relaciones laborales “atípicas”,
- la inspección del trabajo,
- la intermediación laboral,
- la sindicalización y negociación colectiva.

El contrato de trabajo formal juega aparentemente un papel importante para las mejoras de las condiciones laborales, pues una serie de otros beneficios están altamente correlacionados con él (Weller y Roethlisberger, 2011). Durante la década de los años 2000 varios países registraron fuertes aumentos relativamente fuertes del empleo formal. A ello contribuyó, aparte de la expansión económica y el aumento del empleo en el sector formal, la reducción de las relaciones laborales informales en empresas formales, que se observó incluso en años de crecimiento relativamente bajo⁶⁵.

Para profundizar este proceso se requiere, por una parte, un conjunto de medidas comprehensivas, las cuales generan una adecuada combinación de costos y beneficios que incentivan esta formalización, complementado por un eficiente sistema de inspección. Entre las medidas de reducción de costos destacan la simplificación de trámites y laborales especiales, en algunos casos con vigencia transitoria. Por el lado de los beneficios cabe resaltar el acceso a los instrumentos de desarrollo productivo, entre ellos el crédito, los servicios de fomento empresarial y los instrumentos para facilitar el acceso a los mercados (Chacaltana, 2009b).

Por otra parte, la formalización de empresas y de las relaciones laborales no es el único instrumento para ampliar la cobertura de la institucionalidad laboral. Otros mecanismos se refieren a

⁶⁵ Así entre 2008 y 2009/2010, la proporción de las personas con empleo informal como proporción de los ocupados en el sector formal descendió en Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Costa Rica, Ecuador, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana y Uruguay, mientras se mantuvo constante en El Salvador y México y aumentó en Honduras (OIT, 2011).

ocupaciones y relaciones laborales distintas al asalariado de empresas privadas o del sector público, típicamente con una baja cobertura de esta institucionalidad, por ejemplo:

- El trabajo a domicilio,
- el servicio doméstico,
- el trabajo subcontratado,
- el aprendizaje.

Algunos países han implementado nuevas regulaciones para algunas de estas relaciones laborales, sobre todo para evitar abusos relacionados con la transformación de relaciones salariales “estándar” a otras, pero también para ampliar los derechos de grupos de trabajadores y trabajadoras típicamente desprotegidos (Tokman, 2008). Cabe señalar que en algunos de estos casos son sobre todo mujeres que se benefician de la formalización de las relaciones laborales y la expansión de los derechos correspondientes.

Sin embargo, cabe reconocer que en muchos países de la región hay un elevado nivel de incumplimiento de normas laborales, relacionado típicamente con desconocimiento, abuso o incapacidad objetiva (relación desfavorable de costos de cumplimiento, por un lado, y rentabilidad del negocio y beneficios del cumplimiento, por el otro (Chacaltana, 2009a)⁶⁶. Ya se mencionaron las estrategias de formalización que deben enfrentar este problema. Por otra parte es importante desarrollar un eficiente y transparente sistema de inspección laboral, y recientemente varios países de la región han hecho importantes esfuerzos para mejorarla (Bensusán, 2009). El objetivo de estas reformas es mejorar el cumplimiento de las normas laborales, sobre todo por medio de la información en el caso de los incumplimientos causados por desconocimiento, el desarrollo cooperativo de mecanismos de cumplimiento para situaciones específicas y por medio de sanciones en caso de abuso (Schrank y Piore, 2007; Pires, 2008).

Debido a la ampliamente documentada importancia del capital social para la inserción laboral, desigualdades sociales suelen reproducirse en el mercado laboral y específicamente en la contratación, para la cual la recomendación de terceros sigue siendo un mecanismo altamente relevante. Transparentar el mercado de trabajo, por ejemplo por medio de la certificación de competencias y la expansión de los servicios públicos del empleo, si bien no podrá eliminar estas prácticas, sí podría limitarlas en los casos en que la contratación por recomendación es un *second best* frente a un mercado laboral con grandes problemas de información incompleta y falta de transparencia. Otros mecanismos para apoyar la inserción formal, sobre todo, de personas de niveles bajos de estudios formales y, de esta manera, para mejorar la estructura distributiva son incentivos de contratación de personas que enfrentan problemas especiales al respecto, y el apoyo al trabajo independiente.

El aumento de la institucionalidad laboral también implicaría ampliar la cobertura de la negociación colectiva, pues los trabajadores menos calificados suelen beneficiarse más de este mecanismo ventaja, con lo que se estrecha la brecha salarial entre los trabajadores de diferentes niveles de calificación⁶⁷. Si bien durante las últimas décadas se registró un descenso de los niveles de sindicalización (entre otros por cambios en la estructura productiva que dificultan la organización sindical, pero en algunos casos también por políticas públicas y actitudes empresariales adversas), recientemente varios países de la región han impulsado políticas para facilitar la sindicalización y la negociación colectiva.

⁶⁶ Calderón, Chang y Valdés (2003) encontraron que es el cumplimiento de las regulaciones laborales que mejora la distribución, no su existencia de jure. También los sindicatos inciden positivamente en la distribución, mientras el salario mínimo tendría un impacto negativo. Por otra parte, Almeida y Carneiro (2009) argumentan que un mayor cumplimiento de la regulación laboral (incluyendo el salario mínimo) reduce la desigualdad si bien aumenta el desempleo.

⁶⁷ Véanse al respecto los diferentes estudios citados en CEPAL (2009a: 72) y Reinecke y Valenzuela (2011). Sin embargo, específicamente para América Latina ILO/ ILS (2008: 87) no encuentra el efecto distributivo positivo de un mayor grado de sindicalización. Esto podría explicarse por el hecho de que en muchos países de la región el sindicalismo está concentrado en el sector público y podría cambiarse al extender la cobertura de la sindicalización.

