

INFORMA

AMERICA
LATINA Y
EL CARIBE

PANORAMA LABORAL '97

4

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, solicitudes que serán bien acogidas.

ISBN 92-2-310906-X

Primera edición: diciembre, 1997



OFICINA REGIONAL PARA
AMERICA LATINA Y EL CARIBE
BIBLIOTECA

Las Flores 295 San Isidro Lima
Telf. 221-2565 Fax 421-5297

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en la Oficina Regional de la OIT en Las Flores 295, Lima 27, Perú, en Oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, que también puede enviar a quienes lo soliciten un catálogo o una lista de nuevas publicaciones.

El año que termina nos presenta un panorama laboral más alentador que el anterior. Hay mejoras en varios indicadores para el conjunto de la región y en la mayoría de los países, aun con las diferencias usuales entre ellos. Quizás lo más importante ha sido el quiebre en la tendencia al deterioro de las condiciones laborales, pero dicho quiebre no ha sido suficiente para revertir la situación a los niveles prevalecientes a comienzos de la presente década y mucho menos a los tiempos anteriores al ajuste de los ochenta. Más aún, es difícil anticipar la sustentabilidad de las tendencias, tema particularmente complicado por la crisis asiática. Por ello, titulamos este nuevo número del Panorama Laboral como de "mejora coyuntural".

Las mejores noticias provienen del campo económico, ya que la economía latinoamericana crece al 4,5% en 1997 y la inflación continúa bajando, acercándose al 12,5% y con ya más de la mitad de los países registrando inflaciones de un sólo dígito. El éxito económico comienza a reflejarse también en tenues mejoras en los indicadores del mercado laboral. En particular, disminuye ligeramente la tasa de desempleo, la que estimamos estará alrededor de 7,2% y los salarios, tanto industriales como mínimos, muestran una moderada recuperación. Todo ello va acompañado de una expansión de la productividad en torno al 1%.

Las buenas noticias económicas son demasiado modestas en cuanto a sus efectos laborales y sobre el bienestar de la población. El desempleo sólo retorna a los niveles de dos años atrás y supera el 5,7% del 90; los salarios, por el contrario, son superiores a los de ese año, pero todavía no recuperan los niveles de comienzos de los ochenta. Se presentan, asimismo, dos factores que preocupan. Por un lado, la experiencia pasada muestra que para que el crecimiento se traduzca en bajas en el desempleo, el mismo debe ser alto y sostenido. La "buena" tasa de crecimiento de este año es todavía inferior a la mínima requerida del 6% y sólo Argentina, Chile, México y Perú estarían superando dicho piso. Es peligroso conjeturar sobre el crecimiento futuro, particularmente en un contexto de ajuste fuerte en el Asia, que introduce turbulencias de corto plazo en los mercados de capitales y está llevando a revisar las expectativas de crecimiento, pues ha obligado ya a introducir nuevos ajustes, en algunos casos de envergadura mayor, en los países de la región.

Por otro lado, el empleo que se está generando continúa siendo de baja calidad. Alrededor de 85 de cada cien nuevos puestos de trabajo está en el sector informal. Ello, a falta de seguros de desempleo en la mayoría de los países, sigue siendo una alternativa válida para la sobrevivencia, pero constituye una solución imperfecta para progresar económica y socialmente y, en particular, para disminuir los niveles de pobreza y mejorar la equidad. Es al tema de la baja calidad del empleo al que el Panorama Laboral '97 dedica gran parte de su atención, profundizando en su análisis y documentación, en los efectos de las reformas laborales sobre la misma, en sus consecuencias sobre la pobreza y la equidad y en la agenda de políticas posibles para mejorar la calidad de los nuevos empleos.

La baja calidad de los nuevos empleos es el resultado de dos procesos principales: la terciarización y la informalización de la estructura de empleos. El primero, a su vez, refleja que la mayoría de los nuevos puestos disponibles están en los servicios. Ello se asocia en parte al cambio tecnológico y a la globalización, fenómeno por lo demás de carácter universal. Así surgen nuevos empleos asociados a las comunicaciones, a la internacionalización de los mercados financieros, al comercio exterior y a la expansión del movimiento de personas entre países; y la mayoría de ellos son de buena calidad. Sin embargo, la terciarización latinoamericana sigue arrastrando su característica histórica de ser el colchón del desempleo y, por ende, continúa mostrando un acelerado crecimiento de los servicios de baja productividad. Modernidad y marginalidad coexisten y se desarrollan en esta nueva etapa de crecimiento. Nueve de cada diez nuevos empleos generados está en los servicios; pero por cada nuevo puesto de trabajo generado en los servicios de alta calidad se crean nueve en los de servicios informales.

