



MERCADOS DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA

*Ivonne Szasz y Edith Pacheco**

Con la finalidad de reconstruir un panorama laboral de América Latina, este artículo rescata algunos análisis recientes sobre la problemática ocupacional en la región. La reconstrucción enfatiza dos fenómenos laborales intrínsecamente relacionados: el impacto de la reestructuración productiva en el mercado de trabajo, que se acompaña con un fenómeno de precarización en las condiciones laborales. Como puntos de partida, primero se reflexiona sobre las líneas teóricas que han apoyado el análisis del funcionamiento del mercado de trabajo latinoamericano y, después, se esbozan los principales rasgos del mercado de trabajo antes de la década de los años ochenta. Posteriormente, se bosquejan los cambios económicos iniciados en la década de los ochenta y se analizan las transformaciones laborales en años recientes. Para finalizar, se presentan algunas consideraciones sobre las transformaciones futuras del mercado de trabajo latinoamericano.

In order to reconstruct an overview of Latin American labor, this paper refers to some recent analyses of the area's occupational problems. We emphasize two labor phenomena that are intrinsically related: the impact of production restructuring in the labor market, and the increasingly precarious working conditions. After discussing the theoretical lines that have supported the analysis of how the Latin American labor market works, and the main features of the labor market before the 80's, we analyze the economic changes introduced during the 80's and the newer labor transformations. There are some considerations on the future transformation of the Latin American labor market.

En los últimos años la naturaleza del empleo en América Latina ha sufrido cambios importantes que sugieren, por un lado, una precarización en las condiciones laborales y, por otro, expresan el impacto de la reestructuración productiva, resultado de la puesta en práctica de un nuevo modelo de crecimiento económico. El presente

* Profesoras Investigadoras del Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano de El Colegio de México.

artículo busca rescatar algunos análisis recientes sobre la problemática laboral latinoamericana, con la finalidad de reconstruir un panorama de la región y proponer algunas líneas de reflexión con relación a las consecuencias futuras de la transformación en las tendencias y composición del empleo.

Para lograr tales objetivos, el artículo está estructurado en cuatro apartados. El primero reflexiona sobre las líneas teóricas que han apoyado los análisis sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en América Latina. Su finalidad será esclarecer el eje de análisis que sustentará nuestra reconstrucción del panorama laboral latinoamericano. Con el objetivo de puntualizar la naturaleza del empleo antes de 1980, en un segundo apartado se presentan los principales rasgos del mercado de trabajo latinoamericano antes de la década de los años ochenta. En el tercero y cuarto se contextualizan los cambios económicos iniciados en la década de los ochenta y se describen las transformaciones laborales recientes. Y, finalmente, en el último apartado se expone y reflexiona sobre la transformación de los mercados de trabajo en años recientes.

Enfoques y conceptos utilizados para comprender y caracterizar las tendencias del mercado de trabajo latinoamericano

Uno de los conceptos más debatidos en los estudios sobre el mercado de trabajo latinoamericano es el de informalidad. Tradicionalmente, el concepto se refiere a formas variadas de trabajo urbano precario en las economías subdesarrolladas, de tal suerte que la precariedad estaría determinada por factores diversos, a saber: bajos requerimientos de capacitación y capital, escasa incorporación de tecnología o formas organizativas modernas, pequeña escala de las operaciones, carácter familiar de las unidades de producción, uso intensivo de mano de obra, ausencia de prestaciones y seguridad social para los trabajadores, falta de estabilidad y de regulación de las actividades y bajos ingresos.

Aunque el concepto de informalidad se aproxima al concepto de trabajo no asalariado urbano —trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados—, difiere de él en que algunos autores

incorporan en la informalidad a los trabajadores domésticos asalariados y otros incluyen las microempresas o unidades de producción que contratan menos de cinco o de 10 trabajadores asalariados. La falta de precisión del concepto aumentó después de los años ochenta, puesto que muchas de las características que definían la informalidad pasaron a formar parte de los segmentos formales del mercado de trabajo: bajos ingresos, flexibilidad, eventualidad, desregulación, trabajo a destajo o pago por pieza, trabajo a domicilio, uso intensivo de la mano de obra y empleo de mano de obra no remunerada. A la vez, los ingresos de parte del sector no asalariado son superiores a los de algunos segmentos de trabajadores asalariados. Finalmente, en el nivel de las familias y de los individuos se presentan diversas combinaciones de trabajo asalariado y no asalariado, que impiden diferenciar de manera estricta ambos sectores.

Ya desde la década de los años cincuenta se manifiesta la preocupación por la presencia de sectores de trabajadores en América Latina que experimentan fuertes problemas de desempleo y subempleo. Así, entre los años cincuenta y setenta, frente a la expansión de la oferta de mano de obra urbana que ni siquiera el dinamismo del empleo moderno pudo absorber completamente, surgieron enfoques que denominaban *marginales* a las masas de migrantes excluidos de la economía urbana moderna, o conceptualizaban como ejército de reserva a la mano de obra excedente. Otros enfoques plantearon hipótesis sobre hiperterciarización o hiperurbanización de las economías latinoamericanas. Sin embargo, numerosos estudios empíricos señalaron un progresivo aumento del empleo urbano asalariado en empresas medianas y grandes del sector privado y del público, una incorporación laboral semejante entre migrantes y no migrantes y un mayor dinamismo de los segmentos modernos del sector terciario —aquéllos ligados al proceso de industrialización y a la dotación de servicios urbanos— en lugar de una expansión de los servicios personales. En general, los estudios sobre la migración y los mercados de trabajo en América Latina constataban una movilidad social ascendente de los trabajadores urbanos respecto de la población rural.

