

El ajuste de los mercados laborales de América Latina a la globalización económica¹

Gerardo FUJII

Facultad de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México
fujii@servidor.unam.mx

Santos RUESGA

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid
ruesga@uam.es

RESUMEN

En el contexto de la fase actual de globalización, las economías latinoamericanas han reaccionado a los retos a los que ha de enfrentarse para competir en un entorno abierto, con ajustes intensos en sus respectivos mercados laborales. A pesar de la presencia de situaciones heterogéneas, este artículo desarrolla una hipótesis analítica que interpreta como el ajuste de los mercados laborales latinoamericanos se ha llevado a cabo a través de una triple vía que combina el ascenso del empleo informal, el incremento del desempleo abierto y la expansión de la brecha salarial, que acompaña a la práctica de una moderación intensa de los salarios reales en la región.

Palabras clave: economía laboral; empleo informal; desempleo; costes laborales, latinoamérica

The adjustment of the Latin-America labor markets to the economic globalization

ABSTRACT

In the context of the present phase of globalization, the Latin American economies have reacted to the challenges which there are to face to compete in opened surroundings, with adjustment intense in its respective labor markets. In spite of the presence of heterogeneous situations, this articule develops an analytical hypothesis that interprets as the adjustment of the Latin American labor markets has been carried out through a triple via which combines the ascent of the informal employment, the increase of open unemployment and the expansion of the wage mismatch that follows to an intense real wages moderation practices in the region.

Key words: labour economy; informal employment; unemployment; labour cost; latin america

REFERENCIA NORMALIZADA

FUJII, G., RUESGA S., 2006 «El ajuste de los mercados laborales de América Latina a la globalización económica». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 24, núm. 1, 2006.

¹ Este trabajo contó con el apoyo de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México a través del proyecto PAPIIT IN – 011405. Los autores agradecen la colaboración de Eduardo Candaudap y Claudia Gaona en la recopilación y presentación del material estadístico del trabajo.

Sumario: 1. Introducción. 2. Los tres componentes del ajuste laboral. 3. Desempleo abierto. 3.1. La evolución del desempleo. 3.2. Desempleo y crecimiento económico. 3.3. La calidad del empleo: expansión del empleo informal. 3.4. Cobertura de los sistemas de seguridad social. 3.5. La informalidad y el ciclo económico. 4. Desigualdad en la distribución del ingreso y de las rentas del trabajo. 4.1. La brecha económica de América Latina. 4.2. Los salarios. 4.3. Salarios y dinámica de la productividad. 5. Algunas conclusiones finales sobre el ajuste laboral en los países latinoamericanos. 6. Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

El fenómeno que denominamos convencionalmente como globalización ha marcado y marca el desarrollo de la economía internacional en las últimas décadas. En este contexto, el avance en materia de apertura comercial y liberalización financiera está impulsando de un modo intenso el comercio de bienes y servicios y sitúa, una vez más, a los países en desarrollo como centros de atracción de capitales (Miro, 2003). De este modo, para comprender dónde se ubican los límites de la política de desarrollo para los países latinoamericanos así como sus potencialidades y riesgos en el campo de las opciones estratégicas es preciso analizar la dinámica de los ciclos financieros, que alternan momentos de liquidez (externa) y endeudamiento (interno), con otros de escasez de divisas (de origen externo) y crisis domésticas (estos ciclos de expansión y contracción de liquidez internacional también son conocidos como de boom-and-bust) que, de modo periódico, afectan a las economías en desarrollo. Tal perspectiva encuentra respaldo en las investigaciones más recientes sobre la naturaleza de las crisis financieras y sobre las vinculaciones entre apertura financiera y crecimiento económico (Stiglitz, 2002).

Y, adicionalmente y en particular para el área latinoamericana, el conjunto de actuaciones en materia de política económica aplicadas en las últimas décadas del pasado siglo, que vienen denominándose como el modelo del Consenso de Washington², han constituido y constituyen el marco de referencia para comprender el estado actual del dinamismo económico de la región. Así pues, las características del ciclo económico internacional y los modos y formas de inserción de cada economía latinoamericana en el proceso de globalización determinan sus resultados en términos tanto de equilibrio macroeconómico como de cohesión económica y social. Y, por extensión, contribuyen ambos, ciclos y políticas, a explicar la marcha del empleo y el resto de los elementos constitutivos de los mercados laborales.

En este contexto de políticas de ajuste, en el análisis de las estrategias de desarrollo económico de América Latina es fundamental considerar dos factores

² O, de modo más sintético y preciso, como «modelo neoliberal», en referencia al enfoque económico en el que se sustenta la mayor parte de las pautas de la política económica y de las reformas estructurales impulsadas en este período, no sólo en Latinoamérica, sino en la mayor parte del mundo, a impulsos de los organismos internacionales con sede en la capital de Estados Unidos.

que ganaron importancia en los últimos 20 años: el primero se refiere a la liberalización comercial y financiera y sus efectos sobre el desarrollo económico y social y, el segundo, a los procesos de integración regional que, en alguna medida, se han intensificado en este periodo. Cualquier evaluación de las combinaciones de política económica utilizadas (así como de sus consecuencias en términos de bienestar social) y de la capacidad de las autoridades monetarias y fiscales de influir en el desarrollo económico y social de la región debe hacerse a partir de los dos aspectos antes mencionados.

Sabido es que el modelo neoliberal considera las fuerzas de mercado y la no intervención estatal como condiciones fundamentales (y sine qua non) para el crecimiento económico sostenido. Y, sin embargo, las evidencias empíricas parecen indicar que América Latina, a pesar de las reformas llevadas a cabo, sigue un proceso de crecimiento muy bajo, volátil y altamente dependiente de los ciclos financieros internacionales. Además, no se han incorporado medidas compensatorias para los desfavorecidos y desprotegidos, capaces de promover una distribución más equilibrada de la riqueza. La política económica, en todas sus alternativas, ha sido y es utilizada para primar la acumulación de determinadas rentas, en detrimento, particularmente, de las rentas salariales y, con frecuencia, del propio ahorro nacional, lo que se hace patente en la ausencia de medidas de carácter redistributivo o progresivas. En los periodos de crisis, se han adoptado medidas de política económica restrictiva, es decir, una combinación de políticas monetaria y fiscal contractivas, lo que traslada prácticamente todo el coste del ajuste a los asalariados, a amplios grupos sociales urbanos y a los sectores más desfavorecidos de la actividad agraria tradicional. El capital vinculado a la actividad externa ha sido, en general, el sector beneficiado por estas estrategias, en perjuicio de un desarrollo equilibrado y equitativo³.

De este modo, el desequilibrio externo, reflejado en el coste financiero de la deuda y en la vulnerabilidad externas, también es una de las principales características y, a la vez, consecuencia, del tipo de desarrollo llevado a cabo en la región. Lo que se está manifestando en una acusada carencia de recursos financieros para financiar las inversiones productivas. La dinámica productiva de la región ha carecido siempre del potencial necesario para generar un adecuado nivel de ahorro interno y/o un flujo suficiente de divisas con el que financiar el crónico déficit externo.

³ A este fenómeno común en la política económica del siglo XX en América Latina, Celso Furtado lo denominó «socialización de las pérdidas y privatización de los beneficios». Los grupos políticos dominantes siempre justificaron este tipo de alternativas de política económica de resultados regresivos y desequilibrados, arguyendo que la estrategia adecuada para desarrollar el país consistía en «hacer crecer la tarta para después repartirla». En la actualidad, la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) ha planteado esta cuestión señalando que «se hace necesario sustituir la visión que orientó las reformas económicas, y que se resume en el concepto de ‘más mercado y menos Estado’, por una visión que apunte a ‘mercados que funcionen bien y gobierno de mejor calidad’» (CEPAL, 2004b).

Y a todo ello habría que añadir que aún hoy, en pleno siglo XXI, cuando se están debatiendo las bondades y limitaciones del modelo neoliberal, la desigualdad social no ha entrado aún en la agenda de medidas de política de desarrollo. Junto con la enorme carga financiera que supone la deuda externa, constituye uno de los principales obstáculos al desarrollo económico y social de región.

Bajo esta perspectiva, en este artículo se analiza cómo se ha producido el ajuste de las economías latinoamericanas al ciclo económico más reciente, desde 1990, en el ámbito específico de sus mercados de trabajo, tratando de identificar las variables clave durante el proceso de ajuste a las condiciones impuestas por la globalización y la aplicación de las medidas impulsadas al amparo del Consenso de Washington⁴. El objetivo de este trabajo es describir las características básicas, desde la perspectiva de la búsqueda de los equilibrios adecuados, que presentan los mercados laborales de América Latina. Con esto se pretende ofrecer una visión de conjunto del problema en forma de hipótesis interpretativas de la realidad laboral latinoamericana, que, a la vez, indique los desafíos prioritarios a los que la región se está enfrentando en el plano del empleo y de los ingresos del trabajo.

2. LOS TRES COMPONENTES DEL AJUSTE LABORAL

Sin lugar a dudas, el mayor desafío al que se están enfrentando los países de América Latina es el de la pobreza. En 2004, el 18,6 por cien de la población de la región era indigente y 42,9 por cien era pobre (este último dato incluye a los indigentes). Aunque la situación ha mejorado con respecto a 1990, año en el cual los datos de indigencia y pobreza ascendían a 22,5 y 48,3 por cien de la población, respectivamente, desde 1997 en adelante la población pobre siempre ha superado el 40 por cien de los habitantes de América Latina, mientras que la indigencia ha estado por sobre el 18 por cien de la población, y en los años 2002 y 2003 superó el 19 por cien. Sin embargo, aunque ha habido un descenso importante en la proporción de la población pobre e indigente, como en este período la población total de la región se ha incrementado, el número absoluto de ellos ha aumentado. Si en el primer año la indigencia y la pobreza afectaban a 93 y 200 millones de personas, respectivamente, en 2003 estos datos ascendían a 100 y 226 millones. En 2004 se registró un descenso de alguna consideración en la población indigente, que disminuyó hasta 96 millones de personas, lo que hizo que el número de pobres se ubicara en 222 millones (Machinea, 2005).

La magnitud del desafío al que hace frente la región en términos de pobreza está directamente conectada con el mundo laboral. Para la mayor parte de la

⁴ Las ideas expresadas en esta introducción responden a la línea argumental mantenida en Ruesga y da Silva Bichara (2005) en el análisis del desarrollo económico de Latinoamérica. Asimismo se puede analizar en este texto el detalle de las medidas aplicadas incluidas en el Consenso de Washington. Véase también a este respecto Rodrik (2001) o Williamson (2002).

humanidad la principal fuente de ingresos se deriva del trabajo. Por lo tanto, la reducción de la pobreza sólo será posible si las economías de la región son capaces de generar empleos y de mejorar su calidad a un ritmo tal que permita no sólo crear nuevas ocupaciones para compensar el aumento de la población económicamente activa sino, además, para absorber gradualmente el desempleo tanto abierto como oculto⁵. El énfasis que aquí se pone en la relación entre empleo y calidad del empleo, por una parte, y pobreza, por la otra, es diferente del enfoque en boga para atacar la pobreza, el cual destaca sólo la preeminencia de las medidas de asistencia social. Aunque ésta puede contribuir a paliar los problemas de pobreza, sin la generación de empleos y de buenos empleos será imposible hacer frente a este gran desafío. A nuestro entender, los problemas de generación de renta y distribución de la misma que atenazan al desarrollo de América Latina constituyen un conjunto de interrogantes cuya solución se ubica en el campo de la economía política más que en el amparo exclusivo de las políticas sociales, que no constituyen más que paliativos de los efectos provocados por la desigualdad, pero no son factores de corrección de la misma.