El segundo proceso que continúa con intensidad es la informalización, la que provee, como señalamos más arriba, 85 de cada cien nuevos empleos. El mismo presenta también mutaciones que lo diferencian del registro histórico. Se crean aceleradamente empleos en microempresas y no todos ellos son de baja calidad. En promedio permiten a los que allí trabajan alcanzar ingresos superiores a los de otras actividades informales y sólo entre 10 y 20% inferiores al que obtendrían en los sectores modernos. Más de cuatro de cada diez nuevos empleos informales están en las microempresas.

Con ello, crecientemente estas empresas pasan a convertirse en opciones válidas de creación de empleo en relación al ingreso, aunque distan mucho todavía de presentar condiciones de estabilidad y protección laboral y social aceptables. Entre el 65 y el 95% de los que trabajan en microempresas no tiene contrato escrito y entre el 65 y el 80% no están afiliados ni a sistemas de salud ni de pensiones por vejez. Trabajan más horas que las legales y están sujetos a mayores riesgos de accidentes en el trabajo. No se respeta con frecuencia derechos básicos, como el no uso de trabajo infantil, el trabajo forzoso, la discriminación y las libertades de asociación y de negociación. Por cierto, la precariedad laboral no es patrimonio exclusivo de las microempresas. Ello ha estado ocurriendo también en las empresas modernas y de manera creciente, aunque aceptadas legalmente a raíz de las reformas laborales que introducen formas contractuales atípicas de menor costo que se asocian a mayor inestabilidad y desprotección. En Argentina, el 85% del aumento del empleo reciente proviene de puestos con contrato temporal; y en Perú, más de la mitad de los trabajadores en el sector moderno está en la misma situación.

A pesar de lo anterior, la expansión del empleo permitió en la década de los noventa disminuir los niveles de pobreza, tanto por el aumento de ocupados por familia pobre como por la expansión de su ingreso. Ello ocurrió también de manera más acelerada en los estratos de ingresos



altos, los que se beneficiaron de la expansión del empleo y del acceso preferente que poseen a los trabajos de mayor calidad. Los pobres y crecientemente los grupos medios acceden a trabajos de menor calidad, los que le permiten aumentar sus ingresos, pero van quedando rezagados en relación al crecimiento del ingreso del país en su conjunto y, en especial, de las familias de mayores ingresos. Con ello, la desigualdad aumenta.

El desafío de hoy es crear empleo, pero de alta calidad. Este Panorama no puede por sus características más que señalar algunas pistas y analizar algunos de los instrumentos que están en el debate en los países de la región. Estos últimos son motivo de los temas especiales de esta publicación, donde se examinan mecanismos de integración de los informales a la modernización, los efectos de la reforma laboral sobre los trabajadores y la política de salarios mínimos. El primer tema sugiere maneras de avanzar en la integración de los informales. Los otros dos pretenden contribuir a precisar los términos del debate en curso.

Las reformas laborales introdujeron contratos atípicos que han contribuido a la contratación de asalariados, pero la misma fue acompañada de una mayor precarización del empleo lo que, además de perjudicar a los trabajadores, disminuye los incentivos para invertir en el desarrollo de los recursos humanos en las empresas. Algunos países están revisando esta estrategia de flexibilización en el margen, reduciendo el número y extensión en el uso de dichos contratos y concentrando la atención en reducir los costos de terminación del contrato de trabajo por tiempo indeterminado. En relación a los salarios mínimos se intenta aportar antecedentes empíricos para evaluar hasta dónde un uso activo de los mismos puede contribuir a mejorar el ingreso de los trabajadores más pobres sin afectar negativamente el nivel de empleo. La información sugiere que existen dichas posibilidades de aumento de los salarios mínimos hasta un nivel cercano a dos tercios del nivel salarial efectivamente pagado en las microempresas ya que, a partir de allí, los mismos tienden a afectar negativamente el desempleo, la informalidad e, incluso, su propia cobertura. El resultado en cada país dependerá entonces del nivel en que se encuentre el mínimo, lo que pasa a ser, por ende, un aspecto sujeto a prueba empírica.