El fortalecimiento de la negociación colectiva, además, tendería a estrechar el vínculo entre la evolución de la productividad y la evolución de los salarios, lo que tendría un impacto favorable en la distribución funcional de los ingresos (CEPAL y OIT, 2012). En este contexto se ha hecho énfasis en la importancia de nuevas instituciones laborales que favorezcan relaciones laborales participativas ampliando la capacidad de propuesta de los sindicatos y las áreas de negociación (Frías Fernández, 2010), de manera que se puedan establecer círculos virtuosos entre las estrategias para aumentar la productividad y la distribución de sus frutos (Weller y Roethlisberger, 2011).

V. Conclusiones

La generación de empleo y sus características determinan gran parte de la distribución de los ingresos. El desempeño de las variables laborales al respecto depende, por su parte, del nivel y las características del crecimiento económico, la estructura productiva y laboral, así como de la institucionalidad del mercado laboral. En efecto, la generación de empleo productivo es una condición necesaria para mejoras sostenibles de la distribución de ingreso en un contexto de ingresos crecientes. El surgimiento de estos nuevos puestos de trabajo está estrechamente vinculado con el crecimiento económico, pero las características de la relación entre el crecimiento y el empleo varían entre los países. Específicamente en los países de mayor ingreso per cápita tienen grados más elevados de asalarización, una mayor proporción de sus ocupados se desempeña en sectores de alta o media productividad y las brechas de ingreso entre los sectores de diferentes niveles de productividad son menores. En consecuencia, existe un mayor y más significativa correlación entre el crecimiento económico y la generación de empleo.

Por otra parte, los países con un menor producto per cápita se caracterizan por un gran tamaño de los sectores de baja productividad, y aún con un crecimiento económico elevado los sectores de media y alta productividad no proporcionan suficientes empleos, sobre todo para los miembros de hogares de menores ingresos, para reducir aceleradamente la pobreza y mejorar la distribución. Sobre todo en este contexto, en el cual la evolución del empleo continúa determinada en gran parte por las presiones de la oferta, se requieren medidas de desarrollo productivo para fomentar la productividad de los sectores en que se desempeña gran parte de los miembros de hogares de bajos ingresos.

De todas maneras, si bien la generación de empleo productivo es una condición necesaria para una reducción sostenible de la desigualdad en el contexto de ingresos crecientes, no es una condición suficiente. En la década del 2000, en muchos países de la región varios factores han contribuido a reducir la —todavía elevada— desigualdad. Aparte de políticas sociales focalizadas y tendencias demográficas, varios aspectos relacionados con el mercado laboral han contribuido a ello, entre ellos sobre todo la reducción de las brechas salariales entre los ocupados con diferentes niveles educativos. Cómo se desarrollarían las tendencias de largo plazo en mercado laboral que tienen un impacto en la distribución?

- Los avances en proceso en la educación (generalización de término de la escuela primaria, avances en la cobertura de la educación secundaria y terciaria) tienden a cerrar brechas cuantitativas que en el pasado han contribuido marcadamente a la elevada desigualdad de la región. Si bien esto implicaría una tendencia igualadora y ha sido identificado como uno de los factores que contribuyeron a la reducción de la desigualdad durante la década de los 2000, la mayor homogeneidad en términos de cobertura se ve contrarrestada por la gran desigualdad respecto a la calidad de la educación. Las brechas en la calidad de la educación tienden a reforzar la desigualdad al avanzarse la cobertura en los diferentes niveles del sistema educativo ya que implicaría una mayor desigualdad dentro de grupos educativos definidos por el número de años estudiados, sobre todo entre los más educados⁶⁸.
- Por otra parte, la demanda laboral de los años noventa ha sido caracterizada como sesgada hacia la mano de obra calificada, superando el peso de este sesgo el aumento del nivel de educación que habría tendido a moderar su impacto. Como indican los estudios más recientes, la evolución de las brechas salariales indicaría que este sesgo puede haber perdido fuerza y habría que darle un seguimiento a la evolución de la estructura productiva, comercial y tecnológica para analizar las futuras características de la demanda laboral. Al respecto cabe recordar que las encuestas de empresas suelen reflejar una demanda insatisfecha, sobre todo, para personal de calificación intermedia y alta⁶⁹.
- En la evolución sectorial de empleo se puede suponer que continúa la contracción, por lo menos relativa, del empleo agropecuario, específicamente en la economía campesina. En vista de que en promedio se trata de los puestos de trabajo peor remunerados, esta tendencia podría ser favorable para la distribución, siempre y cuando surgen puestos de mayor productividad que sustituyan a aquellos, lo que no siempre ha sido el caso en el pasado reciente de la región (Pagés, Pierre y Scarpetta, 2009).
- Mientras las brechas de productividad intersectoriales tienden a reducirse, principalmente por el incremento de la productividad media en la agricultura, debido a una mayor utilización de conocimientos e insumos industriales y la mencionada reducción del empleo campesino, las perspectivas de las brechas intra-sectoriales están menos previsibles. Depende fuertemente de las políticas públicas si es posible cerrarlas.
- Respecto a las brechas por género, es de esperar que las políticas antidiscriminatorias, así como los avances en las trayectorias laborales ascendentes de las mujeres tiende a reducir las brechas existentes. Sin embargo, la mayor inserción laboral de mujeres de bajo nivel educativo, sin duda un proceso deseable, tendería a empeorar la distribución de los ingresos laborales, aunque favorecería la distribución de los ingresos de los hogares.