A nuestro juicio, existen tres rasgos cruciales que caracterizan a los mercados laborales de América Latina, tras los procesos de ajuste y reforma laboral que se han llevado a cabo:

- En primer término, la enorme magnitud del desempleo, que adquiere en algunos países más la forma de desempleo oculto que abierto⁶, y la baja calidad de muchos empleos;
- Segundo, los enormes diferenciales de salarios e ingresos del trabajo, que contribuyen a una de las características estructurales de la región, cual es la enorme desigualdad en la distribución de la renta; y,
- Tercero, el bajo nivel general y el lento crecimiento de los salarios y de los ingresos laborales.

Puede observarse, por tanto, que cada uno de estos rasgos debe necesariamente contribuir a la magnitud del problema de la pobreza: el desempleo, la baja calidad de muchos empleos y los bajos salarios e ingresos laborales que percibe una gran parte de la población trabajadora conducen necesariamente a la pobreza. Estos rasgos serán abordados en los apartados subsecuentes en que está estructurado el artículo. El material empírico del trabajo se referirá al conjunto de la región, a sus tres economías grandes, Argentina, Brasil y México, y a las cuatro de tamaño mediano: Colombia, Chile, Perú y Venezuela.

Conviene hacer una puntualización previa relativa a la heterogeneidad institucional y económica de los países que se consideran en este trabajo y, en gene-

⁵ El desempleo oculto se entiende aquí no como concepto estadístico, sino más bien en la perspectiva en que lo concebía Joan Robinson, como a los ocupados en actividades de muy baja productividad, que podría ser en gran parte equivalente a lo que actualmente denominamos empleo informal.

⁶ La definición de desempleo abierto, en el contexto latinoamericano, es similar al concepto de desempleo para los países desarrollados, estandarizada por la oficina estadística de la OIT, cuyos criterios metodológicos son asumidos por EUROSTAT (Oficina Estadística de la Unión Europea).

ral, de todos los de América Latina, a la hora de interpretar las conclusiones y resultados que se ofrecen con carácter de generalidad para todo el subcontinente. En definitiva, es preciso tener en cuenta que existen diferencias en el comportamiento de los mercados nacionales de trabajo, a pesar de que hablemos de Latinoamérica como una unidad. Las divergencias más acusadas, respecto al comportamiento medio, suelen registrarse en Chile y en Venezuela, en general, situándose en los extremos de la divergencia de entre los países aquí considerados.

3. DESEMPLEO ABIERTO

3.1. La evolución del desempleo

Tomando como punto de partida el comienzo de la década de los noventa, el comportamiento del desempleo, medido a través de la tasa de desempleo urbano abierto, no ha sido favorable. Para el conjunto de la región, en 1991, la tasa de desempleo era de 5,7 por cien, y fue ascendiendo en forma casi continua para ubicarse en 10,7 por cien en 1999, tasa en torno a la cual ha fluctuado en los años 2000. Dentro del período 1991-2004, el nivel de desempleo más elevado se observó en 2002 (10,8 por cien), año a partir del cual se ha registrado un descenso pequeño, pero continuo, en el desempleo, cuya tasa llegó a 10 por cien en 2004.

Según el comportamiento de la tasa de desempleo a partir de comienzos de los noventa, los países considerados pueden ser ordenados en cuatro grupos. El primero, constituido por Argentina, Colombia, y Venezuela, países que han registrado un aumento notable en el desempleo, de tal manera que en algunos años del presente siglo sus tasas de desempleo abierto se han acercado a 20 por cien. Un segundo grupo, integrado por Brasil y Chile, que también han mostrado un desempleo en ascenso, pero notablemente más moderado que los países del primer grupo. El tercer tipo de comportamiento lo ha mostrado Perú, cuyo desempleo ha sido constantemente elevado, pero sin mostrar una tendencia marcada hacia el ascenso o descenso. Finalmente, México es un país que sorprende por lo reducido de su tasa de desempleo abierto.

De entre los países del primer grupo, ha sido Argentina el país que ha mostrado el peor comportamiento en términos de desempleo. En 1991, su tasa de desempleo era de 6,5 y ascendió en forma vertiginosa, de tal modo que ya en 1994 había alcanzado el 11,5 por cien, para saltar a más de 17 por cien en los dos años siguientes. Entre 1997 y 1999 el desempleo fue inferior al de los años centrales de la década, para volver a superar el 17 por cien en 2000 y 2001 y acercarse a casi 20 por cien en 2002. Posteriormente, la situación en este plano ha mejorado, habiéndose registrado una caída particularmente importante en el desempleo en 2004, año en el cual la tasa de desempleo había descendido a 13,8 por cien, la que, sin embargo, está significativamente por encima de la del conjunto de la región. Otro país que registró este tipo de comportamiento fue

Colombia, que comenzó la década de los noventa con tasas de desempleo superiores a 10 por cien; posteriormente, entre 1993 y 1995, se observó un ligero mejoramiento en este plano, al haber descendido el desempleo a menos de 9 por cien de la población económicamente activa, pero en los años que siguen se registró un ascenso en el desempleo incluso superior al de Argentina, lo que condujo a que la tasa de desempleo superara el 19 por cien de la fuerza de trabajo en 1999. A partir de 2000 el desempleo ha descendido, pero aún en 2004 seguía siendo extremadamente severo, con una tasa de 15,5 por ciento, la más elevada de entre los países considerados. Finalmente, Venezuela también está en esta categoría, con un comportamiento semejante al de Colombia. Los noventa comenzaron con un desempleo elevado (11 por cien en 1990), en que se redujo los años siguientes, para comenzar a ascender entre 1994 y 1998, aunque menos pronunciadamente que en Colombia. Posteriormente, el desempleo experimentó un ascenso brusco hasta 18 por cien en 2003, para descender el año siguiente.

Con relación al segundo grupo, países con desempleo ascendente pero menos marcado que en los del primer grupo, Brasil mantuvo una tasa de desempleo inferior a 6 por cien hasta 1997; entre 1998 y 2000 había superado el 7 por cien y entre 2002 y 2004 ya se ubicaba en alrededor de 11-12 por cien. Por su parte, Chile mostró hasta 1998 niveles de desempleo de entre 6 y 7 por cien, pero a partir de 1999 la tasa de desempleo ha pasado a moverse en torno a 9 por cien de la fuerza de trabajo.

Un tercer tipo de comportamiento es el de Perú, que no ha registrado fluctuaciones elevadas en su tasa de desempleo, con la excepción de 1991. La tasa de desempleo se ha mantenido sistemáticamente elevada, entre un máximo de 10 por cien en 1990 y un mínimo de 8 por cien en 1996.

Por último, México destaca por mostrar persistentemente un nivel de desempleo extremadamente bajo. En los peores años de mediados de la década de los noventa -1995 y 1996- la tasa de desempleo llegó a 6,2 y 5,5 por cien, respectivamente. En los años anteriores y en los posteriores, el desempleo se ha movido entre algo más de 2 y menos de 4 por cien de la población económicamente activa. Esto, que en otro país significaría una situación de pleno empleo y que preocuparía a las autoridades económicas por las presiones inflacionarias que se derivarían de la escasez de fuerza de trabajo, de ninguna manera significa que este país no esté enfrentando problemas extremadamente serios en materia de empleo, tema que se abordará más adelante (ver tabla 1).

Tabla 1. Desempleo urbano abierto (tasas anuales medias)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^a
América Latina	n.d	5,7	6,5	6,5	7,7	8,7	9,4	8,9	10,0	10,7	10,2	9,9	10,8	10,7	10,0
Argentina	7,5	6,5	7,0	9,6	11,5	17,5	17,2	14,9	12,9	14,3	17,2	17,4	19,7	17,3	13,8
Brasil	4,3	4,8	5,8	5,4	5,1	4,6	5,4	5,7	7,6	7,6	7,1	6,2	11,7	12,3	11,5
México	4,4	2,7	2,8	3,4	3,7	6,2	5,5	3,7	3,2	2,5	2,2	2,5	2,7	3,2	3,8
Colombia	10,5	10,2	10,2	8,6	8,9	8,8	11,2	12,4	15,3	19,4	17,2	18,2	17,6	16,7	15,5
Chile	6,5	8,2	6,7	6,5	7,8	7,4	6,4	6,1	6,4	9,8	9,2	9,1	9,0	8,5	8,8
Perú	10,1	5,9	9,4	9,9	8,8	8,2	8,0	9,2	8,5	9,2	8,5	9,3	9,4	9,4	8,5
Venezuela	11,0	9,5	7,8	6,6	8,7	10,3	11,8	11,4	11,3	15,0	13,9	13,3	15,8	18,0	15,3

Fuentes: CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, Varios años

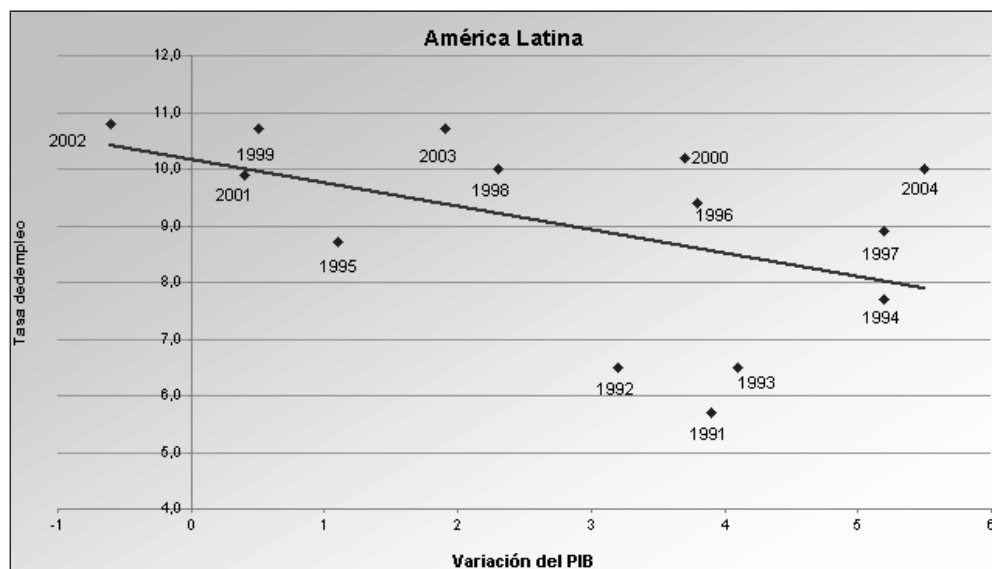
^a Cifras preliminares

3.2. Desempleo y crecimiento económico

El comportamiento de la tasa de desempleo depende, en parte, de la dinámica de la economía. Se puede esperar que en las fases de crecimiento acelerado la tasa de desempleo descienda, si no hay simultáneamente una expansión importante de la oferta de trabajo. En la serie de gráficos que es presentada a continuación se muestra la relación entre las variables tasa de desempleo urbano y de variación del PIB.