La discusión sobre los segmentos no asalariados del mercado de trabajo urbano fue enfocada desde diferentes puntos de vista en América Latina. El Programa Regional del Empleo para América La-

tina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo puso el énfasis en la existencia de racionalidades diversas de producción entre la economía capitalista moderna y el llamado sector informal. Para este enfoque, el objetivo de la empresa capitalista es generar y acumular ganancias, mientras que para las unidades informales el objetivo es asegurar la sobrevivencia del individuo y su familia inmediata (Klein y Tokman, 1988). El carácter dualista de sus mercados de trabajo se atribuye a características estructurales de las economías latinoamericanas (Rosenbluth, 1994).

Otro enfoque sobre el sector informal corresponde a la visión neoliberal. Para este enfoque, el origen de la economía informal en América Latina se sitúa en el control ejercido por el Estado sobre la contratación y los salarios de los trabajadores, que darían como resultado un mercado de trabajo rígido, que el sector informal trataría de evadir. Asimismo, este enfoque sugiere la flexibilización del mercado de trabajo, con el fin de que los productores puedan reducir costos fijos, en especial los salarios, a través de nuevas formas de organización del trabajo y de gestión de la mano de obra. Frente al desarrollo de nuevas tecnologías, que han permitido sustituir la producción masiva por la diversificada, mediante maquinarias de usos múltiples que propicien la desconcentración de los procesos productivos, proponen la constitución de redes de pequeñas empresas. Estas últimas mantendrían relaciones dinámicas de subcontratación, para lo cual, parte del sector informal podría funcionar como unidades distribuidoras o procesadoras de insumos con alta productividad. En suma, este enfoque sugiere extender la desregulación de facto que representa el sector informal a todo el mercado de trabajo (De Soto, 1989; Piore y Sabel, 1984; Rosenbluth, 1994; Portes y Schauflier, 1993).

Otros análisis han puesto el acento en las interacciones entre el sector informal y el resto de la economía. Plantean que el sector informal es heterogéneo y no puede identificarse completamente ni con la baja productividad y bajos ingresos por estar al margen de la economía, ni con la elevada productividad vinculada con la alta flexibilidad y el carácter desregulado, puesto que existen ingresos heterogéneos en el sector y estrechas relaciones con la economía formal. Igualmente plantea la necesidad de distinguir, dentro del sector informal —entre las actividades de subsistencia— aquellas subordi-

nadas al sector formal y las empresas informales autónomas. También señala que el sector informal es parte de la actividad rutinaria de la economía capitalista en América Latina y en lugar de una visión dualista, plantean que se trata de un sistema unificado compuesto por una densa red de interrelaciones entre empresas formales e informales. Las relaciones entre ambas se dan a través del subsidio a los costos de la mano de obra que representa la producción informal, de la contratación eventual de mano de obra no asegurada que hacen las empresas formales, y de diversos mecanismos de subcontratación —de producción, de insumos o de ventas. El incentivo para estas relaciones es la evasión de reglas que encarecen los costos y disminuyen la flexibilidad empresarial (Portes y Benton, 1987; Portes y Schaufliker, 1993).

Finalmente, en este artículo tratamos de incorporar, en la medida en que la información con que se contó lo permitió, el enfoque adoptado por algunos autores que proponen no englobar diversas categorías del mercado de trabajo urbano en el concepto de informal, sino estudiar e interpretar separadamente las características de cada una de esas categorías, fundamentalmente porque existen diferencias entre ellas y relaciones que no pueden ser concebidas en un solo bloque (García, 1988, 1989). Es decir, se busca estudiar por separado a las pequeñas unidades de producción, definidas por la cantidad de trabajadores que laboran en los establecimientos, a los trabajadores por cuenta propia y a los trabajadores familiares no remunerados. Además, para los trabajadores asalariados, se plantea establecer categorías que distingan entre diferentes niveles de remuneración, de afiliación a la seguridad social y de estabilidad en los empleos.

Principales rasgos del mercado de trabajo latinoamericano antes de los años ochenta

Antes de la segunda guerra mundial, la mayor parte de la población económicamente activa de América Latina se encontraba vinculada a la agricultura. La forma predominante de organización productiva era el complejo latifundio-minifundio. Hacia 1950, la mayor parte de la población rural de la región se ligaba a la agricultura de subsisten-

cia, al mismo tiempo que mantenía vínculos salariales esporádicos con la agricultura comercial.