Entre los instrumentos disponibles para reducir las desigualdades relacionadas con el mercado laboral, algunos de los cuales se ha revisado brevemente en este documento, se encuentran las políticas activas del mercado de trabajo (capacitación, intermediación, fomento de la micro, pequeña y mediana

⁶⁸ Para varios países de la región, Pagés, Pierre y Scarpetta (2009: 105) encuentran un mayor aumento de la desigualdad entre los más educados que dentro de otros grupos educativos.

⁶⁹ Según la “encuesta de escasez de talentos” (Manpower, 2011), a nivel global un 34% de las empresas tienen problemas para llenar puestos debido a que no encuentran personas con las calificaciones requeridas. En las Américas, el porcentaje sube a 37%. Tanto para el nivel global, como para las Américas, se reporta que la mayor dificultad consiste al respecto en llenar los puestos de técnicos.

empresa), las políticas pasivas (seguros de desempleo, transferencias basadas en sistemas no contributivos), el fomento del sindicalismo y la negociación colectiva, las políticas del salario mínimo, las políticas para la igualdad de género y los programas para fomentar el acceso al empleo productivo de grupos con problemas específicos al respecto (jóvenes, minoría étnicas, discapacitados). Todas estas políticas deben diseñarse y aplicarse en el contexto de políticas macroeconómicas y sectoriales que favorecen el crecimiento económico elevado y sostenible, así como una reducción de las marcadas brechas de la productividad (inter e intrasectorial, así como entre las zonas urbanas y rurales) que caracterizan la región.

Finalmente, cabe recordar que la misma estructura distributiva tiene implicaciones diferentes en situaciones de alta o baja movilidad social. Lamentablemente, la región no solo es sumamente desigual sino históricamente muestra una baja movilidad social, si bien con importantes diferencias entre los países (Behrman, Gaviria y Szekely, 2001; López y Perry, 2008). No solo existe una elevada correlación intergeneracional respecto a los avances educativos, sino también se puede constatar que un mal desempeño laboral de la generación de los padres incide en las perspectivas educativas y laborales de la generación de los hijos. En este contexto cabe destacar que varias medidas que contribuirían a avanzar en la situación social y la inserción laboral actual inciden contribuyen no solo a la mejora de la situación actual de personas de bajos ingresos y, por lo tanto, tienden a mejorar la situación distributiva, sino también fomentan una mayor movilidad intergeneracional, sobre todo por medio de su impacto en la educación, sin que esta pueda ser el único mecanismo vigente al respecto.

Bibliografía

- Abdala, Ernesto 2011, Aproximaciones al Sistema Nacional de Capacitación y Formación Profesional en El Salvador, en Jürgen Weller (comp.), Fortalecer la productividad y la calidad del empleo. El papel de las disposiciones laborales de los tratados de libre comercio y los sistemas nacionales de capacitación y formación profesional, Documento de proyecto, LC/W. 419. CEPAL, pp.161-205
- Acosta, Pablo y Gabriel V. Montes Rojas 2002, Trade Reform, Technological Change and Inequality: The Case of México and Argentina in the 1990s, mimeo.
- Airola, Jim y Chinhui Juhn 2008, Wage-Inequality in Post-reform Mexico, *Journal of Income Distribution*, Vol.17, No.1, March.
- Almeida, Rita y Pedro Carneiro 2009, Mandated Benefits, Employment, and Inequality in a Dual Economy, Policy Research Working Paper, No. 5119, The World Bank, Washington, D.C.
- Altimir, Oscar, Luis Beccaria y Martín González Rozada 2002, La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000, *Revista de la CEPAL*, No.78, diciembre de 2002, pp.55-85.
- Arabsheibani, G. Reza, Francisco Galvão Carneiro y Andrew Henley 2003, Human Capital and Earnings Inequality in Brazil, 1988-1998: Quintile Regression Evidence, Policy Research Working Paper, No. 3147, The World Bank, Washington, D.C.
- Arias, Omar, Gustavo Yamada y Luis Tejerina 2002, Educación, antecedentes familiares y desigualdad interracial del salario, Departamento de Desarrollo Sostenible, BID, Washington, D.C.
- Ashenfelter, Orley 2012, Comparing Real Wage Rates, *American Economic Review*, núm. 102(2), pp.617-642.
- Atal, Juan Pablo, Hugo Ñopo y Natalia Winder 2009, New Century, Old Disparities. Gender and Ethnic Wage Gaps in Latin America, Working Paper Series, No.109, IDB, Washington, D.C.