La figura 1 muestra estos datos para el conjunto de América Latina para el período 1991–2004, en el cual se observa la relación inversa entre estas variables. Sin embargo, en el período considerado se ha dado un cambio importante en la relación entre desempleo y crecimiento. Puede observarse que a tasas similares de crecimiento del producto, los primeros años del período (1991 – 1997) iban asociados a tasas de desempleo considerablemente más bajas que en la fase 1998 – 2004. Por ejemplo, si en 1994, con un crecimiento del producto del orden de 5 por ciento anual la tasa de desempleo era de 7,7 por cien, en 1997 y 2004, un crecimiento de esa magnitud estuvo asociado con un desempleo de 8,9 y 10 por cien, respectivamente.

En el presente trabajo no se investigarán las probables causas del cambio en esta relación, el que podría estar explicado por el aumento de la oferta de trabajo o porque la productividad se haya incrementado de tal manera que el efecto empleo del crecimiento del producto (la elasticidad empleo-producto) sea ahora más débil que en el período anterior. Sí se hará referencia, no obstante a otra de las posibles explicaciones del comportamiento del desempleo en la dinámica del crecimiento económico, cual es su relación con el empleo informal.

Figura 1. Relación entre crecimiento y desempleo en América Latina.

Este incremento en el tiempo de las tasas de desempleo asociadas al crecimiento del producto ha sido generalizado para los países considerados. Sin embargo, la relación entre estas variables para cada uno de los países no es la misma. En algunos casos —Argentina, Chile y Colombia— es clara la relación opuesta entre desempleo y crecimiento, mientras que para otros —Brasil, México, Perú y Venezuela— esa relación es bastante menos nítida, ha sido cambiante en el tiempo o ha estado ausente.

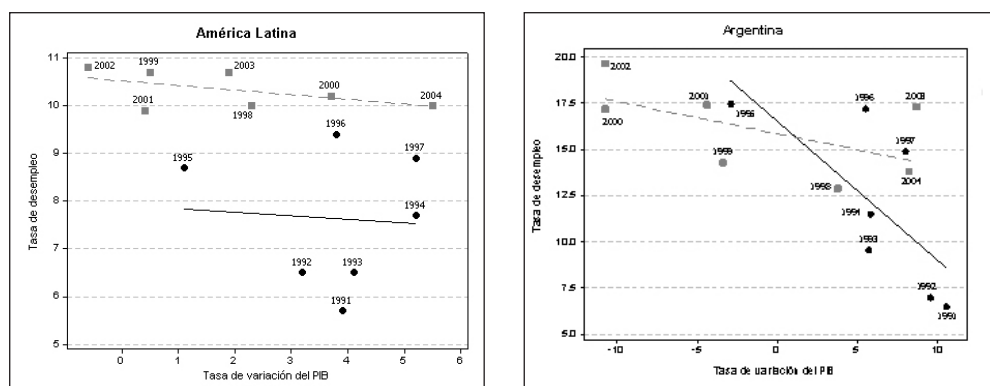
Para Argentina (figura 2), aparte del desplazamiento hacia arriba de la relación entre crecimiento del producto y tasa de desempleo, es notable la reducción de la elasticidad de la tasa de desempleo con respecto al crecimiento del producto que ha ocurrido con el tiempo, hecho reflejado por el descenso de la pendiente de la línea que relaciona ambas variables. Esto significa que la reducción del desempleo, aparte de requerir ahora tasas de crecimiento más elevadas, es menos sensible a la dinámica del crecimiento del producto.

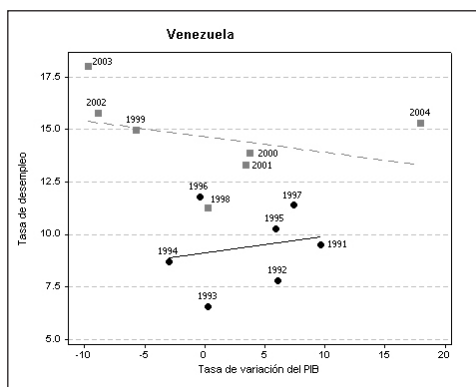
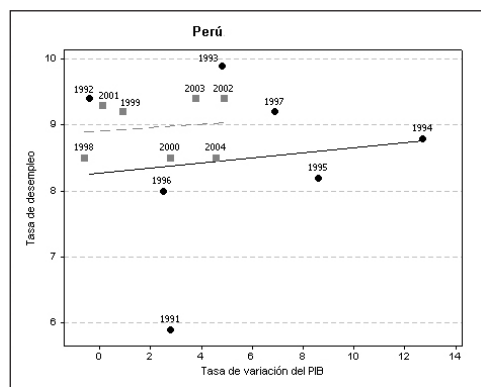
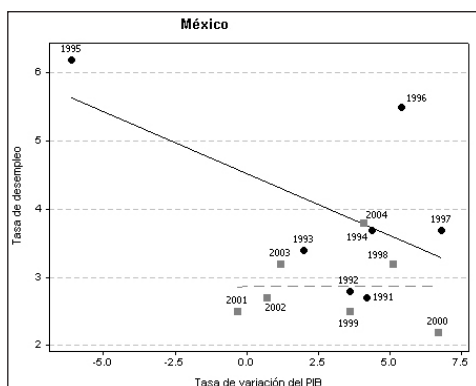
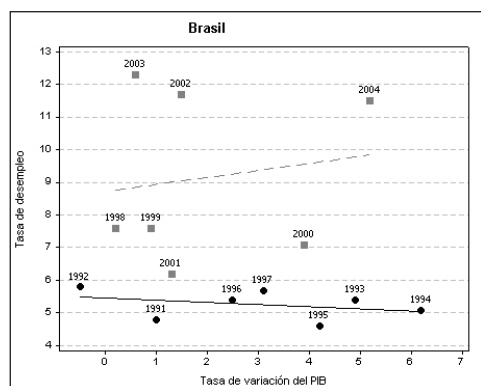
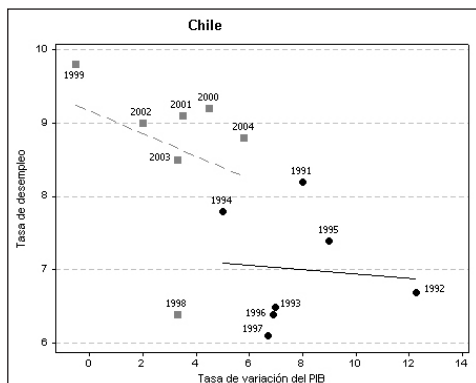
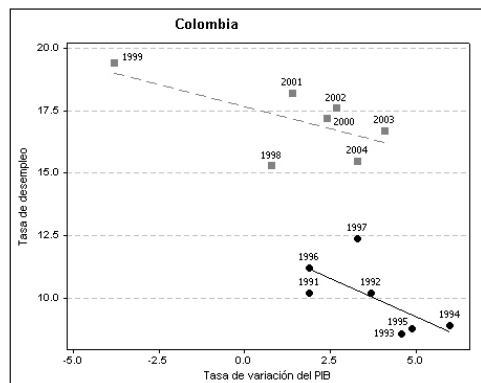
En Chile y Colombia también se ha producido un desplazamiento hacia arriba de la relación entre crecimiento del producto y tasa de desempleo, el que es particularmente notable en el caso de este último país, por lo que si en los primeros años de la década de los noventa un crecimiento del producto en torno a cuatro o cinco por ciento anual iba asociado con tasas de desempleo de casi diez por cien, en los años más recientes tasas similares de crecimiento se asocian a un desempleo del orden del 17 por cien de la fuerza de trabajo. En el caso de Chile destaca que la pendiente de la relación entre las variables consideradas ha tenido el comportamiento opuesto al que tuvo en Argentina, reflejando una mayor elasticidad de la tasa de desempleo al crecimiento del producto en los años más recientes.

En Brasil, al igual que en México destacan la pequeña variación del desempleo ante tasas marcadamente diferentes de crecimiento del producto. En Brasil, aparte del desplazamiento significativo en la relación entre las variables consideradas que ha ocurrido entre 1991-1997 con respecto al período 1998-2004, es notable que, si consideramos el primer período, la tasa de desempleo con crecimiento cero no ha sido notablemente diferente de la asociada con un crecimiento del 6 por cien en el producto. Lo mismo se observa en el segundo período, sólo que ahora la tasa de desempleo es notablemente mayor. Se mantiene en torno al 12 por ciento de la fuerza laboral con tasas de crecimiento que van de menos de un 1 por cien a 5 por cien. Por su parte, México es el único país, de entre los aquí considerados, en que la relación entre las variables desempleo y crecimiento se desplazó hacia abajo entre los dos períodos considerados, por lo que ahora ritmos similares de crecimiento del producto van asociadas a tasas de desempleo más bajas. Por otra parte, este país comparte con Brasil el hecho de que la tasa de desempleo varía relativamente poco con tasas de crecimiento que han ido, en el período reciente, desde cero a más de 6 por cien.

El fenómeno de la ausencia de relación entre desempleo y crecimiento del producto es muy marcado en Perú: permanece en torno a 9 por cien de la fuerza de trabajo, ya sea que la economía no crezca o lo haga a más de 12 por cien, aunque también en este país se ha desplazado levemente hacia arriba la relación entre ambas variables. Por último, en Venezuela, aparte del desplazamiento también hacia arriba de la relación entre las variables crecimiento y desempleo, el que ha sido notable, ha habido un cambio en la pendiente de la recta que las relaciona: si en período 1991-1997 el mayor crecimiento iba asociado a un desempleo levemente más elevado, en la fase 1998-2004, esa relación se invirtió.

Figura 2. Relación entre crecimiento económico y desempleo en varios países de Latino américa (1990-97 y 1998-2004).





Fuente: Elaboración propia sobre datos OIT.

En líneas generales, se puede apuntar que la adaptación de las economías latinoamericanas a su creciente internacionalización se ha llevado a cabo, en lo que a resultados en el mercado laboral se refiere, con un cambio significativo en cuanto a los desequilibrios alcanzados. Parece que los niveles de desempleo relacionados con cada nivel de crecimiento del producto se han elevado en casi todos

los países, poniendo de relieve la aparición de nuevos problemas estructurales en el desarrollo de estos sistemas económicos, que se muestran incapaces de generar suficiente empleo para absorber la creciente oferta de fuerza de trabajo. Ni, como veremos a continuación, la generación de malos empleos alcanza a cubrir las demandas, por lo que la vía de la emigración es un escape a la situación existente (que, en suma, ha sido y es uno de los uno de los mecanismos tradicionales de ajuste para la situación mexicana, por ejemplo; ver tabla 2).

Tabla 2. Flujos migratorios en Latinoamérica (saldo neto anual/miles de personas)

	1990	1995	2000
Argentina	120	50	-100
Brasil	-92	-184	-130
México	-1.600	-1.800	-2.000
Colombia	-245	-200	-200
Chile	-40	90	60
Perú	-180	-450	-350
Venezuela	75	40	40

Fuente: World Bank, World Development Indicators 2005, Washington.