La estrategia económica impulsada por las economías más dinámicas de América Latina durante la posguerra se caracterizó por el impulso estatal al desarrollo de un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, orientado al mercado interno, tendiente a lograr una dinámica de crecimiento económico autosostenido. El dinamismo del proceso descansaba en la posibilidad de ampliar la demanda interna por la vía de expandir y fortalecer un mercado consumidor nacional, a través de cierta redistribución del ingreso en favor de sectores medios y asalariados urbanos. Esta estrategia desencadenó procesos muy agudos de urbanización y concentración de la población. Se conformó un mercado de trabajo caracterizado por el dinamismo del empleo asalariado en los sectores secundario y terciario de la economía, donde las empresas medianas y grandes del sector privado jugaron un papel central en el crecimiento del empleo.

En un periodo de 30 años —entre 1950 y 1980— América Latina se transformó de un subcontinente rural en que predominaba la PEA —población económicamente activa— agrícola —55 por ciento—, en una región predominantemente urbana en que la mayor parte de la PEA se ubicaba en la industria, el comercio y los servicios (68 por ciento) (cuadro 1). Conjuntamente con las masivas migraciones rural urbanas y la transformación sectorial de los mercados de trabajo, se produjo una movilidad social ascendente de la mano de obra latinoamericana.

La reducción de la PEA agrícola, principalmente aquella vinculada a la agricultura de subsistencia, y la expansión de los trabajadores asalariados en el sector urbano de la economía —industria manufacturera, comercio, servicios de apoyo a la producción, servicios sociales y comunitarios— trajo consigo una reducción de la incidencia de la pobreza, que representó el 50 por ciento de los hogares en 1960 y el 35 por ciento en 1980 (cuadro 2). En especial en el periodo 1950-1970 se observó un incremento constante de la proporción de trabajadores asalariados en el conjunto de la población económicamente activa, reduciéndose la proporción de trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados. En la mayor parte de las economías latinoamericanas que experimentaron estos procesos de urbanización e industrialización acelerados, la participación de los

Cuadro 1
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN ESTIMADA DE LA ESTRUCTURA DE EMPLEO, 1950-1989

<i>América Latina</i>	<i>Composición</i>						<i>Tasa de crecimiento anual</i>	
	1950		1980		1989		50-80	80-89
Población total							2.7	2.2
Pob. en edad de trabajar							2.8	2.6
PEA total	100		100		100		2.5	2.8
PEA no agrícola	45		68		74		3.8	3.7
Ocup. no agrí.	42	100	63	100	70	100	3.9	3.9
Sector formal	32	76	47	75	48	69	3.9	3.0
Público	6	14	10	16	10	15	4.5	3.7
Privado	26	62	37	59	38	54	3.7	2.9
Sec. informal	10	24	16	25	22	31	3.9	6.7
Desempleo n/a	3		5		4			
PEA agrícola	55		32		26		0.7	0.7
Ocup. agrícola	54	100	31	100	25	100	0.7	0.6
Sector moderno	22	41	13	42	10	40	0.8	0.5
Sec. campesino	32	59	18	58	15	60	0.7	0.6
Desempleo agric.	1		1		1			

Fuente: Infante y Klein, 1991.

Cuadro 2
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LA POBREZA, 1960-1989
(PORCENTAJES DE HOGARES)

	<i>Total</i>		<i>Urbana</i>		<i>Rural</i>	
	<i>Pobreza</i>	<i>Indigencia</i>	<i>Pobreza</i>	<i>Indigencia</i>	<i>Pobreza</i>	<i>Indigencia</i>
1960	50
1970	40	19	26	10	62	34
1980	35	15	25	9	54	28
1986	37	17	30	11	53	30
1989	37	17	31	12	54	31

Fuente: Infante y Klein, 1991.

salarios en el producto nacional fue creciente (PREALC, 1991; García, 1991).

El proceso de movilidad social ascendente que experimentaron los sectores trabajadores de América Latina a raíz de la transformación sectorial de los mercados de trabajo, de la mano de obra en mayoritariamente asalariada y cierta distribución progresiva de los ingresos, permitió la consolidación de sectores medios y la expansión de amplios sectores de trabajadores asalariados urbanos relativamente calificados.

La PEA rural se vio afectada por un proceso de polarización creciente de la agricultura entre un sector marginado de campesinos de subsistencia —60 por ciento de la PEA rural— y zonas de agricultura y ganadería comercial, orientadas tanto a los mercados internos como hacia la actividades agroindustriales y de exportación —40 por ciento— (cuadro 1). El asalariamiento de la mano de obra agrícola fue también creciente. Sin embargo, el mercado de trabajo rural de la región se ha caracterizado por ser marcadamente estacional, eventual e inestable, y por la precariedad de sus empleos y remuneraciones (Balán, 1978).

A su vez, el mercado de trabajo urbano se ha caracterizado por su heterogeneidad. A pesar del crecimiento de la proporción de fuerza de trabajo asalariada, persistió un sector importante de trabajadores no asalariados: trabajadores por cuenta propia —no profesionales— en actividades industriales, comerciales y de transporte y servicios; intermediarios diversos entre productores y prestadores de servicios y consumidores; pequeñas unidades familiares de producción o de servicios que empleaban fuerza de trabajo familiar no remunerada, y empleados domésticos. Aun dentro del sector asalariado, las unidades de producción se caracterizaron por su heterogeneidad tecnológica, cuyos resultados fueron niveles muy diversos de salarios, de estabilidad en los empleos y de acceso a la seguridad social.