- Auer, Peter 2007, In search of optimal labour market institutions, Economic and Labour Market Paper, 2007/3, ILO, Geneva.
- Ball, Laurence M., Nicolás De Roux y Marc Hofstetter 2011, Unemployment in Latin America and the Caribbean, NBER Working Paper Series, No.17274, Cambridge.
- Bárcena, Alicia y Osvaldo Kacef (eds.), 2011, La política fiscal para el afianzamiento de las democracias en América Latina. Reflexiones a partir de una serie de estudios de caso, Documento de proyecto LC/W.409, CEPAL, Santiago.
- Bárcena, Alicia y Narcís Serra (eds.) 2011, Educación, desarrollo y ciudadanía en América Latina. Propuestas para el debate, CEPAL/ SEGIB/ CIDOB, Santiago / Barcelona.
- Beccaria, Luis y Fernando Groisman 2006, Inestabilidad, movilidad y distribución del ingreso en Argentina, Revista de la CEPAL, No.89, agosto, pp.133-156.
- Behrman, Jere R., Nancy Birdsall y Miguel Szekely 2000, Economic Reform and Wage Differentials in Latin America, Research Department Working Paper, No. 435, IDB, Washington, D.C.
- Behrman, Jere R., Alejandro Gaviria y Miguel Székely 2001, Intergenerational Mobility in Latin America, Research Department Working Paper, No. 452, IDB, Washington, D.C.
- Bensusán, Graciela 2009, Estándares laborales y calidad de los empleos en América Latina, Perfiles Latinoamericanos, Año 17, número 34, julio-diciembre, pp. 13-49.
- Berg, Andrew G. y Jonathan D. Ostry 2011, Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? SDN/11/08, IMF, Washington, D.C.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) 2003, Se buscan buenos empleos. Los mercados laborales de América Latina, Washington, D.C.
- Bosch, Mariano y William Maloney 2005, Labor Market Dynamics in Developing Countries: Comparative Analysis using Continuous Time Markov Processes, Policy Research Working Paper, No. 3583, The World Bank, Washington, D.C.
- Bourguignon, François, Francisco H. G. Ferreira y Michael Walton 2005, Is greater equity necessary for higher long-term growth in Latin America? Paper presentado al seminario “Economic Growth with Equity: Challenges for Latin America”, ECLAC, Santiago, Chile, September 1-2, 2005
- Brambilla, Irene, Rafael Dix Carneiro, Daniel Lederman y Guido Porto 2010, Skills, Exports, and the Wages of Five Million Latin American Workers, Policy Research Working Paper, No.5246, The World Bank, Washington, D.C.
- Bucheli, Marisa y Magdalena Furtado 2002, Impacto del desempleo sobre el salario: el caso de Uruguay, Desarrollo económico, No. 165.
- Calderón, César, Alberto Chang y Rodrigo Valdés 2003, Labor Market Regulations and Income Inequality: Evidence for a Panel of Countries, paper presentado a la Séptima Conferencia Anual, Mercado Laboral e Instituciones, Banco Central de Chile, Noviembre 6 y 7, 2003, Santiago, Chile
- Calderón-Madrid, Angel 2000, Job Stability and Labor Mobility in Urban Mexico: A Study Based on Duration Models and Transition Analysis, Research Network Working Paper, No.R-419, IDB, Washington, D.C.
- Castro Lugo, David y Luis Huesca Reynoso 2007, Desigualdad salarial en México: una revisión, Papeles de Población, Nueva Época Año 13, No.54, octubre-diciembre, 225-264.
- Cecchini, Simone y Andras Uthoff 2007, Reducción de la pobreza, tendencias demográficas, familias y mercado de trabajo en América latina, serie Políticas sociales, No.136, CEPAL.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe)2011a, Anuario estadístico de América latina y el Caribe, 2011, Santiago.
- _____ 2011b, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2010, Santiago.
- _____ 2011c, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2010-2011, Santiago.
- _____ 2011d, Panorama social de América Latina 2011, Santiago.
- _____ 2010a, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2009-2010, Santiago.
- _____ 2010b, La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir, LC/G.2432(SES33/3).
- _____ 2010c, Panorama social de América Latina 2010, Santiago.
- _____ 2010d, Qué Estado para qué igualdad?, XI Conferencia regional sobre la mujeres de América Latina y el Caribe, Brasilia, 13 a 16 de julio de 2010.
- _____ 2009a, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2008-2009, Santiago.
- _____ 2009a, Panorama social de América Latina 2009, Santiago.
- _____ 2008a, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2008, Santiago
- _____ 2008b, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2007-2008, Santiago.
- _____ y OIT 2012, Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe, No. 6, Santiago.