Por su parte, la agenda de políticas que se presenta sugiere transitar por un triple camino: generar más y mejores empleos, mejorar la calidad del empleo informal, particularmente en las microempresas, e invertir en la educación y capacitación de los pobres.

Generar más y mejor empleo es necesario para absorber a los jóvenes que cada día ingresan al mercado laboral y para trasladar a aquellos que deben cambiar de trabajo, dado que ésta es la forma más efectiva de lograr el doble

beneficio de mejorar el ingreso del trabajador que se traslada de un puesto menos productivo y de disminuir la competencia por mercados limitados entre aquellos que deben sobrevivir en la informalidad. La mayor movilidad conduce a la necesidad de promover la empleabilidad; esto es, la combinación de reconvertir a los trabajadores para los nuevos puestos, sin pérdidas de protección social. Asimismo, requiere examinar los efectos de la introducción de nuevos contratos y posiblemente modificarlos. Se requiere, también, continuar avanzando en reducir los costos laborales, particularmente de aquellos que afectan a la mano de obra no calificada y concentrándose en reducir o eliminar aquellos que no benefician a los trabajadores y en racionalizar y abaratar aquellos que sí lo hacen.

Mejorar la calidad del empleo informal y, particularmente, de las microempresas, significa continuar con el apoyo productivo que ya se otorga en la mayoría de los países, aunque no todavía con el alcance requerido. Significa, asimismo, incorporar más plenamente a los informales a la modernización, única estrategia posible para abrir mayores oportunidades y avanzar hacia una mayor equidad. Se esboza en este Panorama una propuesta que propone focalizar la acción en facilitar el acceso a la formalización, tanto mediante la rebaja de los costos de la legalidad como principalmente por la adaptación de los mecanismos de entrada en sus aspectos laborales, tributarios y de acceso a la propiedad y a la capacidad de efectuar negocios. Se postula, en base a la evidencia disponible, que pueden lograrse efectos positivos y permanentes, siendo necesario, sin embargo, anteponer la habilitación de los derechos al cumplimiento de las obligaciones. Ello permitiría a los informales estar en condiciones de convertirse en ciudadanos económicos plenos y encontrar la motivación necesaria para participar activamente en esta tarea.

Por último, se propone invertir en la gente, particularmente en los pobres, tanto los jóvenes que van a entrar al mercado de trabajo como aquellos que laboran en la informalidad. Dichos trabajadores poseen entre dos y tres años menos de escolaridad y ello contribuye a disminuir sus ingresos. Asimismo, las oportunidades de acceder a la educación son diferenciadas según los niveles de ingreso. Los hijos de los pobres tienen acceso, cuando ello ocurre, a una calidad inferior de educación que los habilitará sólo para trabajos de baja calidad. Se requiere focalizar la política educativa, mejorar tanto la calidad como la cobertura de la educación, cuando ello sea necesario, así como acompañar el proceso con un esfuerzo de capacitación estrechamente vinculado a la ocupación para aquellos que ya han salido del sistema educativo.

Víctor E. Tokman
Subdirector General de la OIT

MEJORA COYUNTURAL DE LA SITUACION LABORAL

Durante 1997, el crecimiento económico experimentado en la región se tradujo en una ligera mejoría de la situación del mercado de trabajo. Esto marca un cambio en la tendencia de los seis primeros años de la presente década en los que la recuperación del crecimiento económico y el éxito en controlar la inflación no se reflejaron en progresos en el campo laboral. Los siguientes indicadores muestran los avances registrados durante el presente año.

- El producto crecerá a una tasa del orden del 4.5%, mayor que el 3.6% de 1996 y el 0.2% de 1995, lo que indica que los efectos de los ajustes de 1995 están siendo superados. Esta recuperación económica se traduce en una leve mejoría de la situación laboral.

- La tasa de desempleo en América Latina se reduce de 8.1% en el período enero-setiembre de 1996 a 7.6% en igual período de 1997. De mantenerse esta tendencia durante el último trimestre del año, la tasa anual media de desempleo de la región alcanzaría a 7.2% en 1997, en comparación con el 7.7% registrado en 1996. Esta reducción, aunque moderada, quiebra la tendencia ascendente que ha tenido el desempleo durante la presente década. Aun así, el desempleo es ahora superior al registrado en 1990, y sigue siendo alto en las ciudades, así como en el caso de los jóvenes.