3.3. La calidad del empleo: expansión del empleo informal

Con la excepción de México, los datos de desempleo abierto son indudablemente elevados. Sin embargo, ellos están muy lejos de reflejar la verdadera magnitud de los problemas de desempleo de la región. En virtud de la ausencia de sistemas de seguro de desempleo, en la mayor parte de los países de la región, o de su extrema debilidad en los pocos países en los que existe, la mayor parte del desempleo urbano está oculto bajo la forma de empleo informal urbano, que se caracteriza por su baja productividad y, por lo tanto, por dar acceso a bajos ingresos, y por su precariedad. En otras palabras, se trata, en general, de empleos de baja calidad, o sea, inestables y sin acceso a la seguridad social.

Definiendo al empleo informal urbano como a los ocupados en microempresas (establecimientos en los que laboran hasta cinco personas), más el empleo doméstico, los trabajadores por cuenta propia no calificados y los trabajadores familiares no remunerados, en 2003, alrededor del 47 por ciento de los ocupados en el sector urbano de la región trabajaba en este sector. Alternativamente, el sector formal de la economía ha mostrado, en los últimos años, una manifiesta incapacidad de generar los suficientes empleos concordantes con el aumento de la oferta de trabajo, de lo que se ha derivado que la mayor proporción de los nuevos

empleos creados se haya localizado en el sector informal. Entre 1990 y 1999, el 68,5 por cien de los nuevos empleos generados creados se han ubicado en la economía informal (CEPAL, 2001: 96). De esto se ha derivado que entre 1990 y 2003, el peso del empleo formal en el total de la ocupación urbana haya caído de 57 a 53 por ciento. Concomitante con ello, el peso del empleo informal se acrecentó de 43 a 47 por cien en el mismo período. De entre los países aquí considerados, la participación más elevada del empleo informal en 2003 se observaba en Colombia, Perú y Venezuela, países en los que el 61, 56 y 54 por cien de las ocupaciones urbanas, respectivamente, estaban localizadas en este sector. Un segundo estrato, constituido por Argentina y Brasil, muestra participaciones de este tipo de empleo cercanas a las del conjunto de la región. Para el mismo año, los datos eran de 47 y 45 por cien, respectivamente. Finalmente, en dos de los países considerados el peso del sector informal en términos del empleo urbano está significativamente por debajo del promedio regional: Chile, 39 por cien y México, 42 por cien.

En cuanto a las tendencias de la participación de este tipo de empleo entre 1990 y 2003, han sido Colombia y Venezuela los países en los cuales se registró el mayor incremento. En el primero pasó de 46 a 61 por cien, mientras que en el segundo lo hacía de 39 a 54 por cien. Un incremento más moderado fue el que mostraron Brasil (de 41 a 45 por cien), México (de 38 a 42 por cien) y Perú (de 53 a 56 por cien). En Chile, permaneció estable en torno a 38 por cien y sólo en Argentina descendió la ponderación del empleo informal de 52 en 1991 a 47 por cien en 2003 (tabla 3).

Tabla 3. Estructura del empleo urbano (porcentajes).

Países/Años	Sector Informal				Sector Formal		
	Total	Trabajador Independiente ^a	Servicio doméstico	Micro-empresas ^b	Total	Sector público	Pequeñas, medianas y grandes empresas privadas ^c
America Latina							
1990	42,8	22,2	5,8	14,7	57,2	14,4	42,9
2003	47,4	24,4	7,0	16,0	52,6	13,7	38,9
Argentina							
1991	52,0	27,5	5,7	18,8	48,0	19,3	28,7
2003	46,5	19,5	7,3	19,7	53,5	20,9	32,6
Brasil							
1990	40,6	20,3	6,9	13,5	59,4	11,0	48,4
2003	44,6	21,0	9,3	14,3	55,4	13,8	41,7
México							
1990	38,4	19,0	4,6	14,8	61,6	19,4	42,3
2003	41,8	19,5	4,4	17,9	58,2	14,2	44,0

.../...

Colombia								
	1990	45,7	24,1	2,0	19,5	54,3	9,6	44,7
	2003	61,4	38,7	6,3	16,5	38,6	7,7	30,9
Chile								
	1990	37,9	20,9	5,4	11,7	62,1	7,0	55,1
	2003	35,8	21,5	6,2	11,1	61,2	10,7	50,6
Perú								
	1991	52,7	33,4	4,9	14,5	47,3	11,6	35,7
	2003	55,9	34,5	5,7	15,8	44,1	7,9	36,2
Venezuela								
	1990	38,6	22,3	3,9	12,4	61,4	22,3	39,1
	2003	53,6	33,0	3,0	17,6	46,4	15,9	30,5

Fuente: OIT, Panorama Laboral 2005. América Latina y el Caribe (Avance primer semestre).

^a Incluye trabajadores por cuenta propia (excepto los administrativos, profesionales y técnicos) y trabajadores familiares.

^b Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.

^c Incluye a empresas con 6 o más ocupados.

3.4. Cobertura de los sistemas de seguridad social

Un indicador de la calidad del empleo está dado por la proporción de los asalariados que cotiza en la seguridad social. Antes de entrar directamente en este tema, es conveniente tener una imagen de la proporción de los asalariados en el empleo urbano, que es el sector para el cual se dispone de datos. Considerando al empleo asalariado urbano como a la suma de los ocupados en el sector formal más dos categorías de ocupados en el sector informal, el servicio doméstico y los trabajadores en microempresas, se concluye que en el conjunto de la región más de las tres cuartas partes de las ocupaciones urbanas corresponden a trabajo asalariado. Esta proporción está en torno al 80 por cien en los países relativamente más desarrollados de América Latina (Argentina, Brasil, México y Chile), mientras que en Colombia Perú y Venezuela está entre 60 y 70 por cien (ver tabla 4).

Tabla 4. Empleo asalariado en el empleo total urbano, 2003 (porcentajes).

Países/Años	Sector informal		Sector Formal	Empleo asalariado total
	Servicio doméstico	Micro-empresas ^a		
América Latina	7,0	16,0	52,6	75,6
Argentina	7,3	19,7	53,5	80,5
Brasil	9,3	14,3	55,4	79,0
México	4,4	17,9	58,2	80,5

Colombia	6,3	16,5	38,6	61,4
Chile	6,2	11,1	61,2	78,5
Perú	5,7	15,8	44,1	65,6
Venezuela	3,0	17,6	46,4	67,0

Fuente: OIT, Panorama Laboral 2005. América Latina y el Caribe (Avance primer semestre).
a Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.

Por lo tanto, detectar la calidad del empleo asalariado urbano da una imagen global bastante certera sobre la calidad del conjunto del empleo urbano. Para ello podemos analizar el indicador de la cobertura de la seguridad social del trabajo asalariado. Para el conjunto de la región, en los últimos años, ha descendido la proporción de los asalariados urbanos que cotizan en la seguridad social: en 1990, esta alcanzaba el 67 por cien, mientras que en 2003 había caído a 64 por cien. Evidentemente, los sectores formal e informal muestran proporciones radicalmente diferentes en cuanto a este indicador: mientras en el primero el 80 por cien de los asalariados son cotizantes, en el sector informal esta proporción asciende sólo al 26 por cien (2003), que además ha caído desde 29 por cien que alcanzaba en 1990.

La caída en la proporción de asalariados asegurados ha sido generalizada en todos los países considerados. Los mayores descensos se registraron en Argentina y Chile. Pero si el segundo país mostraba en los inicios de los noventa una proporción de asalariados que cotizaba a la seguridad social muy por encima de los datos regionales —80 por cien en 1990— y la caída ha significado que en 2000 estaba dentro de los parámetros de América Latina, al haber descendido a 63 por cien, en Argentina el comportamiento de este indicador ha sido catastrófico. Si en 1990, el 62 por cien de los asalariados urbanos estaba cubierto por la seguridad social, en 2003 esa proporción había caído a 48 por cien, o sea, muy por debajo del conjunto de la región, caída que se explica por el descenso marcado en la proporción de trabajadores asegurados tanto del sector formal como del informal. Lo mismo ha ocurrido en Chile. Sin embargo, este país se diferencia del resto de la región por la elevada proporción de trabajadores del sector informal que están asegurados: en 2000, la mitad de ellos estaba registrada en la seguridad social, lo que se explica por la amplitud de la cobertura de la seguridad social tanto para los trabajadores domésticos como para los de las microempresas, la que es significativamente superior a la del conjunto de América Latina. Sin embargo, cabe destacar el descenso brusco en la proporción de asalariados de microempresas que cotizan en la seguridad social, la que cayó de 64 a 45 por cien entre 1990 y 2000.

Venezuela es otro país que ha mostrado un comportamiento similar al de Argentina: el porcentaje de asalariados asegurados descendió del 71 por cien en 1995 a 57 por cien en 2003, caída que se registró en los dos sectores.

Descensos menos marcados en la amplitud de la cobertura de la seguridad social se registraron en Brasil y Perú. En el primer país esto se produjo tanto entre los asalariados del sector formal como del informal, mientras que en el segundo, sólo por la caída marcada de la proporción de asegurados en la economía informal.

México tuvo un comportamiento diferente en cuanto a este indicador: la proporción de asalariados asegurados se incrementó de 59 a 63 por cien entre 1990 y 2003, lo que se explica por la ampliación de la cobertura de la seguridad social para los asalariados del sector formal. En el sector informal la cobertura sigue siendo muy inferior a la del conjunto de la región (11 por cien en 2003). Algo similar ha ocurrido en Colombia, en el sentido de la ampliación de la seguridad social para los trabajadores del sector informal (ver tabla 5).

Tabla 5. Asalariados que cotizan en la seguridad social sobre el total.

Países/ Años	Sector Informal			Sector formal ^b	Total
	Total	Servicio doméstico	Microempresas ^a		
America Latina					
1990	29,2	17,6	34,7	80,6	66,6
2003	26,2	23,3	28,1	79,3	63,6
Argentina					
1990	24,9	7,8	38,1	86,2	61,9
2003	17,4	4,0	23,0	64,0	48,2
Brasil					
1990	38,7	24,9	45,8	86,1	74,0
2003	34,2	29,7	37,9	83,8	69,2
México					
1990	12,7	4,2	15,3	72,9	58,5
2003	11,3	9,2	11,9	81,2	63,4
Colombia					
1990	25,7	12,5	27,1	77,2	62,6
2003	25,0	24,0	25,6	82,3	62,5
Chile					
1990	59,0	51,7	63,6	86,3	79,9
2003	48,9	46,6	50,5	83,3	76,4
Perú					
1990	22,1	17,3	23,6	66,6	53,6
2003	13,8	20,5	10,6	66,3	50,2
Venezuela					
1995	22,7	17,6	23,6	81,0	70,6
2003	17,2	23,0	15,9	74,7	58,7

Fuentes: OIT, *Panorama Laboral*, 2004 y 2005.

^a Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con hasta 5 trabajadores.

^b Incluye sector público y empresas con 6 o más ocupados.