- _____ 2011, Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe, No. 5, Santiago.
- _____ 2010, Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe, No. 3, Santiago.
- _____ 2009, Coyuntura laboral en América Latina y el Caribe, No. 2, Santiago.
- Chacaltana, Juan 2009a, Experiencias de formalización empresarial y laboral en Centro América: un análisis comparativo en Guatemala, Honduras y Nicaragua, CEPAL, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 88, CEPAL, Santiago.
- _____ 2009b, Magnitud y heterogeneidad: políticas de fomento del empleo juvenil y las microempresas, Serie Macroeconomía del desarrollo, No. 98, CEPAL, Santiago.
- _____ 2006, Empleos para los jóvenes, CEDEP/ CEPAL/ GTZ, Lima.
- Contreras, Dante y Sebastián Gallegos 2007, Descomponiendo la desigualdad salarial en América Latina: ¿Una década de cambios?, serie Estudio estadísticos y prospectivos, No.59, CEPAL
- Cornia, Giovanni Andrea 2011, Regímenes políticos, shocks externos y desigualdad de ingresos: América Latina durante los últimas tres décadas, Marta Novick y Soledad Villafañe (coord.), Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el sur, PNUD/ Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, pp.67-105.
- Corseuil, Carlos Henrique L., Rodrigo F. Dias, Miguel Foguel y Daniel D. Santos 2009, Consequências da perda de um emprego formal no Brasil, Mercado de Trabalho, núm.40, IPEA, pp.37-41
- Cortez, Willy W. 2001, What Is Behind Increasing Wage Inequality in Mexico?, World Development, Vol.29, No.11, pp.1905-1922.
- Cowan, Kevin y Alejandro Micco 2005, El seguro de desempleo en Chile: reformas pendientes, en foco no.53, Expansiva, Santiago.
- Cowan, Kevin, Alejandro Micco, Alejandra Mizala, Carmen Pagés y Pilar Romaguera 2005, Un diagnóstico del desempleo en Chile, Universidad de Chile, Santiago.
- De Ferranti, David, Guillermo Perry, Daniel Lederman y William F. Maloney 2002, From Natural Resources to the Knowledge Economy. Trade and Job Quality, World Bank Latin American and Caribbean Studies, Washington D.C.
- Echeverría, Magdalena, Diego López, Ibcia Santibáñez, Humberto Vega 2004, Flexibilidad laboral en Chile: Las empresas y las personas, Cuaderno No.22, Dirección del Trabajo, Departamento de Estudios, Santiago.
- Fanelli, José María, Juan Pablo Jiménez y Osvaldo Kacef 2011, Volatilidad macroeconómica y respuestas políticas, Documento de proyecto, LC/W.396, CEPAL, Santiago.
- Feenstra, Robert C. y Gordon H. Hanson 1997, Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras, Journal of International Economics, No.42, pp.371-393.
- Feliciano, Zadia M. 2001, Workers and Trade Liberalization: The Impact of Trade Reforms in Mexico on Wages and Employment, Industrial and Labor Relations Review, Vol.55, No.1, October, pp.95-115.
- Ferraro, Carlo (comp.) 2011, Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe, CEPAL/ AECID, Santiago.
- Fraille, Lydia 2009, La experiencia neoliberal de América Latina. Políticas sociales y laborales desde el decenio de 1980, Revista Internacional del Trabajo, Vol.128, No.3, pp.235-255.
- Freeman, Richard B. 2005, La gran duplicación: los efectos de la globalización sobre los trabajadores en el mundo, Juan Chacaltana, Miguel Jaramillo y Gustavo Yamada (eds.), Cambios globales y el mercado laboral peruano: Comercio, legislación, capital humano y empleo, Universidad del Pacífico, Lima, pp.31-51.
- Freeman, Richard B. y Remco H. Oostendorp 2000, Wages Around the World: Pay Across Occupations and Countries, Working Paper, No. 8058, NBER, Cambridge MA
- Frías Fernández, Patricio 2010, Papel de los sindicatos y la negociación colectiva y su impacto en la eficiencia y la equidad del mercado de trabajo, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 103, CEPAL, Santiago.
- Fuentes, Olga y Simon Gilchrist 2003, Trade liberalization and labor market evolution: Evidence from Chilean plant level data, paper presentado a la Séptima Conferencia Anual, Mercado Laboral e Instituciones, Banco Central de Chile, Noviembre 6 y 7, 2003, Santiago, Chile.
- Galiani, Sebastián y Guido G.Porto 2006, Trends in Tariff Reforms and Trends in Wage Inequality, Policy Research Working Paper, No.3905, The World Bank, Washington, D.C.
- Gasparini, Leonardo, Sebastián Galiani, Guillermo Cruces y Pablo Acosta 2011, Educational Upgrading and Returns to Skills in Latin America. Evidence from a Supply-Demand Framework, 1990-2010, Policy Research Working Paper, No.5921, The World Bank, Washington, D.C.
- Gatica, Jaime y Pilar Romaguera 2005, El mercado laboral en Chile: Nuevos temas y desafíos, en foco, No.55, Expansiva, Santiago.
- Gaviria, Alejandro, Carlos Medina y María del Mar Palau 2007, Las consecuencias económicas de un nombre atípico. El caso colombiano, Documento 2007/09, CEDE, mayo.

- Gindling, T.H. y Donald Robbins 2001, Patterns and Sources of Changing Wage Inequality in Chile and Costa Rica During Structural Adjustment, *World Development*, Vol.29, No.4, pp.725-745.
- Gindling, T.H., Miriam Montenegro, Domingo Ordóñez y Katherine Terrell 2005, Impacto de los reajustes al salario mínimo en Honduras, mimeo.
- Giosa, Noemi y Corina Rodríguez 2009, Estrategias de Desarrollo y Equidad de Género en América Latina y el Caribe: Una propuesta de abordaje y una aplicación al caso de la IMANE en México y Centroamérica, preparado para la División de Asuntos de Género, CEPAL, mimeo
- Goldberg, P. y N. Pavcnik 2001, Trade Protection and Wages: Evidence from the Colombian Trade Reforms, Yale University y Dartmouth College, mimeo, citado en J. Saavedra 2003, Labor Markets during the 1990s, en P.-P. Kuczynski y J. Williamson (eds.), *After the Washington Consensus. Restarting Growth and Reform in Latin America*, Institute for International Economics, Washington, DC, pp.213-163.
- González Anaya, José Antonio 1999, Labor Market Flexibility in Thirteen Latin American Countries and the United States. Revisiting and Expanding Okun Coefficients, The World Bank, Washington D.C.
- Gourdon, Julien, Nicolas Maystre y Jaime de Melo 2006, Openness, Inequality, and Poverty: Endowments Matter, Policy Research Working Paper, No. 3981, The World Bank Washington, D.C.
- Gutiérrez, Catalina, Carlo Orecchia, Pierella Paci y Pieter Serneels 2007, Does Employment Generation Really Matter for Poverty Reduction?, Policy Research Working Paper, No. 4432, The World Bank, Washington, D.C.
- Harrison Ann E. 2002, Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence, UC Berkeley and NBER, The World Bank, mimeo
- Heltberg, Rasmus, Naomi Hossain, Anna Reva y Carolyn Turk 2012, Anatomy of Coping. Evidence from People Living through the Crises of 2008-11, Policy Research Working Paper, No. 5957, The World Bank, Washington, D.C.
- Hernández Laos, Enrique 2000, Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México, *Comercio Exterior*, febrero, pp. 156-168.
- Herrera, Javier y Nancy Hidalgo 2003, Vulnerabilidad del empleo en Lima. Un enfoque a partir de encuestas de hogares, serie Financiamiento del desarrollo, No.130, CEPAL, Santiago.
- Hoeven, Rolph van der 2000, Labour Markets and Income Inequality. What Are the New Insights after the Washington Consensus? Working Papers, No.209, The United Nations University / WIDER, Helsinki.
- ILO (International Labour Organization) 2010, Building an Employment-oriented Framework for Strong, Sustainable and Balanced Growth, IMF / ILO, The Challenges of Growth, Employment and Social Cohesion, Joint ILO-IMF conference in cooperation with the office of the Prime Minister of Norway, mimeo.
- _____ e ILS (International Institute for Labour Studies) 2011, World of Work Report 2011. Making markets work for jobs, Geneva.
- _____ e ILS 2008, World of Work Report 2008. Income Inequalities in the Age of Financial Globalization, Geneva.
- _____ y WTO (World Trade Organization) 2007, Trade and Employment. Challenges for Policy Research, Prepared by Marion Jansen and Eddy Lee, Geneva.
- IMF (International Monetary Fund) 2010, The Human Costs of Recession, IMF / ILO, The Challenges of Growth, Employment and Social Cohesion, Joint ILO-IMF conference in cooperation with the office of the Prime Minister of Norway, mimeo.
- Infante, Ricardo 2011, América Latina en el "Umbral del Desarrollo". Un ejercicio de convergencia productiva, Documento de trabajo, No. 14, Proyecto "Desarrollo inclusivo", CEPAL, mimeo.
- Jacinto, Claudia (ed.) 2010, Recent trends in technical education in Latin America, IIEP, Paris.
- Jaumotte, Florence, Subir Lall y Chris Papageorgiou 2008, Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization? IMF Working Paper WP/08/185, Washington, D.C.
- Keifman, Saúl N. y Roxana Maurizio 2012, Changes in Labor Market Conditions and Policies. Their Impact on Wage Inequality during the Last Decade, UNU-WIDER, Working Paper núm. 2012/14
- King, Elizabeth, Claudio E. Montenegro y Peter F. Orazem 2010, Economic Freedom, Human Rights, and the Return to Human Capital: An Evaluation of the Schultz Hypothesis, Research Working Paper No. 5405, The World Bank, Washington, D.C.
- Klasen, Stephan y Francesca Lamanna 2009, The Impact of Gender Inequality in Education and Employment on Economic Growth: New Evidence for a Panel of Countries, *Feminist Economics*, Vol.15, No.3, pp.91-132.
- Kohara, Miki y Fumio Ohtake 2012, Influence of Parents' Unemployment on the Health of Newborn Babies, OSIPP Discussion Paper, DP-2012-E-003.
- Lindenboim, Javier, Juan M. Graña y Damián Kennedy 2005, Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy, Documento de Trabajo no, No.4, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Buenos Aires.