- El empleo se ha expandido en 1997 en 3.5%, cifra ligeramente superior al aumento de la población económicamente activa (3.2%), lo que explica la moderada reducción del desempleo. Sin embargo, las cifras muestran que de cada 100 nuevos empleos generados entre 1990 y 1996, aproximadamente 85 corresponden a actividades en el sector informal y que el 44% de éstos se generó en las microempresas, con un nivel de ingresos sólo ligeramente inferior al promedio nacional de los diferentes países.

- La inflación promedio ha continuado desacelerándose (de 18.3% en 1996 a 12.5% durante los ocho primeros meses de 1997), lo que ha contribuido a la recuperación salarial. Los salarios mínimos en los primeros nueve meses del año aumentaron en 5.9%, lo que se debe en gran parte al aumento registrado en Perú (88.9%). Al excluir ese país, el poder adquisitivo de los mínimos aumenta en sólo 0.5%. Los salarios industriales aumentaron durante los primeros seis meses de 1997, aunque sólo 0.4% en comparación con el primer semestre del año anterior.

- A pesar de que los salarios reales han mejorado durante los noventa, recién recuperan el nivel de co-

mienzos de los ochenta. En la actualidad, el salario industrial real promedio es un 21% superior al de 1990, pero sólo un 3% más elevado que el de 1980. Por su parte, el salario mínimo real promedio de la región es actualmente un 8.0% más alto que el de 1990, aunque continúa siendo un 26% inferior al nivel alcanzado en 1980.

- Como es habitual, el desempeño del mercado de trabajo en 1997 presenta distintos patrones de evolución entre países: los indicadores muestran que el desempeño laboral ha sido de alta calidad en tres países (Chile, Barbados y Brasil) y en otros nueve de mediana calidad (Panamá, Colombia, México, Ecuador, Perú, Honduras, Trinidad y Tabago, Argentina, y Uruguay). Por otra parte, la calidad del desempeño laboral es considerada baja en Venezuela y Jamaica, dado que estos países registran en 1997 un deterioro tanto de la situación del empleo como de los ingresos.

Moderada reducción del desempleo durante 1997

La tasa de desempleo promedio de la región se redujo de 8.1% en los primeros tres trimestres de 1996 a 7.6% registrado en igual período de este año (cuadro 1 y gráfico 1). En Argentina, Chile, Ecuador, Honduras, México, Panamá, República Dominicana y Uruguay el desempleo se redujo, mientras que en Colombia, Perú y Venezuela aumentó, y en Brasil se mantuvo sin cambios. Por su parte, en dos de los tres países del Caribe considerados -Barbados y Trinidad y Tabago- el desempleo disminuyó, mientras que en el restante -Jamaica- se incrementó.

Durante el período enero-setiembre de 1997 se destaca la reducción de la tasa de desempleo en Argentina, Ecuador, México y Panamá, reducción que alcanzó casi dos puntos y medio de por ciento en Argentina, cerca de dos puntos en México y Panamá y un punto en Ecuador. En Argentina y México, la reducción del desempleo estuvo asociada a la importante recuperación del crecimiento del producto (8.0% y 6.5% respectivamente), una vez superado el ajuste que dichos países aplicaron en 1995 (Anexo estadístico). En Ecuador y Panamá, el crecimiento del producto (3.0% y 3.4%, respectivamente), más modesto que en Argentina y México, permitió reducir el desempleo debido a que sustentó una alta tasa de generación de empleo, lo que continuó la tendencia observada entre 1990 y 1996 (elasticidad empleo-producto superior a la unidad).

En Chile, Honduras, Uruguay y la República Dominicana, la reducción del desempleo fue menor (entre 0.2 y 0.6 puntos de por ciento). A pesar de la recuperación económica (4.0% en Honduras, 4.5% en Uruguay; 5.8% en Chile y 5.0% en la República Dominicana), el desempleo sólo se reduce moderadamente debido, por un lado, a la baja elasticidad empleo-



Cuadro 1
América Latina y el Caribe: Desempleo Abierto Urbano, 1985-1997
(Tasas anuales medias)