Los empleos provenientes de las unidades productivas medianas y grandes del sector privado y del gobierno eran los mejor remunerados y estaban cubiertos por sistemas de seguridad social, pero coexistían con unidades productivas más pequeñas, generalmente con menor acceso a tecnología productiva y capacidad organizativa avanzada, que generaban empleos asalariados menos estables y

peor remunerados. Una proporción pequeña de la población económicamente activa permanecía desempleada, mientras que otra no tan pequeña se insertaba en unidades menores que generaban ingresos reducidos a sus trabajadores, o laboraban por su cuenta. Estos trabajadores —que algunos enfoques denominan *informales*—, representaban en 1980 entre 30 y 54 por ciento de la PEA, considerando algunos países de América Latina que en su totalidad representaban aproximadamente 80 por ciento de la PEA de la región (cuadro 3) (PREALC, 1991; Rosenbluth, 1994).

Hacia fines de los años sesenta, el modelo basado en la industrialización sustitutiva de importaciones manifestó síntomas de agotamiento, como resultado de una intensificación de la dependencia del exterior, insuficiencia en la creación de empleo moderno, escasa articulación del aparato industrial con la producción agrícola, falta de competitividad internacional y déficit financiero del sector público. Esta situación se fue intensificando de manera diversa en los distintos países de la región, hasta expresarse en una aguda crisis financiera a comienzos de los años ochenta.

Los cambios económicos de la década de los ochenta

La crisis de la deuda externa precipitó a las economías latinoamericanas hacia una situación recesiva por las restricciones financieras y la inflación que se sucedieron en casi todos los países. La asistencia exterior y la renegociación de la deuda fueron condicionadas a la adopción de políticas de ajuste que incluyeron, entre otras medidas, la restricción del gasto público y el estancamiento de los aumentos salariales. La gravedad de las consecuencias sociales de estas medidas dependió de la presencia de gobiernos y contextos políticos autoritarios en los países respectivos.

El cambio económico más importante iniciado durante la década de los ochenta fue la reorientación de las economías latinoamericanas hacia los mercados internacionales. Los gobiernos adoptaron medidas de apertura comercial y financiera, privatización masiva de empresas públicas, redefinición del rol del Estado hacia una menor intervención en la economía, protección de la producción de bienes transables en el mercado internacional en lugar de proteger aquellos

Cuadro 3
AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES INFORMALES
URBANANOS EN LA FUERZA DE TRABAJO URBANA

	<i>Micro- empresa</i>	<i>Empleo doméstico</i>	<i>Trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados</i>	<i>Total de trabajadores informales en la población económicamente activa urbana</i>
Países con modalidad financiera de desarrollo				
Argentina				
1980	13	4	22	39
1990	13	5	22	40
Brasil				
1979	17	8	19	43
1990	19	6	21	46
México				
1990	11	4	21	36
Uruguay				
1981	8	7	17	32
1989	9	7	19	35
Panamá				
1989	6	7	26	39
Venezuela				
1981	8	4	18	30
1990	7	4	22	33
Chile				
1980	...	8	27	35
1990	...	7	23	30
Países con modalidad agraria de desarrollo				
Paraguay				
1990	16	11	23	50
Guatemala				
1990	14	7	33	54

Nota: Estos países representan aproximadamente el 80 por ciento de la PEA de la región.

Fuente: Rosenbluth, 1994.

orientados hacia el mercado interno, mayor apertura a la inversión extranjera, desregulación de los mercados de trabajo y medidas de desarticulación del poder de negociación de los sectores trabajadores (García, 1991 y 1993; Pollack y Villarreal, 1991). Las empresas que pudieron enfrentar la reestructuración productiva tomaron medidas de reconversión económica, tales como la racionalización de tareas, la flexibilización de costos laborales y la innovación tecnológica, tendientes a la búsqueda de competitividad frente a la apertura hacia el exterior. El esfuerzo modernizador abarcó la producción de bienes transables en el mercado internacional, la infraestructura productiva y los servicios distributivos y de apoyo a la producción.

La crisis, así como las políticas de ajuste y de impulso a la reconversión productiva generaron diversos efectos económicos y sociales que difícilmente se pueden separar. Algunos autores distinguen una primera etapa del proceso, en la que se generaron costos sociales negativos, y una segunda de estabilización en la cual la recuperación económica tiene efectos relativamente positivos sobre el empleo (cuadro 4). En la primera etapa se produjo en casi todos los países una mayor concentración del ingreso y disminuyó la participación de los salarios en el producto nacional. Aumentaron los ingresos de los sectores de mayores recursos y también la tasa neta de rentabilidad sobre el capital invertido, no solamente por los cambios en los precios relativos de bienes y servicios, sino principalmente por una profunda redistribución del ingreso en contra de los trabajadores (García, 1991; Altimir, 1994).