- López, J. Humberto y Guillermo Perry 2008, Determinantes y consecuencias de la desigualdad en América Latina, Oscar Altimir, Enrique V. Iglesias y José Luis Machinea (eds.), Hacia la revisión de los paradigmas de desarrollo en América Latina, CEPAL / SEGIB, Santiago de Chile, 137-185
- López-Acevedo, Gladys 2001, Evolution of Earnings and Rates of Return to Education in México, Policy Research Working Paper, No.2691, The World Bank, Washington, D.C.
- López-Calva, Luis F. y Nora Lustig (eds.) 2010, Declining Inequality in Latin America. A Decade of Progress?, UNDP/ Brookings, New York y Washington, D.C.
- Lora, Eduardo y Mauricio Olivera 1998, Macro Policy and Employment Problems in Latin America, prepared for the seminar "Employment in Latin America: What Is the Problem and How to Address It?" Cartagena de Indias, March 15, 1998.
- Machinea, José Luis, Osvaldo Kacef y Jürgen Weller 2009, América Latina en el 2007: situación económica y del mercado de trabajo, Alicia Bárcena y Narcis Serra (eds.), Reformas para la cohesión social en América latina. Panorama antes de la crisis, CEPAL / SEGIB / CIDOB, Santiago y Barcelona, pp.11-58.
- Maloney, William F. y Jairo Núñez con Wendy Cunningham et al. 2001, Measuring the Impact of Minimum Wages. Evidence from Latin America, Policy Research Working Paper, No.2597, The World Bank, Washington D.C.
- Manpower Inc. 2011, 2011 Talent Shortage Survey Results, http://files.shareholder.com/downloads/MAN/1828968143x0x469531/7f71c882-c104-449b-9642-af56b66c1e6d/2011_Talent_Shortage_Survey_US.pdf (download, 27.4.2012)
- Marinakís, Andrés 2008, Evolución de los salarios en América Latina, 1995-2006, Santiago, OIT.
- Marull Maita, Carmen Rosa Y. 2011, Gender Inequalities in Time Use in Peru: the determination of market oriented work supply and nonmarket work supply, Paper prepared to obtain the Degree of Master of Science in Applied Labour Economics for Development by the University of Turin, Science Po and the Turin School of Development, October, mimeo.
- Maurizio, Roxana 2011, Formación de capacidades y convergencia productiva, en Ricardo Infante (ed.), El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad, CEPAL, Santiago de Chile, pp.299-333.
- _____ 2010, Enfoque de género en las instituciones laborales y las políticas del mercado de trabajo en América Latina, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 104, CEPAL, Santiago.
- Medina, Fernando y Marco Galván 2008, Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso: evidencia empírica para América Latina, 1999-2005, serie Estudios estadísticos y prospectivos, No.63, CEPAL, Santiago.
- Monsueto, Sandro Eduardo, Ana Flávia Machado y André Braz Golgher 2006, Desigualdades de remuneraciones en Brasil: regresiones por cuantiles y descomposición de las brechas, en Revista de la CEPAL, No.90, diciembre, pp.171-189.
- Morley, Samuel 2000, La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Fondo de Cultura Económica.
- Navarro, Lucas 2009, Dinámica del empleo y crisis en América Latina: resultados de estimaciones de panel, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 94, CEPAL, Santiago.
- Núñez, Javier y Roberto Gutiérrez 2004, Classism, Discrimination and Meritocracy in the Labor Market: The Case of Chile, Documento de Trabajo, No. 208, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Santiago.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) 2011, Panorama laboral 2011. América Latina y el Caribe, Lima.
- _____ 2010, Informe mundial sobre salarios 2010/2011. Políticas salariales en tiempos de crisis, Santiago.
- _____ PNUD (Programas de las Naciones Unidas para el Desarrollo) 2009, Trabajo y familia: hacia nuevas formas de conciliación con corresponsabilidad social, Santiago.
- Ortiz, Isabel y Matthew Cummins 2011, Global Inequality: Beyond the Bottom Billion. A Rapid Review of Income Distribution in 141 Countries, Social and Economic Policy Working Paper, UNICEF, New York.
- Pagés, Carmen, Gaëlle Pierre y Stefano Scarpetta 2009, Job Creation in Latin America and the Caribbean. Recent Trends and Policy Challenges, Palgrave Macmillan / Worldbank, Washington D.C.
- Pavcnik, Nina, Andreas Blom, Pinelopi Goldberg y Norbert Schady 2002, Trade Liberalization and Labor Market Adjustment in Brazil, Working Paper Series, No. 2982, The World Bank, Washington, D.C.
- Perry, Guillermo y Marcelo Olarreaga 2006, Trade Liberalization, Inequality and Poverty Reduction in Latin America, Paper presented at ABCDE, San Petersburg, mimeo.
- Perticará, Marcela y Ivonne Bueno 2009, Brechas salariales por género en Chile: un nuevo enfoque, Revista de la CEPAL, No.99, pp.133-149.