Países	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1996	1997
									Hasta el tercer trimestre m/	
Argentina a/	6.1	7.5	6.5	7.0	9.6	11.5	17.5	17.3	17.3 n/	15.0 n/
Bolivia a/	5.7	7.2	5.9	5.5	5.9	3.1	3.6	4.0	...	...
Brasil b/	5.3	4.3	4.8	4.9	5.4	5.1	4.6	5.4	5.9	5.9
Chile c/	17.0	7.4	7.1	6.2	6.4	7.8	6.6	5.4	6.8 n/	6.6 o/
Colombia d/	13.8	10.5	10.2	10.2	8.6	8.9	8.8	11.3	11.2	12.7
Costa Rica a/	7.2	5.4	6.0	4.3	4.0	4.3	5.7	6.6	...	...
Ecuador a/	10.4	6.1	8.5	8.9	8.3	7.1	6.9	10.4	10.4 p/	9.3 p/
El Salvador a/	...	10.0	7.5	6.8	...	7.0	7.0	5.8	...	...
Honduras a/	11.7	6.9	7.1	5.1	5.6	4.0	6.6	6.6	6.6	6.4
México e/	4.4	2.8	2.7	2.8	3.4	3.6	6.3	5.5	5.8	4.0
Panamá f/	15.7	20.0	20.0	18.2	15.6	15.8	16.4	16.9	16.9	15.3
Paraguay g/	5.1	6.6	5.1	5.3	5.1	4.1	5.5	9.2	...	...
Perú h/	10.1	8.3	5.9	9.4	9.9	8.8	7.9	8.1	8.8 q/	9.1 q/
Rep. Dominicana	...	...	19.6	20.3	19.9	16.0	15.8	16.5	16.5	15.9
Uruguay i/	13.1	9.2	8.9	9.0	8.4	9.2	10.8	12.4	12.6	12.2
Venezuela a/	14.3	11.0	10.1	8.1	6.8	8.9	10.9	12.3	11.9 p/	13.0 p/
America Latina j/	10.0	8.2	8.5	8.3	8.2	7.8	8.8	9.3	10.4 r/	10.0 r/
k/	8.3	5.7	5.6	5.7	6.1	6.3	7.2	7.7	8.1 r/	7.6 q/
El Caribe l/										
Barbados	18.7	15.0	17.3	23.0	24.3	21.9	19.7	14.5	16.2 q/	15.0 q/
Jamaica	25.0	15.3	15.7	15.4	16.3	15.4	16.2	16.0	16.3 q/	17.2 q/
Trinidad y Tabago	15.7	20.0	18.5	19.6	19.8	18.4	17.2	16.2	17.1 q/	15.9 q/

Fuente: Elaboración OIT, con base en información de Encuestas de Hogares de los países.

a/ Nacional Urbano.

b/ Seis regiones metropolitanas.

c/ Total país. Cuarto trimestre de cada año.

d/ Siete áreas metropolitanas.

e/ 39 áreas urbanas.

f/ Nacional Urbano.

g/ Asunción.

h/ Lima Metropolitana. A partir de 1996 corresponde a Nacional Urbano.

i/ Montevideo.

j/ Promedio simple.

k/ Promedio ponderado.

l/ No incluido en el promedio debido a que los países del Caribe aplican una metodología de medición del desempleo abierto que difiere de la utilizada por el resto de los países de la región.

m/ Promedio de los tres primeros trimestres.

n/ Promedio Mayo - Octubre.

o/ Tercer trimestre.

p/ Primer semestre.

q/ Promedio de los dos primeros trimestres.

r/ Los promedios sólo incluyen a los países para los cuales se contó con información para 1997.

producto en el caso de Chile, República Dominicana y Uruguay (entre 0.4 y 0.5) y, por otro, al alto crecimiento de la PEA (5.6%) en Honduras (cuadro 2 y Anexo Estadístico). En Brasil, el desempleo se mantuvo debido a que la alta tasa de crecimiento del producto (4.5%) durante 1997 fue acompañada de una tasa de generación de empleo semejante a la del crecimiento de la PEA.

El desempleo aumentó en Colombia, Perú y Venezuela durante los primeros nueve meses del presente año. Si bien en Perú el aumento de la tasa de desempleo fue moderado (de 8.8% en 1996 a 9.1% en 1997), en Colombia y Venezuela fue más elevado, alcanzando entre 1.0 y 1.5 puntos de por ciento. En estos países el aumento del desempleo se debe en gran medida al alto crecimiento de la PEA (3.5, 3.7% y 3.1%, respectivamente) durante 1997, así como a la baja elasticidad empleo-producto (0.43) en el caso de Perú, a pesar de la alta tasa de crecimiento registrada, y Venezuela.