Los efectos de las medidas económicas emprendidas se expresaron en incrementos de la población pobre en casi todos los países, así como en aumentos en la intensidad de la pobreza. A la persistencia de la pobreza de la población rural se sumó, en los años ochenta, un aumento de la pobreza urbana, la cual representaba el 25 por ciento de los hogares en 1980, y al finalizar el decenio ya casi un tercio de la población urbana era pobre (cuadro 2). Los estudiosos del problema de la pobreza señalan vinculaciones entre este aumento y los cambios ocurridos en los mercados de trabajo latinoamericanos como consecuencia de las medidas económicas. La pobreza en la región dejó de estar asociada a la población rural y a los trabajadores no asalariados, pasando a ser un fenómeno también urbano que afecta

a la mano de obra asalariada (Boltvinik, 1992; Rosenbluth, 1994; Altimir, 1994).

Pocos países se encuentran en la fase de consolidación del nuevo modelo económico, en la que se apreciarían efectos positivos sobre el empleo. El país que inició más temprano la apertura hacia el exterior y la reconversión económica fue Chile, que comenzó la transformación en 1975. En ese país, en la fase de consolidación el desempleo se redujo a sus cifras históricas, existió una recuperación de los salarios reales y cierta reducción de la pobreza (cuadro 4). Sin embargo, no se recuperó el nivel de participación que tenían los salarios en el producto; la distribución del ingreso se mantuvo altamente concentrada, y los salarios no se incrementaron en proporción al aumento de la productividad; la desigualdad en la estructura de los salarios aumentó y la población pobre se mantuvo muy por encima de las cifras de 1970 y muy semejante a la de los países en que predomina la agricultura de subsistencia (García, 1991; Szasz, 1994; CEPAL, 1994; Altimir, 1994; Rosenbluth, 1994). Otros países que han iniciado la fase de estabilización son Costa Rica y Colombia. En ellos los costos sociales de la fase de ajuste fueron menores, y se empieza a registrar también una recuperación parcial del empleo y las remuneraciones, sin que aparezca claramente una disminución de la desigualdad (Altimir, 1994; García, 1991).

La transformación de los mercados de trabajo

A fines de los años ochenta se constató un incremento de la heterogeneidad de los mercados de trabajo en la región. Se detuvo el crecimiento de la proporción de asalariados en el conjunto de la fuerza de trabajo, y en algunos países crecieron las actividades por cuenta propia y el trabajo no remunerado. Entre los asalariados, aumentó la precariedad de sus condiciones de trabajo en algunos segmentos, y creció el empleo eventual carente de prestaciones y seguridad social. En especial, disminuyó el empleo en empresas medianas y grandes, y aumentaron las actividades de pequeña escala (cuadro 5).

Durante la mencionada década, el empleo creció en 3 por ciento anual, en promedio, mientras que la tasa de crecimiento de la oferta de mano de obra fue de 2.8 por ciento. El menor crecimiento de la

Cuadro 4
AMÉRICA LATINA: CAMBIOS EN ALGUNAS VARIABLES
MACROECONÓMICAS Y LABORALES EN FASES DIFERENTES
DE LOS AÑOS OCHENTA
 (Porcentajes de variación en cada periodo)

	<i>Periodos</i>	<i>INRpc</i>	<i>SENA</i>	<i>EINA</i>	<i>DU</i>	<i>Concen- tración</i>	<i>Pobreza</i>
I. Periodos de ajuste recesivo a <i>shocks</i> externos							
Argentina	80-83	-23	10	1	81	I?	I+?
Brasil	79-83	-13	20	24	8	M	I
Colombia	80-83	-5	12	9	21	D	M?
Costa Rica	80-83	-26	12	12	42	I?	I+
Chile	81-83	-22	32	5	111	I	I
México	81-84*	-12	12	7	36	I?	I?
Perú	82-84	-12	32	31	35	...	I+
Uruguay	81-86	-19	60	I	I+
Venezuela	81-86	-30	24	6	78	I	I+
II. Periodos de recuperación después del ajuste externo							
Argentina	83-86	-	10	8	19	I	I?
Brasil	83-87	19	-11	-1	-45	I	D
Colombia	83-86	10	4	-2	18	D	M
Costa Rica	83-88	8	-4	8	-25	I?	D?
Chile	83-87	12	-25	-16	-37	I	...
Panamá	82-86	10	26	...	M?
Perú	84-87	16	-15	-7	-46	...	D?
Uruguay	86-89	13	-20	D	D
Venezuela	89-89	6	-5	4	-20	I	I
III. Periodos de recesión a causa de desequilibrios interno							
Argentina	86-89	-13	14	8	36	I	I+
Brasil	87-89	-1	-6	6	-11	I	I
México	84-87	-8	21	36	-32	I?	...
Panamá	86-89	-22	61	I?	I
Perú	87-90	-30	73	I?	I
IV. Periodos de desinflación y recuperación							
Argentina	90-91	5	-13	...	D
México	87-89	2	9	14	-7	I?	...
V. Periodos de crecimiento más allá de la recuperación							
Colombia	86-90	4	-13	-7	-25	D	D
Costa Rica	88-90	-	-4	1	-14	D	I
Chile	87-90	18	-15	1	-45	D	D
Venezuela	89-90	10	2	-	8	D	...

(*) Incluye un periodo de recuperación pasajera.

INRpc: ing. nacional real per-cápita; SENA: subutilización de la fuerza laboral no agrícola; EINA: fuerza laboral no agrícola en informales; DU: desempleo urbano; I: se incrementó; I+: se incrementó mucho; D: disminuyó; M: se mantuvo; ?: suposición más probable.