- Perugini, Cristiano y Fabrizio Pompei 2009, Cambio tecnológico y disparidad de ingresos en Europa, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol.128, No. 1-2, junio, pp. 133-162.
- Piras, Claudia (ed.) 2004, *Woman at Work. Challenges for Latin America*, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
- Pires, Roberto 2008, Cómo hacer realidad la ley. Métodos y logros de la inspección del trabajo brasileña, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol.127, No. 2-3, pp.223-256.
- Porcile, Gabriel 2011, La teoría estructuralista del desarrollo, en Ricardo Infante (ed.), *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*, CEPAL, Santiago de Chile, pp. 31-64.
- Ramírez, Juan Mauricio y Liliana Núñez 2000, Reformas, crecimiento, progreso técnico y empleo en Colombia, *Serie Reformas Económicas*, No.59, CEPAL.
- Ravaillon, Martin 2005, *Inequality is Bad for the Poor*, Policy Research Working Paper, No. 3677, The World Bank, Washington, D.C.
- Reinecke, Gerhard y María Elena Valenzuela 2011, *Distribución y mercado de trabajo: un vínculo ineludible*, en Gerhard Reinecke y María Elena Valenzuela (eds.), Chile. El impacto del mercado laboral en el bien estar de las personas. *Distribución del ingreso y calidad del empleo*, OIT, Santiago de Chile.
- Robbins, Donald 1996: *Evidence on Trade and Wages in the Developing World*, Technical Paper, No.119, OECD Development Centre, Paris.
- _____. 1994, *Relative Wage Structure in Chile, 1957-1992: Changes in the Structure of Demand for Schooling*, *Estudios de Economía*, Vol.21, No. especial, pp.49-78.
- Robinson, James A. 2001, *Where Does Inequality Come from? Ideas and Implications for Latin America*, Technical Papers No.188, OECD Development Centre, Paris.
- Rodríguez, Francisco y Daniel Ortega 2001, *Openness and Factor Shares*, Seminar “Development Theory at the Threshold of the Twenty-First Century”, ECLAC, Santiago, 28-29 August.
- Ros, Jaime 2006, *Patrones de especialización comercial y desempeño del mercado de trabajo en América Latina*, serie Macroeconomía del desarrollo, núm. 49, CEPAL
- Sabarwal, Shwetlena, Nistha Sinha y Mayra Buvinic 2010, *How Do Women Weather Economic Shocks? A Review of the Evidence*, Policy Research Working Paper, No. 5496, The World Bank, Washington, D.C.
- Sánchez-Páramo, Carolina y Norbert Schady 2003, *Off and Running? Technology, Trade, and the Rising Demand for Skilled Workers in Latin America*, Working Paper Series, No. 3015, The World Bank, Washington, D.C.
- Sapelli, Claudio 2011, *Chile: ¿Más equitativo? Una mirada distinta a la distribución del ingreso, la movilidad social y la pobreza en Chile*, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago.
- Schkolnik, Mariana, Consuelo Araos y Felipe Machado 2005, *Certificación de competencias como parte del sistema de protección social: la experiencia de países desarrollados y lineamientos para América Latina*, serie Políticas sociales, núm. 113, CEPAL
- Schrank, Andrew y Michael Piore 2007, *Norms, regulations and labour standards in Central America*, *Estudios y perspectivas*, No.77, CEPAL, México.
- Simão, Anna Rosa Alux 2009, *Sistema de vigilancia e fiscalização do trabalho no Brasil: Efeitos sobre a expansão do emprego formal no período 1999-2007*, *Mercado do Trabalho*, no.39, maio, IPEA, pp. 19-26.
- SPTyEL (Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales) 2005, *Trabajo, ocupación y empleo. Trayectorias, negociación colectiva e ingresos*, Serie Estudios, No.2, Buenos Aires.
- Tokman, Víctor e. 2008, *Flexiguridad con informalidad: opciones y restricciones*, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 70, CEPAL, Santiago.
- _____. 2004, *Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda*, Fondo de Cultura Económica, Santiago.
- _____. y Daniel Martínez 1999 (eds.): *Flexibilización en el margen: La reforma del contrato de trabajo*, OIT, Ginebra.
- Trejos, Juan Diego y Thomas H. Gindling 2004, *La desigualdad en Centroamérica durante el decenio de 1990*, *Revista de la CEPAL*, No.84, diciembre, Santiago.
- United Nations 2005, *The Inequality Predicament. Report on the World Social Situation 2005*, Department of Economic and Social Affairs, A/60/117/Rev.1, ST/ESA/299, New York.
- UNRISD (United Nations Research Institute for Social Development) 2010, *Combating Poverty and Inequality. Structural Change, Social Policy and Politics*, Geneva.
- Velasco, Andrés y Cristóbal Huneus 2011, *Contra la desigualdad. El empleo es clave*, Random House/Mondadori, Santiago.