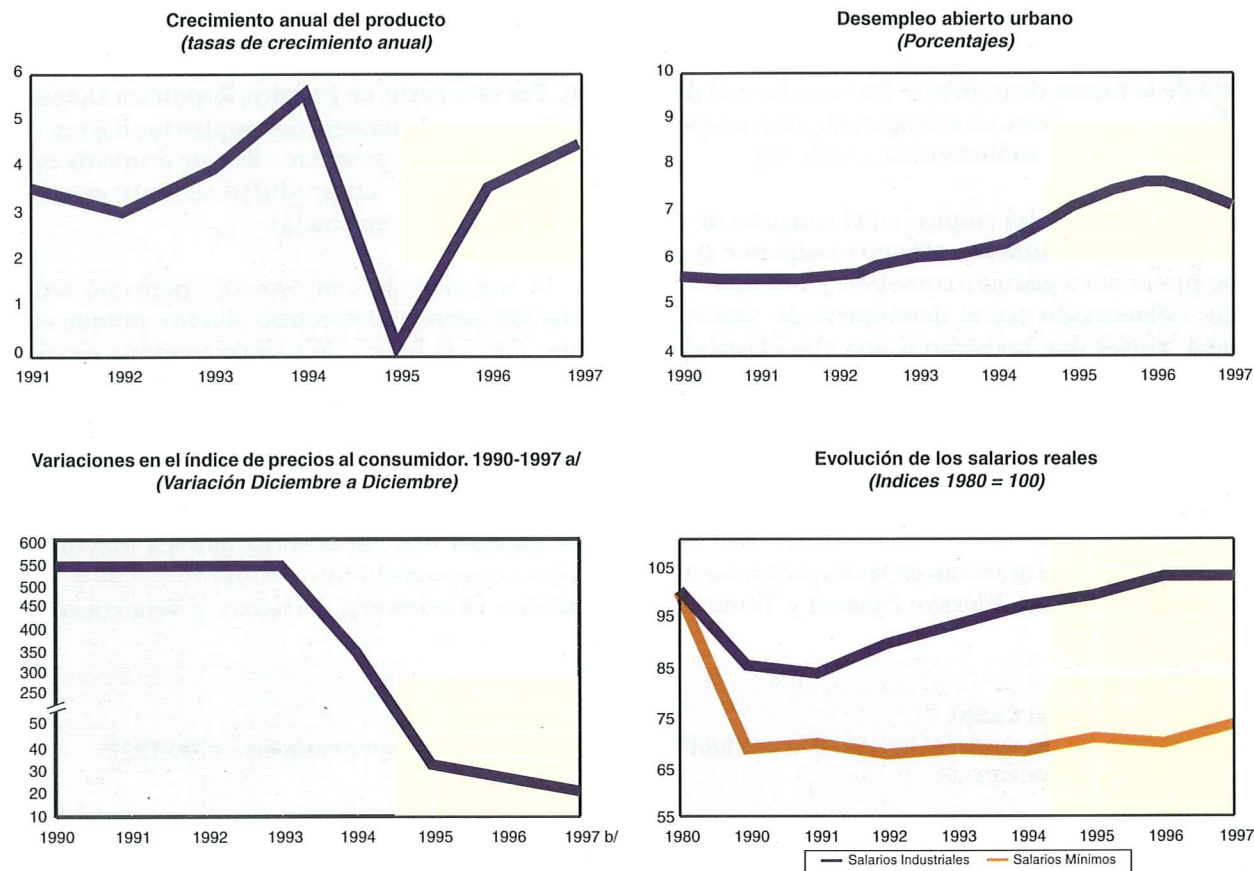
A pesar de que en 1997 la tasa de desempleo se redujo en muchos de los países latinoamericanos, en la

mayoría de ellos sus niveles son superiores a los de 1990 y en algunos como Argentina y México los aumentos han sido significativos durante la presente década. En Panamá, República Dominicana y los países del Caribe de habla inglesa, las tasas registradas durante este año superaron el 15%, aunque debe tenerse en cuenta que estos países usan una metodología de medición diferente a la de los demás países de la región. Argentina, Colombia, Uruguay y Venezuela registran tasas entre 10 y 15% y Perú ligeramente superior al 9%, mientras que las de Chile, Honduras, Brasil y México se ubican en un rango entre el 4% y el 7%.