3.5. La informalidad y el ciclo económico

Uno de los aspectos más controvertidos en torno al fenómeno del empleo informal en Latinoamérica hace referencia a su papel en el ciclo económico a lo largo de las últimas décadas. En líneas generales, la literatura al respecto suele coincidir en que desempeña un papel anticíclico. Si esto es cierto, sin duda nos encontramos con un comportamiento singular de los mercados de trabajo, a tener en cuenta a la hora de diseñar las políticas de desarrollo en la región, y, particularmente, las actuaciones en materia de política laboral.

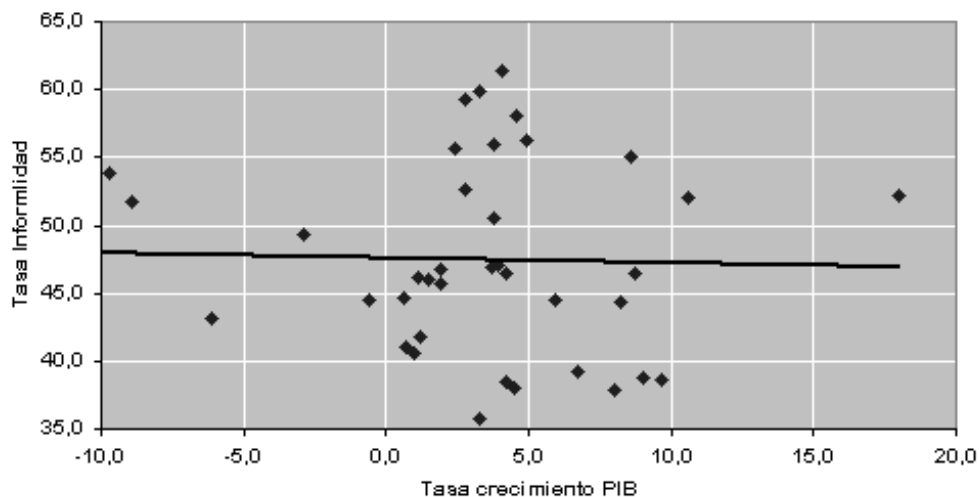
Se ha señalado, ya desde hace tiempo, que «particularmente, durante la caída del ciclo económico, el sector informal es generalmente impulsado como ejército de reserva para aquellos que, aunque lo desearían, son incapaces de obtener un empleo en el sector formal (Maloney, 1997:15). Lo que estaría mostrando dicho comportamiento anticíclico de los factores que impulsan la creación de empleo informal. La aseveración tiene cierta lógica, en el sentido de interpretar el empleo informal como un refugio de las sucesivas crisis económicas y/o financieras. Esta hipótesis también ha sido expuesta como factible en otros contextos, no sólo en el latinoamericano y en relación con el fenómeno de la *economía irregular* más característica de los países desarrollados (Ruesga, 1997).

Y, sin embargo, «hay poca evidencia sistemática de los movimientos cíclicos del empleo informal, al menos para América Latina» (Galli and Kucera, 2003:9). En efecto, a tenor, por ejemplo, de la información que aporta la figura 3, no hay una relación estrecha entre la dinámica del crecimiento económico y la evolución del empleo informal en Latinoamérica⁷. Parece que, al menos en el periodo contemplado, lo que se ha registrado es un crecimiento continuo del empleo informal, al margen de las oscilaciones cíclicas de la producción en el continente latinoamericano. Lo que estaría indicando un deterioro de las condiciones del mercado de trabajo *in crescendo*, acompañado por un elevado nivel de desempleo. El crecimiento económico no parece tener, por tanto, un efecto significativo sobre la evolución de una de las características más relevantes del empleo en América Latina.

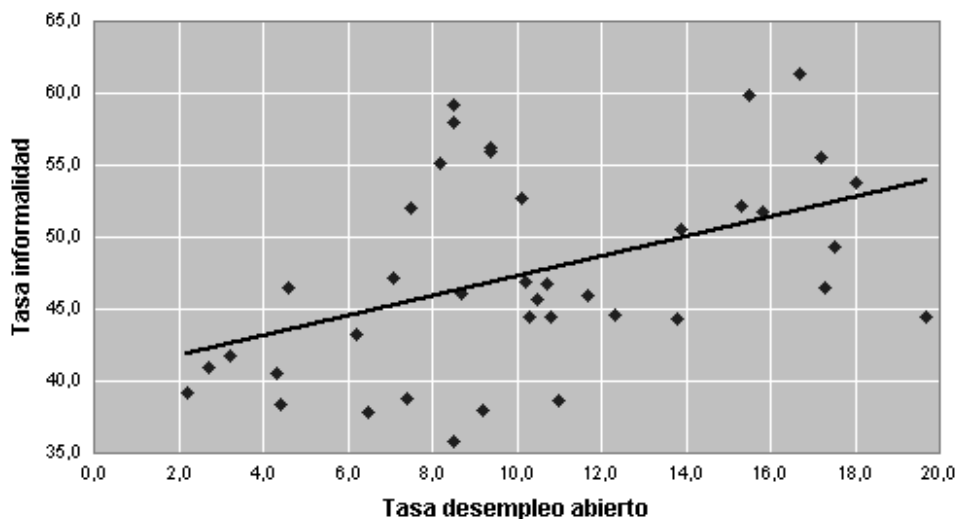
De igual modo, la relación entre la evolución del desempleo abierto y el empleo informal no parece la esperada por la hipótesis del comportamiento contracíclico de este último. El desempleo crece en las fases depresivas del ciclo (vid. *supra*), como cabría esperar, pero la reacción del empleo informal ante el aumento de aquel es también ascendente, lo contrario de lo que cabría esperar de confirmarse dicha hipótesis. Parece, más bien, que ambos fenómenos se refuerzan para propiciar el ajuste a la fase depresiva del ciclo: más desempleo abierto y más desempleo oculto (empleo informal), poniendo de manifiesto una incapacidad más acusada de las economías latinoamericanas para reducir el «gap de empleo» que padecen desde hace décadas⁸ (ver figura 4).

⁷ La pendiente de la recta ajusta es prácticamente cero y la calidad del ajuste es muy deficiente. Los datos para la línea de tendencia son: $y = -0.0281x + 4.4427$ con un $R^2 = 0.0012$.

⁸ A este respecto, por ejemplo, para el año 2005, la OIT señala que «estimulado por la consolidación del proceso de recuperación económica y alentado por un escenario internacional favorable, el

Figura 3. Relación entre informalidad y crecimiento económico.

Fuentes: OIT, *Panorama Laboral*, varios años.

Figura 4. Relación entre informalidad desempleo.

mercado laboral de América Latina muestra en el primer semestre de este año signos de mejoría reflejados en el descenso de las tasas de desempleo urbano y el aumento de los salarios mínimos e industriales reales. Sin embargo —constata el Avance del Panorama Laboral 2005 de la Organización Internacional del Trabajo— pese a que la región registra las cifras de crecimiento económico más elevadas del último cuarto de siglo, el desempleo sigue siendo alto, persiste una elevada participación del sector informal en la ocupación y prosigue la baja cobertura de la protección social.» (<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/newsroom/hechos/pl2005.htm>).

Habría, no obstante, que introducir dos elementos adicionales, en el análisis del posible comportamiento anticíclico del empleo informal. Por un lado, el papel de las instituciones en el proceso de ajuste de los mercados laborales a las condiciones del ciclo económico. En el caso de Brasil, por ejemplo Amadeo, Paes e Barro, Camargo y Mendoza, (1995) encuentran evidencia empírica de cómo, en un determinado contexto institucional, la reacción empresarial ante un cambio en la tendencia del ciclo (con connivencia de los asalariados, en ocasiones) puede consistir en el trasvase de mano de obra desde el sector formal al informal, con lo que no se deterioran las cifras oficiales de desempleo⁹. En ese sentido, se ha afirmado que «como resultado [de los costes de regulación en la economía formal], cabe esperar que la variabilidad del empleo formal en respuesta a las fluctuaciones de la producción sea menor en los periodos y países donde las regulaciones sobre seguridad en el empleo son más estrictas» (Galli and Kucera, 2003:10). Así, por tanto, por delante de un posible comportamiento cíclico del empleo informal habrían de considerarse los roles que desarrollan las instituciones en cada país en cuestión, que afectarían a las posibles reacciones de los empresarios en materia de contratación y despido, en cada momento del ciclo.

La segunda cuestión sobre la que se podría indagar, acerca del posible comportamiento anticíclico del empleo informal, se refiere a su propia estructura interna. Cabría la posibilidad de que se estuvieran produciendo cambios en la composición del empleo informal, de tal modo que el componente cíclico recayera de modo distinto sobre los diferentes componentes funcionales del empleo informal, sin que se alterase la tendencia global del fenómeno de la informalidad por efecto de la evolución del ciclo. Considerando la distinción de Portes (1994) entre diferentes tipos de economía informal («de supervivencia», «independiente» y «subordinada»¹⁰), lo que podría estar ocurriendo es que estuviera creciendo fundamentalmente, sin carácter contracíclico, una de las vertientes, en concreto la economía informal de subsistencia, como efecto del proceso de depauperización relativa que vive la región.

⁹ Estos autores señalan a la existencia de un subsidio de desempleo en el sector formal (de cuatro meses de duración) sin ninguna exigencia o garantía de inactividad durante su percepción y a la existencia de una bolsa monetaria para indemnizar los despidos, como los elementos institucionales que incentivan tal movilidad (Amadeo, Paes e Barro, Camargo y Mendoza, 1995: 54 y ss.).

¹⁰ En relación con fases anteriores del desarrollo económico latinoamericano, Portes (1994: 167) indica que «la economía informal que creció al amparo de la industrialización por sustitución de importaciones en Latinoamérica, no fue homogénea, sino que en ella se podía identificar distintos tipos de actividad. En términos de su función, se podían distinguir al menos tres tipos de “sectores” informales. Primero, había una informalidad de “supervivencia”, más visible y mejor publicitada, cuya única función era la reproducción física de aquellos que estaban inmersos en ella././.. Segundo, había un amplio sector de empresas informales independientes provisoras de las necesidades de la población urbana de renta baja ././.. Tercero, había un sector de empresas subordinadas a empresas formales a través de varios acuerdos de subcontratación que contribuían a suministrar al mercado de alto nivel de renta.» Este sector, según Portes, tuvo un papel destacado en el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, aportando flexibilidad y contribuyendo a reducir los costes laborales de las empresas formales.

En este sentido, a diferencia de lo ocurrido en otras fases anteriores del desarrollo latinoamericano, en las que se produjo un ascenso de la economía informal, tal como ocurrió, a juicio de Portes (1989), en la fase declinante del modelo de sustitución de importaciones¹¹, el crecimiento ahora registrado en este fenómeno tendría un carácter más estructural, ligado a la reacción de las economías latinoamericanas ante el ajuste sufrido en las década de los noventa. Es una hipótesis por contrastar de modo más estricto, pero las cifras de la tabla 3, por ejemplo, apuntarían en esa dirección, de crecimiento sostenido de la importancia relativa del empleo informal, más que con carácter contracíclico, apoyado en un aumento relativo de la importancia de la denominada economía informal de subsistencia¹², constituida por los empleos independientes y domésticos, quienes experimentan un mayor crecimiento relativo en el periodo estudiado (véase tabla 3).

4. DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DE LAS RENTAS DEL TRABAJO

4.1. La brecha económica de América Latina

Uno de los rasgos más profundos y dramáticos de las sociedades de América Latina es la profundidad de las brechas en los más diversos planos. En un mismo país coexisten actividades modernas con otras notablemente atrasadas; unas regiones son dinámicas y relativamente ricas, mientras que otras se rezagan y son dominadas por la pobreza; una parte de la población tiene acceso a los sistemas de seguridad social mientras que otra no tiene la cobertura de los sistemas de protección social. Evidentemente, esto también se manifiesta en la polarización en cuanto a la distribución de la riqueza y de la renta.

¹¹ En los años ochenta, en los inicios de la crisis de la deuda, apunta Portes que el tipo de empleos que se generan en el ámbito de la informalidad se materializan a través de la descentralización o de la subcontratación, que permiten dotar de mayor flexibilidad al sistema de relaciones laborales y reducir costes.

¹² A este respecto Galli and Kucera (2003:17) señalan que «sin embargo la heterogeneidad del empleo informal hace que sea difícil establecer una expectativa a priori acerca del comportamiento cíclico del empleo informal. Por ejemplo, si se consideran diversas categorías de empleo informal, en concreto los que trabajan en microempresas y el empleo doméstico también como autoempleo, de los que se puede esperar que tengan diferentes comportamientos cíclicos. Es más estas categorías constituyen diferentes tipos de actividades informales con potencialmente distintos comportamientos cíclicos. Considérese, por ejemplo, los tipos de actividades económicas informales, de “subsistencia”, “independientes” y “subordinadas”, tipología propuesta por Portes. Mientras las actividades de subsistencia mantendrán, probablemente, un comportamiento contracíclico y están más cercanas a la visión tradicional del empleo informal como un regulador [macroeconómico], el empleo informal autónomo tendrá probablemente un comportamiento procíclico. Y las actividades informales subordinadas al sector formal podrían ser o bien contracíclicas, si las empresas acuden más a la subcontratación y el ‘outsourcing’, durante la secesión, o bien procíclicas, si las actividades informales subordinadas se reducen al tiempo que la producción en el sector formal».

Según el nivel de ingreso nacional bruto por habitante, el Banco Mundial clasifica a los países en tres categorías: de bajos ingresos (hasta 745 dólares en 2001); de ingresos medios (entre 746 y 9205 dólares) y de elevados ingresos (más de 9206). A su vez, el estrato de ingresos medios está dividido en dos categorías: ingresos medios bajos e ingresos medios altos, el límite entre las cuales está fijado en 2975 dólares *per capita*. De acuerdo con los datos del Banco Mundial, la mayor parte de la población de América Latina vive en países de ingresos medios altos. Ese año, el ingreso por habitante de Argentina era de 6960 dólares; el de Brasil, de 3060 y el de México, de 5540, países que, en conjunto, representaban, en 2005, el 59 por cien de la población total de la región. En dólares de paridad de poder de compra, los datos para esos mismos tres países eran, para el mismo año, de 11690; 7450 y 8870 dólares, respectivamente (World Bank, 2003b: 234-235).

En cuanto a la distribución del ingreso, CEPAL ha estratificado los países de América Latina según la magnitud del coeficiente de Gini en cuatro estratos: muy alto (superior a 0,5800); alto (entre 0,5200 y 0,5799); medio (entre 0,4700 y 0,5199) y bajo (hasta 0,4699). En 2002, tres países de la región eran de muy elevada desigualdad, dos de los cuales son grandes en términos de población: Argentina (0,590) y Brasil (0,639). Chile y Perú eran de desigualdad alta, con coeficientes de Gini de 0,550 y 0,525, respectivamente, mientras que México y Venezuela se encontraban en el estrato de desigualdad media (0,514 y 0,500, respectivamente). En cuanto al estrato de coeficiente de Gini bajo, cabe destacar que, en el mismo año, sólo se encontraba un país, Uruguay, con un coeficiente de 0,455, cuya población representa una proporción muy pequeña del total de habitantes de la región (CEPAL, 2003: 91). Adicionalmente, cabe destacar que aunque Uruguay, en comparación con el resto de los países del continente, es el país con la distribución menos polarizada del ingreso, no hay ningún país desarrollado que se acerque al nivel del coeficiente de Gini de este país. En los Estados Unidos, que es el que tiene las mayores diferencias de ingresos entre los países desarrollados, el coeficiente de Gini asciende a 0,408 (World Bank, 2003b: 236).

Por otra parte, con respecto a 1990, la distribución de la renta en América Latina es ahora más desigual. Brasil, que es el país que muestra las mayores índices de desigualdad, vio aumentado su coeficiente de Gini de 0,627 en 1990 a 0,639 en 2002. Lo mismo ocurrió en Argentina, pero de manera mucho más marcada: el coeficiente de Gini pasó de 0,501 el primer año a 0,590, lo que determinó que si el primer año este país estaba en el estrato de desigualdad media en el continente, el último año haya pasado al de muy elevada desigualdad. Otros países en los que la desigualdad ha aumentado son Colombia y Venezuela, en los cuales el índice de Gini pasó de 0,531 a 0,575 y de 0,471 a 0,500, respectivamente. En los tres países restantes de los que aquí están siendo considerados se registró la tendencia opuesta, o sea, la distribución de la renta cambió hacia la igualdad. En dos de ellos este movimiento fue muy leve. En Chile el coeficiente se redujo de 0,554 a 0,550 y en Perú, de 0,532 (datos para 1997) a 0,525. El único movimiento perceptible se dio en México, país en el cual el indicador referido se ha reducido de 0,536 en 1990 a 0,514 en 2002.

La combinación de los dos datos anteriores —nivel de ingreso medio y extrema polarización en su distribución— determina la enorme magnitud de la población pobre en América Latina.

La desigualdad en la distribución de la renta caracteriza a todos los tipos de ingresos, incluyendo a los derivados del trabajo, cuya distribución, en algunos casos, no es marcadamente diferente de la de los ingresos individuales y de los ingresos no laborales, definidos éstos como las rentas del capital, los beneficios y las transferencias.¹³ En Argentina, en 2001, el coeficiente de Gini para la renta individual era igual a 46,6; el de la renta del trabajo, a 45,7 y el de las rentas no laborales, a 44,1. Los datos para Brasil en el mismo año eran iguales a 57,1; 56,4 y; 58,2, respectivamente. México es uno de los casos en el que el reparto de los ingresos no laborales es notablemente más desigual que el de las rentas del trabajo. Sin embargo, ello no significa que el reparto de las rentas laborales no sea marcadamente desigual. En 2000, los datos eran de 65,5 y 52,7, respectivamente. Chile es otro país que presenta este rasgo en forma marcada. El coeficiente de Gini de la renta laboral era igual a 55,5 y el de las rentas no laborales, a 70,3 (datos para el año 2000). En la tabla 6 puede verse los antecedentes para los demás países considerados, los que confirman la generalidad de la elevada concentración en el reparto de los ingresos laborales en la región. En cuanto a la tendencia de este indicador desde comienzos de los noventa, sólo en dos de los países considerados —Brasil y México— el coeficiente de Gini de los ingresos laborales descendió, aunque sigue teniendo una magnitud muy elevada. En todos los restantes el reparto de los ingresos laborales se hizo más desigual, lo que ocurrió en forma muy notable en Argentina y Venezuela.

Tabla 6 Coeficientes de Gini del ingreso individual.

Países/ Años	Coeficiente de Gini		
	Ingreso individual	Ingreso laboral	Ingreso no laboral
Argentina			
1992	43,1	39,2	42,4
2001	46,6	45,7	44,1
Brasil			
1990	62,0	60,2	85,7
2001	57,1	56,4	58,2
México			
1990	54,3	54,3	52,6
2000	54,5	52,7	65,5
Colombia			
1996	52,5	50,0	64,2
1999	52,1	52,7	58,7

¹³ Estos datos no son estrictamente comparables con los de los párrafos anteriores, dado que éstos se refieren a la distribución del ingreso total mientras que los descritos en esta parte muestran el reparto de algunos de los componentes del ingreso.

Chile	1990	57,7	53	61,5
	2000	61,8	55,0	70,3
Perú	1994	48,5	47,9	64,2
	2000	50,0	48,9	61
Venezuela	1989	36,9	36,9	n.d
	1998	46,3	44,4	54,7

Fuente: World Bank (2003a), *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?*, Advance Conference Edition.

Nota: Ingreso no laboral = capital y ganancias + transferencias. Transferencias= pensiones + otras transferencias públicas y privadas.

4.2. Los salarios

Para analizar el comportamiento de los salarios se han utilizado tres indicadores de costes laborales básicos -salarios mínimos, salarios industriales y remuneraciones medias- todos en términos reales. Dado que existen diferencias marcadas entre países en cuanto al comportamiento de los salarios, se hace necesaria una descripción país por país. Las situaciones extremas están representadas por Chile y Venezuela: el primero es el único país en el que los salarios han tendido a crecer en forma constante a partir de 1990, mientras que en el segundo, aunque con altibajos, los salarios han tendido a caer. En Chile, hasta 1997, no existieron diferencias marcadas entre el comportamiento ascendente de los tres indicadores de salarios, pero a partir de 1998, el salario mínimo comenzó a crecer en forma mucho más marcada que las remuneraciones medias y los salarios industriales. Eso ha determinado que, con respecto a 1990, el salario mínimo de 2003 sea 89 por cien más elevado, mientras que el incremento de las remuneraciones medias y los salarios industriales en el mismo período fue de 47 y 48 por cien, respectivamente. En Venezuela se ha registrado una caída profunda en los tres indicadores de salarios. En 2004, las remuneraciones medias eran levemente superiores a la mitad del nivel que tenían en 1990, mientras que en 2003, los salarios reales habían sufrido una pérdida acumulada de casi 40 por cien y los industriales, de más de 30 por cien, también con respecto a 1990. La caída de los salarios se dio en dos fases: de 1990 a 1996 – 1997, según el indicador, y de 2001 en adelante. En la fase intermedia no hubo recuperación de los salarios, sólo se mantuvieron (ver tabla 7).

El resto de los países considerados se caracterizan por el comportamiento muy diferente de los tres indicadores de salarios. En una situación está Colombia, país en el cual las remuneraciones medias y los salarios industriales crecieron en forma relativamente importante, mientras que el salario mínimo permaneció

prácticamente estancado hasta 1998. Con respecto a 1990, en 2004 las remuneraciones medias se habían incrementado en 34 por cien, los salarios industriales lo habían hecho en 22 y el salario mínimo, en 6 por cien (los dos últimos datos son de 2003). Brasil es el país que sigue a Colombia en este tipo de comportamiento: Desde 1995 el salario mínimo ha crecido persistentemente, de tal modo que en 2003 era 60 por cien más elevado que en 1990. Los salarios industriales crecieron hasta 1998 (aumento acumulado de 40 por cien con relación a 1990), pero posteriormente han declinado en forma permanente, de tal modo que en 2003 eran sólo 23 por cien más elevados que los del año inicial. La tendencia de las remuneraciones medias fue similar, pero su comportamiento ha sido mucho más negativo. Entre 1990 y 1992 acumularon una caída de 17 por cien. Después se recuperaron lentamente hasta 1998, año en el cual eran 6 por cien más elevadas que las del año base, para posteriormente descender en forma continua, de tal modo que en 2004 eran inferiores en 14 por cien a las de 1990.