Fuente: Altimir, 1994.

Cuadro 5
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN ESTIMADA DE LA ESTRUCTURA
DEL EMPLEO URBANO, 1980-1989

Área Urbana	Composición				Tasa de crecimiento anual			
	1980	1983	1986	1989	80-83	83-86	86-89	80-89
Población	2.2	2.2	2.1	2.2
Pob. en edad de trabajar	3.6	3.6	3.4	3.5
PEA total	100	100	100	100	4.1	3.7	3.4	3.7
Ocupados	93	91	93	95	3.3	4.7	3.8	3.9
Público	15	15	15	14	4.3	4.8	2.0	3.7
Privado	55	50	50	51	1.1	4.1	3.4	2.9
Empresas medianas y grandes	40	33	32	30	-2.1	3.2	0.9	0.5
Pequeñas*		15	17	18	21.0	8.6	6.4	7.5
Sector informal	24	26	28	30	7.1	6.3	6.6	6.7
Desempleo	7	9	7	5	14.4	-7.7	-3.0	0.8

(*) Empresas que ocupan hasta 10 trabajadores.

Fuente: Infante y Klein, 1991.

oferta permitió que en aquellos países que ya iniciaron una fase de estabilidad en el nuevo modelo económico, el desempleo mantuviera, al final de la década, sus niveles históricos (cuadro 4). Sin embargo, la composición del crecimiento del empleo y la naturaleza del mismo fueron muy diferentes en la década de los ochenta respecto de los años anteriores, pues disminuyó en importancia el empleo generado por empresas medianas y grandes del sector privado, aumentó el ritmo de crecimiento de las actividades por cuenta propia y el trabajo asalariado en pequeños establecimientos. Los ingresos laborales reales cayeron, de tal suerte que en América Latina en ninguna rama y en ningún segmento del mercado de trabajo se han recuperado los ingresos medios reales de 1980 (cuadro 6), además de haberse hecho más precarias las condiciones de contratación. Esto ocurrió a pesar de que el incremento de la población económicamente activa fue de tasas inferiores a las de las décadas anteriores (CEPAL, 1991; PREALC, 1991; Infante y Klein, 1991).

La composición de la fuerza de trabajo cambió al continuar la tendencia declinante en la participación de la población joven e incrementarse sensiblemente la participación de mujeres adultas. La población activa no agrícola siguió creciendo vigorosamente (3.7 por ciento) mientras que la PEA agrícola se expandió a un ritmo bajo (0.7 por ciento). A fines de los años ochenta, el 74 por ciento de la población económicamente activa de la región estaba dedicada a labores no agrícolas y 26 por ciento a las agrícolas, aunque estas últimas continuaron creciendo en el decenio (CEPAL, 1991).

La participación de las mujeres en la población económicamente activa aumentó del 32 al 38 por ciento en esa década (CEPAL, 1991). La actividad económica femenina en la región se encuentra concentrada en unas pocas ocupaciones y ramas y en puestos subordinados. Esta segregación determina salarios promedio inferiores para las

Cuadro 6
AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS E INGRESOS
MEDIOS REALES POR RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA Y
SEGMENTOS DEL MERCADO DE TRABAJO, 1980-1989

	<i>Tasa de crecimiento anual</i>				<i>Índice</i>
	<i>1980-1983</i>	<i>1983-1986</i>	<i>1986-1989</i>	<i>1980-1989</i>	<i>1989 (80=100)</i>
Rama de actividad económica					
Agricultura	-4.3	0.4	-3.3	-2.4	80
Industria	-1.8	0.6	-0.6	-0.6	95
Construcción	-2.1	-2.7	2.5	-0.8	93
Segmento de mercado de trabajo					
Formal privado					
Empresas medianas y grandes	-4.5	4.8	-2.4	-0.8	93
Empresas pequeñas	-3.1	-3.4	-5.1	-3.9	70
Público	-6.4	-1.9	-3.5	-3.1	70
Sector informal	-10.3	-0.3	-6.5	-5.9	58

Fuente: Infante y Klein, 1991.

mujeres, y existen indicios de que la misma se acentuó (CEPAL, 1994). En el sector no asalariado, las mujeres se han concentrado en las actividades de menor remuneración (Pacheco, 1994). Algunas autores afirman que entre las asalariadas existe menor participación en empresas medianas y grandes (CEPAL, 1994). Los principales cambios experimentados por la participación económica femenina durante los años ochenta fueron su significativo aumento, el incremento de las trabajadoras de edades medias y de las mujeres casadas y con hijos, y el crecimiento de las trabajadoras no asalariadas.

Se ha destacado también la participación de mujeres en las tareas intensivas de mano de obra en ciertos sectores de punta, como la agroindustria y la industria maquiladora de exportación, y se ha expandido nuevamente el trabajo domiciliario femenino en las industrias de ropa y calzado (CEPAL, 1994).