- Velásquez Pinto, Mario 2010, Seguros de desempleo y funcionamiento eficiente y equitativo de los mercados de trabajo, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 99, CEPAL, Santiago.
- te Velde, Dirk Willem 2003, Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin America. Experiences and Policy Implications, Overseas Development Institute, London.
- Vera, Alejandro 2009, Los jóvenes y la formación para el trabajo en América Latina, Documentos de Trabajo, No. 25, CIPPEC, Buenos Aires.
- Wagle, Udaya R. 2010, Does Low Inequality Cause Low Poverty? Evidence from High-Income and Developing Countries, Poverty & Public Policy, Vol.2, Issue 3, pp.29-52 (+ páginas i-ii).
- Weller, Jürgen 2011, Instituciones laborales y formación profesional: dos aspectos claves para la productividad y la calidad del empleo, en Jürgen Weller (comp.), Fortalecer la productividad y la calidad del empleo. El papel de las disposiciones laborales de los tratados de libre comercio y los sistemas nacionales de capacitación y formación profesional, Documento de proyecto, LC/W. 419. CEPAL, pp.11-38.
- _____ 2009a, El fomento de la inserción laboral de grupos vulnerables. Consideraciones a partir de cinco estudios de caso nacionales, Documento de proyectos, LC/W.306, CEPAL.
- _____ (ed.) 2009b, El nuevo escenario laboral latinoamericano. Regulación, protección y políticas activas en los mercados de trabajo, siglo veintiuno editores / CEPAL, Buenos Aires
- _____ 2007, La flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe. Aspectos del debate, alguna evidencia y políticas, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 61, CEPAL, Santiago.
- _____ (ed.) 2006, Los jóvenes y el empleo en América Latina. Desafíos y perspectivas ante el nuevo escenario laboral, CEPAL/ Mayol ediciones/ GTZ, Bogotá.
- _____ 2000, Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina, CEPAL /Fondo de Cultura Económica, Santiago.
- _____ 1998, Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes, Serie Reformas económicas, No.11, CEPAL, Santiago.
- _____ y Claudia Roethlisberger 2011, La calidad del empleo en América Latina, serie Macroeconomía del desarrollo, No. 110, CEPAL, Santiago.
- World Bank 2006, Minimum Wages in Latin America and the Caribbean: the Impact on Employment, Inequality, and Poverty, Office of the Chief Economist, Washington, D.C.



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

macroeconomía del desarrollo

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

122. Crecimiento, empleo y distribución de ingresos en América Latina, Jürgen Weller (LC/L.3516), 2012.
121. Revenue sharing: the case of Brazil's ICMS, José Manuel Arroyo, Juan Pablo Jiménez and Carlos Mussi (LC/L.3489), 2012.
120. Estimación de la recaudación potencial del impuesto a la renta en América Latina, Darío Rossignolo (LC/L.3484), 2012.
119. Imposición a la renta personal y equidad en América Latina: Nuevos desafíos, Juan Carlos Gómez Sabaini, Juan Pablo Jiménez y Darío Rossignolo (LC/L.3477), 2012.
118. Tax structure and tax evasion in Latin America, Juan Carlos Gómez Sabaini and Juan Pablo Jiménez (LC/L.3455), 2012.
117. Commodities, choques externos e crecimiento: reflexões sobre a América Latina, Ricardo de Medeiros Carneiro (LC/L.3435), 2012.
116. Fragilidad externa o desindustrialización: ¿Cuál es la principal amenaza de América Latina en la próxima década?, Roberto Frenkel y Martín Rapetti (LC/L.3423), 2011.
115. Desafíos e implicancias fiscales de la inversión en infraestructura baja en carbono, Martina Chidiak y Verónica Gutman (LC/L.3403), 2011.
114. La integración a los mercados financieros internacionales: consecuencias para la estabilidad macroeconómica y el crecimiento, Roberto Zahler (LC/L.3362), 2011.
113. Evaluando la equidad vertical y horizontal en el impuesto al valor agregado y el impuesto a la renta: el impacto de reformas tributarias potenciales. Los casos del Ecuador, Guatemala y el Paraguay, Michel Jorratt (LC/L.3347), 2011.
112. Macroeconomic challenges of fiscal decentralization in Latin America in the aftermath of the global financial crisis, Teresa Ter-Minassian y Juan Pablo Jiménez (LC/L.3337), 2011.
111. El financiamiento de los gobiernos subnacionales en América Latina: un análisis de casos, Juan Carlos Gómez Sabaini y Juan Pablo Jiménez (LC/L.3336), 2011.
110. La calidad del empleo en América Latina, Jürgen Weller y Claudia Roethlisberger (LC/L.3320 -P), N° de venta: S.11.II.G.39 (US\$10.00), 2011.
109. Trayectorias laborales de los jóvenes en Argentina: ¿Dificultades en el mercado de trabajo o carrera laboral ascendente?, Roxana Maurizio (LC/L.3302 -P), N° de venta: S.11.II.G.24 (US\$10.00), 2011.
108. Latin-STINGS: indicadores de crecimiento a corto plazo de los países de América Latina, Máximo Camacho y Gabriel Perez Quirós (LC/L.3292-P), N° de venta: S.11.II.G.14 (US\$10.00), 2011.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.:.....Fax:.....E.mail:.....