Argentina y Perú han mostrado fluctuaciones enormes en el salario mínimo, mucho más elevadas que los de los otros indicadores de salarios. En el primer país, se duplicó entre 1990 y 1994 y permaneció en torno a ese nivel hasta 2001, para posteriormente caer en forma abrupta, de tal modo que en 2003 era 65 por ciento superior al del año base. En Perú, el salario mínimo tuvo una fase de caída abrupta hasta 1993, año en el cual equivalía al 57 por cien del de 1990. Posteriormente, entre 1997 y 1998 se recuperó en forma igualmente abrupta, nivel que se ha mantenido hasta 2003, de tal modo que en este último año era 60 por cien superior al de 1990. Los otros indicadores de salarios no han experimentado fluctuaciones tan agudas. En Argentina, hasta 2001, los salarios industriales habían experimentado un leve descenso mientras que las remuneraciones medias crecieron levemente, situación que se modificó en 2002, año en el cual ambos indicadores cayeron en forma importante. Esto condujo a que en 2003, los salarios industriales equivalieran al 76 por cien de los vigentes en 1990, mientras que las remuneraciones medias estaban, en 2004, levemente por debajo de las del año base. En Perú, los salarios industriales de 1994 eran 31 por cien más elevados que los de 1990, pero posteriormente han experimentado un leve descenso, de tal modo que en 2004 superaban en 27 por cien al nivel de 1990. Por último, entre 1990 y 1994 las remuneraciones medias aumentaron en un 27 por cien, para posteriormente reducirse en forma gradual, de tal modo que en 2004 eran sólo 11 por cien superiores a las de 1990.

Tabla 7. Evolución de las remuneraciones medias reales (índices promedios anuales; 1990=100).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^a
Argentina	100,0	101,3	102,6	101,3	102,0	100,9	101,5	101,8	101,8	104,8	107,2	106,5	91,6	90,2	98,4
Brasil	100,0	85,2	83,3	91,7	92,2	95,7	103,3	106,0	106,0	101,3	100,3	95,3	93,3	85,2	85,5
México	100,0	106,5	114,3	124,5	129,9	113,5	102,3	101,7	104,5	106,1	112,5	120,0	122,4	124,0	124,5
Colombia	100,0	104,6	105,9	110,9	110,0	113,3	115,9	120,6	120,8	126,2	131,0	130,7	134,2	134,1	135,2
Chile	100,0	104,9	109,6	113,5	118,8	123,6	128,7	131,8	135,4	138,6	140,5	142,8	145,7	147,0	149,9
Perú	100,0	115,2	111,1	110,2	127,4	116,7	111,1	110,3	108,2	105,8	106,7	105,7	110,6	112,4	111,1
Venezuela	100,0	n.d.	n.d.	n.d.	75,9	72,4	55,5	69,7	73,5	70,1	71,2	72,8	65,5	54,6	52,6

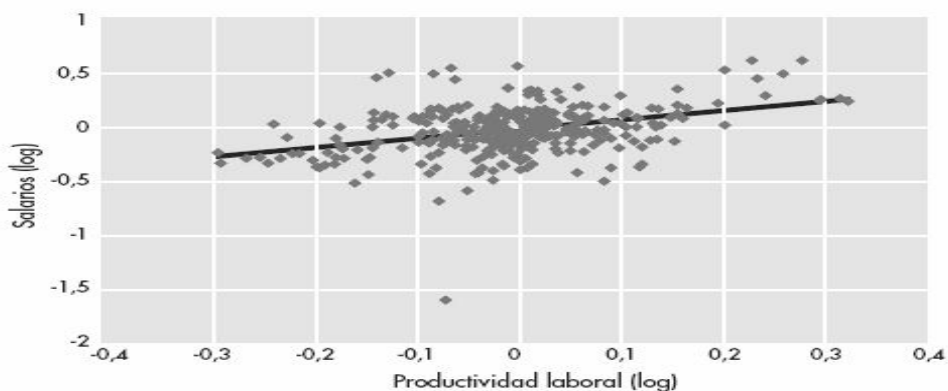
Fuentes: CEPAL, Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, Varios años.

^a Cifras preliminares.

4.3. Salarios y dinámica de la productividad

A efectos de entender el comportamiento de los salarios reales y su evolución se hace necesario analizar su relación con la productividad del trabajo. El crecimiento salarial está correlacionado positivamente con la dinámica de la productividad laboral¹⁴, pero el tipo de relación que muestra la figura 5 parece indicar un crecimiento de los salarios reales más lento que el de la productividad, lo que estaría indicando que el valor añadido generado por unidad de trabajo es absorbido, en mayor medida, por la remuneración de otros factores de producción que por el factor laboral.

Figura 5. Relación entre informalidad y crecimiento económico.



Fuente: Cálculos del BID basados en la base de datos de la OIT.

Nota: Cada punto en el gráfico corresponde a un país latinoamericano y un año.

¹⁴ Tal como se deduciría de la teoría convencional al respecto.

La dinámica salarial no parece, por tanto, acompañar a un ya de por sí débil ritmo de crecimiento de la productividad laboral, lo que podría estar afectando a esta variable, en tanto que la formación de capital humano tiene una relación con los incentivos materiales y los retornos a la inversión en educación, elementos ambos que están sufriendo un deterioro relativo en la región, cuestión esta última a lo que nos referiremos más abajo.

Adicionalmente, es preciso considerar el estancamiento que se viene produciendo en la evolución de la productividad del trabajo. En datos de la OIT, la productividad laboral en América Latina es hoy similar a la 1980. De este modo, un trabajador genera un nivel de producción cercano a los 10.500 dólares por año, mientras que en Estados Unidos, Japón y Europa el producto por trabajador se sitúa entre los cuarenta y los cincuenta mil dólares. El crecimiento, por tanto, del valor añadido por empleado en la región en los últimos años ha sido escaso incluso para alcanzar el nivel de hace veinticinco años, al inicio de la crisis de los ochenta. Hay dos cuestiones importantes a considerar en la explicación de esta evolución. De un lado, el papel del capital humano y, de otro, la incorporación de tecnología a los procesos productivos de la región.

5. ALGUNAS CONCLUSIONES FINALES SOBRE EL AJUSTE LABORAL EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

De este breve recorrido por las características de la dinámica de los mercados laborales en Latinoamérica, en el contexto de la aplicación de las reformas estructurales y las políticas contenidas en el *Consenso de Washington*, se pueden extraer tres hipótesis con razonable grado de contrastación empírica.

Los datos de evolución de los salarios nos indican un ligero ascenso de los mismos, en términos reales, en el periodo considerado, con fuertes divergencias nacionales y sin absorber todo el crecimiento de la productividad, tal como se indicaba más arriba. Pero, es preciso señalar una tercera cuestión relacionada con la variable salarial, que completa la interpretación de su rol en el proceso de ajuste de los mercados laborales. Se trata de la tendencia observada al aumento de la brecha salarial entre trabajo cualificado y no cualificado, fenómeno observado en todo el mundo, en las últimas décadas, al compás del avance del proceso globalizador.

La tabla 8 muestra datos para el periodo analizado que confirman esta tendencia. Lo cual resulta coherente con lo apuntado más arriba sobre el avance de la informalidad en los mercados laborales latinoamericanos. El aumento de la importancia relativa del empleo informal significa una senda de moderación en el crecimiento de los niveles agregados de los salarios reales, dado que tanto los niveles absolutos como la evolución temporal de las retribuciones salariales en la informalidad registran tasas inferiores a las que se observan en el sector formal. En definitiva, estaríamos constatando que la evolución de la productividad laboral es más lenta en el sector informal y los niveles salariales se ven arrastrados por ello.

Tabla 8. Evolución de la brecha salarial entre salarios de técnicos y no técnicos.

País/Año	Salarios técnicos/salarios no técnicos
Argentina	
1990	2,6
2002	3,2
Brasil	
1990	3,2
2001	3,3
Chile	
1990	3,1
2000	4,4
2003	4,2
México	
1996	3,8
2000	3,7
2002	3,4
Perú	
1997	2,7
1999	3,5
Venezuela	
1990	2,6
1999	3,2
2002	2,8

Fuente: Elaboración propia sobre datos CEPAL (2004a).

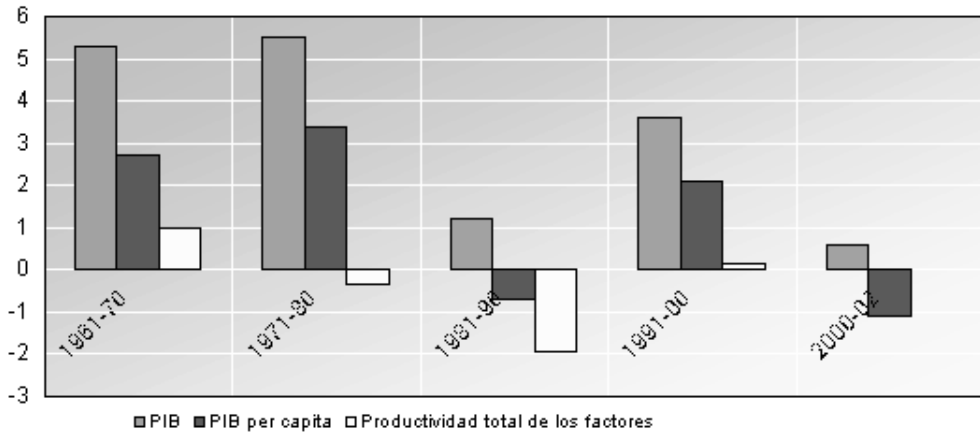
En el ámbito de la informalidad, parece que el retorno de la educación es más bajo que en la economía formal (Amadeo, Paes e Barro, Camargo y Mendoza, 1995), lo que estaría poniendo de manifiesto la presencia de escasos incentivos a la acumulación de capital humano. El bajo retorno relativo de la educación en el mercado informal es, particularmente, significativo en el caso de las mujeres, cuya presencia relativa en el empleo informal es importante (Galli and Kucera, 2003:12).

Pero esta importante restricción al crecimiento de la productividad no hay que buscarla sólo en la dinámica interna del mercado de trabajo¹⁵. El *gap tecnológico* de América Latina es lo suficientemente importante como para que viéramos la mirada también a este aspecto de la dinámica productiva. En definitiva las posibles carencias de capital humano, atribuibles en parte al funcionamiento de los mercados laborales, no se compensan con un mayor dinamismo del factor capital, particularmente en lo que a incorporación de I+D+i se refiere. La evolución de la productividad total de los factores que se observa en la figura 6 muestra que el estancamiento de la productividad del trabajo de los últimos años viene

¹⁵ A nuestro modo de entender el funcionamiento de las relaciones laborales, a estas alturas resultan muy gastadas y con escaso potencial explicativo de los análisis que enfatizan las rigideces de orden institucional en los mercados laborales latinoamericanos, que estarían frenando un ajuste más eficiente, con mejores repercusiones en términos de incremento de la productividad global de los sistemas productivos.