Los análisis regionales sitúan como principal determinante del incremento de las actividades no asalariadas, de la heterogeneidad y de la mayor precariedad de la situación laboral en los años ochenta a la reestructuración del mercado de trabajo urbano, debida a una intensa reducción en la capacidad de absorción laboral del sector moderno, en especial de las empresas privadas medianas y grandes, y a la sustitución del empleo estable por el trabajo eventual. El empleo en las empresas privadas medianas y grandes creció a una tasa de 0.5 por ciento anual promedio en la década, reduciendo su participación del 40 al 30 por ciento de la PEA no agrícola de la región. El bajo ritmo de absorción de fuerza de trabajo estuvo determinado por la contracción del nivel de actividad atribuible a la crisis en los primeros años de la década, y más adelante por las reestructuraciones del aparato productivo de los principales países de la región (CEPAL, 1991; PREALC, 1991; García, 1993; Infante y Klein, 1991).

Los salarios reales del sector moderno disminuyeron y estos cambios determinaron que se elevara la concentración de los empleos urbanos en los establecimientos de menor escala, revirtiéndose —por primera vez desde los años cincuenta— la tendencia decreciente de mano de obra no asalariada. Los sectores de menor productividad en el medio urbano, consistentes en pequeñas empresas, microempresas familiares y trabajadores por cuenta propia, generaron el 85 por ciento del total de puestos de trabajo creados durante la década. El sector público jugó un papel contracíclico, ya que

absorbió mano de obra en las fases recesivas (cuadro 5). Un 40 por ciento de los nuevos empleos correspondieron a pequeñas empresas, y en parte esto se debió a que el sector moderno tendió a sustituir la contratación directa de trabajadores por subcontratos con pequeñas unidades y talleres. En estas empresas menores, los salarios se redujeron mucho más que en las medianas y grandes (cuadro 6). Cerca de la mitad de los nuevos empleos generados durante la década correspondieron a trabajadores por cuenta propia no profesionales, familiares no remunerados y empleados domésticos. En estos grupos, la disminución de los ingresos reales durante la década fue aún mayor que en el sector moderno. Además del crecimiento de los no asalariados, en los años más críticos aumentó también el desempleo, especialmente entre jefes de familia y entre trabajadores manuales no calificados (CEPAL, 1991; PREALC, 1991; Infante y Klein, 1991).

El empleo agrícola aumentó a una tasa algo mayor que el empleo urbano moderno, favorecido por el crecimiento de la agricultura durante la década. Pero la mayor parte de las personas ocupadas en la agricultura latinoamericana son pequeños productores y hacen uso de la mano de obra familiar, sector donde la productividad es baja y el subempleo es común. La situación de los asalariados agrícolas permanentes y temporales se agravó, aunque se vieron más afectados en sus ingresos que en una disminución de la demanda de empleo, tal como ocurrió con los trabajadores urbanos de menores ingresos (CEPAL, 1991).

Tanto en las zonas urbanas como en las rurales, la contracción del empleo debilitó el poder de negociación de los trabajadores, lo que influyó a su vez en la reducción de sus ingresos. La caída de los salarios mínimos les restó importancia como mecanismo regulador de los ingresos de los trabajadores menos calificados y sin capacidad de negociación, lo que hizo que se generase de hecho una situación de desregulación de los mercados de trabajo (García, 1991; CEPAL, 1991).

Consideraciones finales

Los mercados de trabajo latinoamericanos se caracterizan por su heterogeneidad. Los intensos procesos de urbanización y de expan-

sión del empleo en la industria, el comercio y los servicios transformaron a los trabajadores de la región, mayoritariamente campesinos y jornaleros agrícolas en los años cincuenta, en fuerza de trabajo predominantemente urbana en la actualidad. Sin embargo, entre esos trabajadores se combinan condiciones muy diversas.

El crecimiento acelerado del empleo asalariado en empresas medianas y grandes del sector privado y del gobierno, que ocurrió entre 1950 y 1970, coexistió con el crecimiento de trabajadores no asalariados y con empleos de menor remuneración, estabilidad y acceso a la seguridad social en unidades pequeñas de producción. Se han formulado diversas interpretaciones sobre las interrelaciones entre estos fenómenos, sin embargo, los análisis coinciden en la composición heterogénea de los mercados de trabajo de América Latina.

Desde 1980 en adelante, los mercados laborales de la región han manifestado tendencias a una intensificación de esa heterogeneidad, producto tanto del deterioro en el crecimiento del empleo asalariado y los salarios decadentes por la crisis económica de los años ochenta, como por la precarización de las condiciones laborales que se derivaron de la reestructuración productiva asociada a la puesta en práctica de un nuevo modelo de crecimiento económico, orientado hacia los mercados internacionales.

Frente a la disminución de los ingresos del sector asalariado, la menor absorción laboral de las empresas medianas y grandes y la pérdida de importancia de los empleos de tiempo completo, las familias de ingresos medianos y bajos respondieron con un incremento en el número miembros económicamente activos por hogar y de trabajos por persona, así como aumentando la participación de actividades por cuenta propia. Se intensificó igualmente el uso de fuerza de trabajo familiar, y se combinaron, a nivel individual y de los hogares, las actividades asalariadas permanentes y eventuales con actividades no asalariadas.