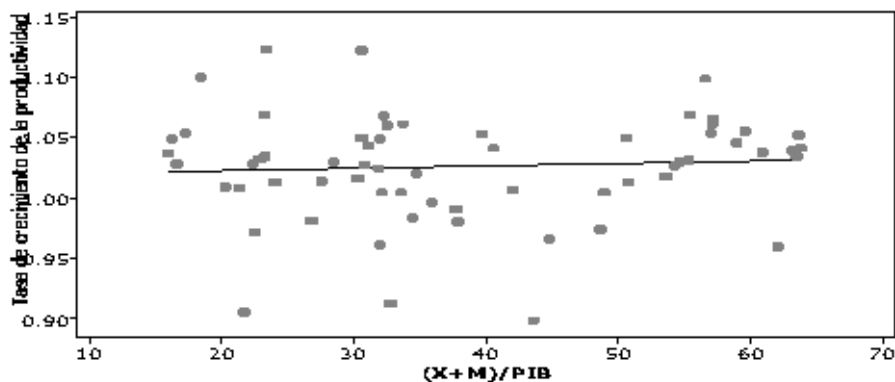
acompañado de una fuerte caída del indicador de productividad global de todos los factores, poniendo de manifiesto el escaso dinamismo de los factores productivos no laborales.

Figura 6. Crecimiento económico y productividad en América Latina, 1961-2003.



Fuente: Elaboración propia sobre datos OIT (2004).

Es importante constatar, a este respecto, que las reformas estructurales habidas en la década pasada no han tenido un efecto relevante, ni el esperado, en la dinamización de los sistemas productivos, en particular en lo que se refiere a la incorporación de tecnología. El avance de la informalidad, a pesar de la apertura en ascenso de las economías latinoamericanas, es a la vez efecto y causa de un pobre comportamiento en materia de avance de la productividad. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 2003) insiste en esta línea, poniendo de manifiesto como a pesar de la apertura comercial y financiera que han experimentado las economías latinoamericanas, no se han recogido los frutos esperables en términos de crecimiento y, en particular, de avance de la productividad (figura 7). Es decir, la intensificación del comercio y del flujo de capitales no han redundado en un avance significativo en materia de incorporación de tecnologías foráneas o de innovación propia. Y es que la apertura comercial no ha traído consigo entradas significativas de tecnología que contribuyan a elevar el rendimiento de los factores (productividad) (BID, 2003).

Figura 7. Apertura comercial y crecimientos de la productividad laboral (1995-2003).

Cada punto en la figura corresponde a un año y a un país latinoamericano.

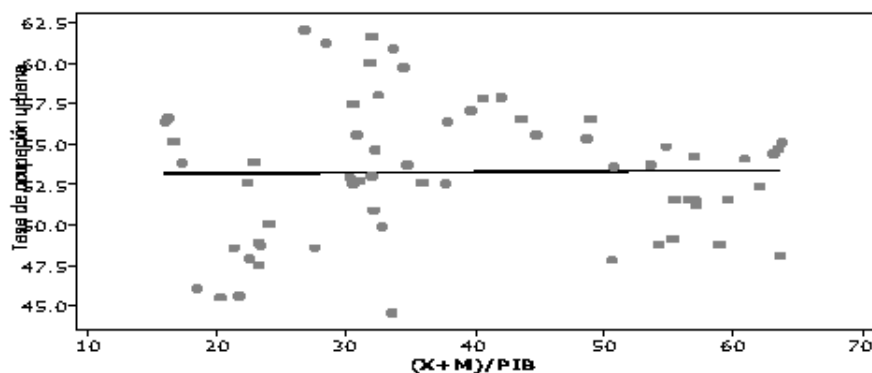
Fuente: Elaboración propia sobre datos BID (2003).

Pero, de igual modo, las reformas llevadas a cabo en el periodo tampoco han derivado en un impacto significativo en el empleo¹⁶. La figura 8 no muestra relación significativa alguna entre el grado de apertura exterior de las economías latinoamericanas consideradas y las tasas de ocupación, por países y años. En suma, las reformas llevadas a cabo en la década de los noventa del pasado siglo (la apertura comercial, en particular) no parecen ser las causantes directas de la dinámica de escasa generación de empleo que caracteriza a la región latinoamericana, pero tampoco han contribuido a crearlo ni a propiciar aumentos de la productividad del trabajo, que hubiera contribuido a mejorar la posición competitiva de su sistema productivo; en definitiva, no han contribuido a desarrollar un nuevo patrón de especialización productiva, más bien se insiste en la pautas anteriores, a través de disminuir costes (informalidad y estancamiento salarial) y no de crear empleos de calidad, constriñendo el mercado formal y recluyéndose, allí donde se pueda, en los estrechos marcos de la competencia local.

Bien es cierto, que ha sido menor el avance en materia de reformas laborales (según el BID, a pesar de la subjetividad para evaluar cuantitativamente esta cuestión), lo que podría llevar a la conclusión, como hacen algunos analistas, que las reformas estructurales no han incidido positivamente en el mercado laboral a causa de que éste mantiene regulaciones arcaicas que lo mantienen en unas condiciones de elevada rigidez para hacer frente a *shock* externos (particularmente en un mundo globalizado y con apertura comercial y financiera). Esto podría ayudar a comprender cómo parte del ajuste laboral (en cantidad y precio) se traslada más allá de los

¹⁶ Para un riguroso análisis del caso peruano en cuanto a relación productividad y empleo, véase García (2004).

Figura 8. Apertura comercial y evolución de la ocupación (1995-2003).



Cada punto en la figura corresponde a un año y a un país latinoamericano.

Fuente: Elaboración propia sobre datos BID (2003).

límites del mercado regulado, haciendo entrar en juego el empleo informal, mucho más flexible y, en concordancia, más barato. Esto significa que si bien el proceso de reforma laboral (en cuanto a cambios en la norma y los mecanismos formales de regulación) no ha avanzado mucho en Latinoamérica, el mercado se ha flexibilizado de forma intensa de «facto». El empleo informal se instituye así como una de las vías fundamentales de ajuste a la globalización en unas economías carentes de dinamismo tecnológico propio. Solo que esta vía ahonda en las carencias existentes que mantienen a la región en una suerte de círculo vicioso, de circuito cerrado que interrelaciona bajo dinamismo de la productividad, salarios estancados y en divergencia e intensa informalidad en el empleo. Pobreza y marginación social son el resultado de este circuito cerrado que, hasta la fecha, no encuentra políticas públicas que abran camino hacia la competitividad en la globalización.

En suma, ajuste defensivo al entorno que se apoya en la moderación relativa del coste salarial y no en el impulso a la productividad. En este marco, las políticas laborales, particularmente las de carácter proactivo, tales como las políticas de formación —supuesto de que se desarrollen— tienen escasos grados de libertad para su desarrollo exitoso, no encuentran base para su aplicación —no hay tecnología— e incluso pueden añadir el riesgo de *sobreeducación*, que es indicativo de un bajo rendimiento de la educación (menor aún en la economía informal) y constituye un aliciente adicional al fenómeno migratorio hacia los países desarrollados¹⁷.

¹⁷ Como ponen de manifiesto numerosos informes sobre la emigración actual desde Latinoamérica hacia los países desarrollados (y en general desde los países en vías de desarrollo) los sujetos que emigran suelen tener un nivel de educación formal superior a la media, lo que supone una pérdida importante de capital humano para el país de origen, que no es aprovechada en el país de destino del emigrante. Véase por ejemplo CEPAL (2005b: 41-62).

6. BIBLIOGRAFÍA

AMADEO, E.J., R. PAES E BARRO, J.M.CAMARGO y R. MENDOZA

- 1995 «Brazil», in Marquez, G. (ed.), *Reforming the Labor Market in a Liberalized Economy*, Interamerican Development Bank, Washington D.C.

BID

- 2003 *Se buscan buenos empleos. Los mercados laborales en América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D.C.

CEPAL

- 2001 *Panorama social de América Latina 2000-2001*, Santiago.
 2003 *Panorama social de América Latina 2004*, Santiago.
 2004a *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004*, Santiago.
 2004b *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Santiago.
 2005a *Panorama social 2004. América Latina y el Caribe*, Santiago.
 2005b *Panorama social 2005. América Latina y el Caribe*, Santiago.

GALLI, R. and D. KUCERA

- 2003 «Informal Employment in Latin America: Movement over Business Cycle and the Effects of Worker Rights», International Institute for Labour Studies, Discussion Paper Series, International Labour Organization, Geneva.

GARCIA, N.

- 2004 «Productividad y empleo. El análisis del caso peruano», en G. Fujii y S.M. Ruesga (Coord.): *El trabajo en un mundo globalizado*, Editorial Pirámide, Madrid.

OIT

- 2004 *Panorama laboral 2004. América Latina y el Caribe*, Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe.

MACHINEA, J. L.

- 2005 «Presentación» de CEPAL, *Panorama social de América Latina 2004*.

MALONEY, W.F.

- 1997 «Labour Market Structure in LDC's: Time Series Evidence and Competing Views», World Bank Working Paper, Washington.

MIRO, R.

- 2003 «Globalización, crecimiento económico y desigualdad», *Circunstancias*, año III, núm. 1, abril (<http://www.fog.es/circunstancia/index.htm>).

PORTES, A.

1989 «Latin American Urbanization in the Years of the Crisis», in *Latin American Research Studies*, No. 3:7-44.

1994 «By-passing the Rules: the Dialectics of Labour Standards and Informalization in Less Development Countries», en Segenberger, W. and D. Campbell (eds.), *International Labour Standards and Economic Interdependence*, International Institute for Labour Studies, Geneva.

RODRIK, D.

2001 «The Developing Countries Hazardous Obsession with Global Integration» (<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksgh/papers.html>).

RUESGA, S.M.

1997 *La economía sumergida*, Madrid: Editorial Acento.

RUESGA, S.M., J. CARRERA, A. CUNHA, J.M. GARCÍA DE LA CRUZ, R. NAGAMINE. y J. DA SILVA BICHARA

2003 «Análisis del impacto de un acuerdo de libre comercio entre la UE-Mercosur sobre el mercado de trabajo de España, Argentina y Brasil», *Circunstancias*, año III, núm. 1, abril (<http://www.fog.es/circunstancia/index.htm>).

RUESGA, S.M. y J. DA SILVA BICHARA

2005 *Modelos de desarrollo económico en América Latina*, Marcial Pons, Madrid.

STIGLITZ, J.

2002 *El malestar de la globalización*, Ed. Taurus, Madrid.

WILLIAMSON, J.

1990 «What Washington Means by Policy Reform», in Williamson, J. (ed), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington, D.C..

2002 «Is Brazil Next?», *International Economics Policy Briefs*, August. Institute for International Economics, Washington, DC.

WORLD BANK

2003a *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History*, The World Bank, Washington DC.

2003b *World Development Report 2003*, The World Bank and Oxford University Press, Washington DC and New York.