Las principales consecuencias de la crisis y de la transformación productiva en mercados de trabajo altamente heterogéneos consistieron en un freno al crecimiento de la fuerza de trabajo asalariada, aumento de las diferencias de remuneraciones entre los distintos segmentos del mercado de trabajo, disminución de la absorción de mano de obra por las empresas medianas y grandes del sector privado, crecimiento de las actividades económicas de pequeña esca-

la, aumento de la fuerza de trabajo femenina y disminución de la capacidad de negociación de los trabajadores.

Algunos países de la región han superado las dificultades económicas de la década de los ochenta y principios de la de los noventa. Sin embargo, hasta el momento, los ajustes a las determinaciones externas, así como las transformaciones internas sustentadas en un nuevo modelo de crecimiento, se han traducido en un mercado de trabajo más heterogéneo en la región, en términos de relaciones y condiciones laborales y, en especial, en niveles de remuneración.

Estos indicios nos permiten suponer una tendencia al aumento de la desigualdad en los mercados de trabajo de la región en los próximos años, que difícilmente podrá ser contrarrestado con políticas sociales orientadas a los segmentos más débiles de esos mercados, puesto que la heterogeneidad laboral se intensifica debido a características inherentes al modelo de crecimiento económico adoptado. La búsqueda de mayor equidad en los mercados de trabajo latinoamericanos requerirá la confluencia de las políticas sociales con las políticas económicas, así como acuerdos entre países y entre regiones, dada la creciente interdependencia de nuestros mercados de trabajo con el mercado global.

Ciudad de México, enero de 1995.



BIBLIOGRAFÍA

- ALTIMIR, Óscar (1994). "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste", en *Revista de la CEPAL*, No. 52, Santiago de Chile: Publicación de Naciones Unidas.
- BALAN, Jorge (1978). "Estructura agraria, desarrollo capitalista y mercado de trabajo en América Latina: la migración rural-urbana en una perspectiva histórica", en *Estudios Sociales*, No. 10, Buenos Aires: Centro de Estudios de Estado y Sociedad.
- BOLTVINIK, Julio (1992). "El conocimiento y la lucha contra la pobreza en América Latina. Una guía para el lector", en *Comercio Exterior*, vol. 42, No. 5, México.
- CEPAL (1991). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1990*, vol. I, Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas.
- (1994). *Mujer y trabajo urbano en América latina: el significado de los cambios en los años noventa*, Documento de Referencia para la Sexta Conferencia Regional sobre Integración de la Mujer en el Desarrollo Económico y Social de América latina y el Caribe, Mar de Plata, Argentina, 26 al 30 de septiembre.
- DE SOTO, Hernando, (1989). *The Other Path: The Informal Revolution*, Nueva York: Harper y Row.
- GARCÍA, Brígida (1988). *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México 1950-1980*, México: El Colegio de México.
- (1989). "La importancia del trabajo no asalariado en la economía urbana", en *Estudios Demográficos y urbanos*, vol. 4, No. 3, septiembre-diciembre.
- GARCÍA, Norberto (1991). *Reestructuración ahorro y mercado de trabajo*, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.
- (1993). "Reestructuración económica y mercado de trabajo", en *Reestructuración económica y regulación institucional del mercado de trabajo en América Latina* (serie Investigación No. 98), Ginebra: Instituto Internacional de Estudios Laborales.
- INFANTE, Ricardo y Emilio KLEIN (1991). "Mercado latinoamericano de trabajo en 1950-1990", en *Revista de la CEPAL*, No. 45, Santiago de Chile: Publicación de Naciones Unidas.

- KLEIN, Emilio y Víctor TOKMAN (1988). "Sector informal, una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir no viceversa. A propósito del artículo de Portes y Benton", en *Estudios sociológicos*, vol. 6, No. 16, México: El Colegio de México.
- PACHECO, Edith (1994). *Heterogeneidad laboral en la ciudad de México a fines de los ochenta*, tesis para obtener el título de doctora en ciencias sociales con especialidad en estudios de población, México: Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México.
- PIORE, Michel y Charles SABEL (1984). *The Second Industrial Divide*, Nueva York: Basic Books.
- POLLACK, Molly y Marcela VILLAREAL (1991). "Ajuste estructural, mujer y estrategias de sobrevivencia", ponencia presentada en el Taller de Trabajo sobre Familia, Desarrollo y Dinámica de Población de América latina y el Caribe, Santiago de Chile: CELADE, Santiago de Chile, 27 al 29 de noviembre.
- PORTES, Alejandro y Laureen BENTON (1987). "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", en *Estudios Sociológicos*, vol. 5, No. 13, México: El Colegio de México.
- PORTES, Alejandro y Richard SCHAUFFLER (1993). "Competing, Perspectives on the Latin American Informal Sector", en *Population and Development Review*, vol. 19, No. 1, Nueva York: Population Council.
- PREALC (1991). *Empleo y equidad: desafío de los noventa*, Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo, Santiago de Chile.
- ROSENBLUTH, Guillermo (1994). "Informalidad y pobreza en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, No. 52, Santiago de Chile: Publicación de Naciones Unidas.
- SZASZ, Ivonne (1994). *Mujeres inmigrantes y mercado de trabajo en Santiago*, Chile: Centro Latinoamericano de Demografía.