Por otra parte, el desempleo entre los jóvenes y las mujeres continúa siendo más alto que el promedio de cada país. La tasa de desempleo de los jóvenes duplica a la nacional e, incluso, la triplica en el caso de los jóvenes entre 15 y 19 años de edad. En cuanto a las mujeres, la tasa de desempleo es entre un 10% y un 60% superior a la de los hombres y supera en todos los países al promedio nacional.

Comparada con la de otras regiones, la tasa de desempleo de América Latina y el Caribe, es infe-

Gráfico 1
América Latina y el Caribe
La situación laboral en 1997

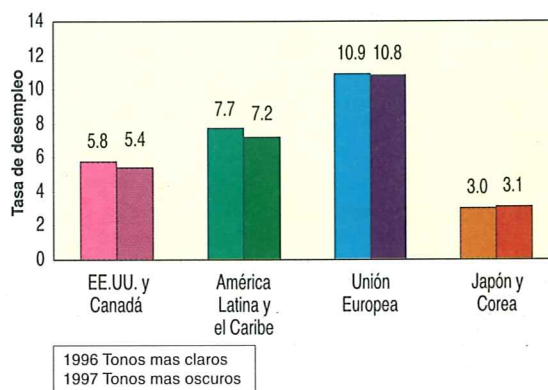


Fuente: Elaboración OIT, con base en CEPAL y cifras oficiales de cada país.
a/ La inflación anual 1990 - 1993 corresponde al promedio del período.
b/ Variación anual a Agosto.

rior a la de la Unión Europea, pero superior a la de Estados Unidos y Canadá y a la de los países más desarrollados del Este de Asia (gráfico 2). Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que las tasas de desempleo de América Latina y el Caribe no son estrictamente comparables con las del resto de los países reseñados, debido a diferencias relativas tanto a la calidad del empleo como a la protección al trabajador desempleado. Por un lado, en tanto en América Latina y el Caribe un 57% de los trabajadores está ocupado en actividades informales de baja productividad e ingresos, en los países de las otras regiones consideradas ese porcentaje -que refleja aproximadamente el grado de subempleo entre los ocupados- es significativamente inferior. Por otro lado, la gran mayoría de los trabajadores desempleados cuenta con los beneficios del seguro de desempleo en los países de la Unión Europea, así como en Japón, en Estados Unidos y Canadá, situación que no es similar con la de América Latina, dado que en esta región sólo un reducido número de países cuenta con este mecanismo de protección al trabajador desocupado.

En suma, durante 1997 la desocupación se redujo en la mayoría de los países de la región, quebrando la tendencia registrada, pero en gran parte de ellos conti-

Gráfico 2
Desempleo en el mundo, 1996-1997 a/ (porcentajes)



Fuente: ILO Supplement to the Bulletin of Labour Statistics, 1997. OECD - Main Economic Indicators (November, 1997) y Cuadro 1 del Informe.
a/ Previsiones para 1997 a partir de datos hasta el tercer trimestre.

núa siendo alta y superior a la de 1990. Además, se mantienen los altos niveles de desocupación juvenil y femenina.

Una mayor creación de empleo en 1997

El empleo en la región aumentó en 3.5% durante 1997, lo que resultó suficiente para absorber el crecimiento de la fuerza de trabajo (3.2%) y reducir el desempleo, aunque no estuvo acompañado de aumentos significativos de la productividad (cuadro 2).

El crecimiento del empleo en el conjunto de los países de la región durante este año es superior al aumento promedio registrado entre 1990 y 1996 (2.9%), y resultó influenciado por el desempeño de México y Panamá, países que registraron una alta elasticidad empleo-producto normalmente asociada a la fase de recuperación del nivel de actividad económica.

Diversidad en el crecimiento del empleo y del producto por ocupado

Durante 1997, el aumento de la ocupación fue alto en Ecuador, Honduras, México, Panamá y Trinidad y

Tabago, países en los que, al igual que en el período 1990-1996, la elasticidad empleo-producto continuó siendo alta y superior a la unidad (cuadro 2 y Anexo estadístico).

En Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay el empleo tuvo durante 1997 un crecimiento moderado. En estos países la elasticidad empleo-producto oscila entre 0.43 (Perú) y 0.70 (Barbados). Por otra parte, en Jamaica, República Dominicana y Venezuela el aumento del empleo fue bajo en comparación con el del producto. En este grupo de países la elasticidad empleo-producto se sitúa entre 0.23 (Jamaica) y 0.43 (Venezuela).

El aumento del empleo sólo permitió reducir moderadamente el desempleo abierto, porque en algunos países la fuerza de trabajo continúa creciendo aceleradamente a pesar de la expansión del producto y del ingreso por habitante. Es el caso de México, Panamá y Venezuela (Recuadro 1).

En cuanto a la evolución del producto por ocupado durante 1997, se observa que los mayores aumentos correspondieron a Argentina, Chile, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela, y los

Cuadro 2

América Latina y el Caribe

Crecimiento del producto, el empleo y la productividad en actividades no agropecuarias. 1990-1997

(Tasas de crecimiento anual)

País	PIB	PEA	Ocupados	Productividad	
				1990-96	1997 a/
Argentina	5.8	2.9	1.0	4.8	2.3
Barbados	0.3	0.9	1.3	-1.0	1.1
Bolivia	3.9	3.2	3.8	0.1	...
Brasil	2.7	2.7	2.5	0.2	1.8
Chile	7.2	2.5	3.7	3.4	3.0
Colombia	4.2	3.4	3.2	1.0	1.4
Costa Rica	3.5	3.9	3.2	0.3	...
Ecuador	3.5	4.5	3.6	-0.1	-1.8
Honduras	3.5	5.6	5.4	-1.8	-1.7
Jamaica	0.6	1.4	1.4	-0.8	-1.6
México	2.1	3.9	3.4	-1.3	0.6
Panamá	4.9	6.4	7.1	-2.1	-4.7
Paraguay	2.7	5.9	5.8	-2.9	...
Perú	5.5	3.5	3.2	2.2	4.2
Rep. Dominicana	4.2	1.2	1.9	2.3	3.0
Trinidad y Tabago	1.7	2.9	2.8	-1.1	-1.3
Uruguay	3.8	1.9	1.2	2.6	2.1
Venezuela	2.5	3.8	3.7	-1.2	2.1
América Latina y el Caribe	3.3	3.2	2.9	0.4	0.9

Fuente: Elaboración OIT con base en información de CEPAL y cifras oficiales de los países.

a/ Estimados

Nota: Para el año 1997 se estima que la tasa de crecimiento de estas categorías para el total de los países de la región será:

	PIB	PEA	Ocupados	Productividad
América Latina y el Caribe	4.5	3.2	3.5	0.9



¿POR QUE EL CRECIMIENTO DE LA OFERTA LABORAL SE MANTIENE ALTO?

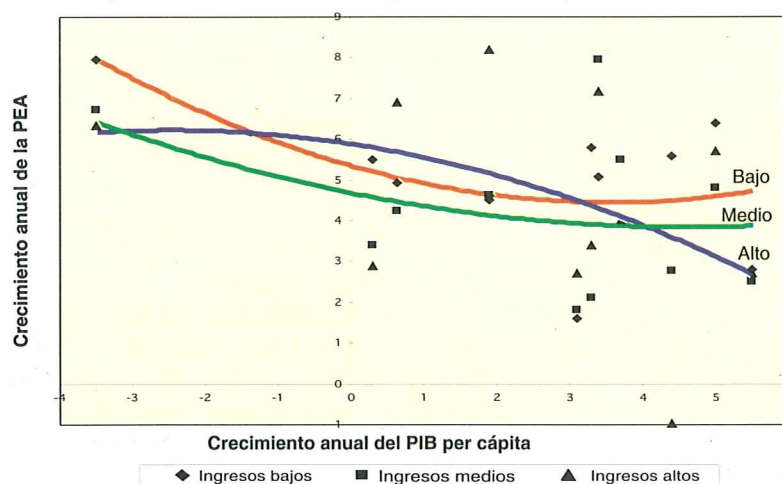
En anteriores Informes de la OIT se ha sostenido que "será necesario alcanzar tasas de crecimiento entre 5 y 6% para disminuir las tasas de desempleo o mejorar la calidad promedio de los empleos para niveles de elasticidades ingreso-empleo razonables" (Panorama Laboral, 1996). Si bien esto sigue siendo cierto, el acelerado aumento de la oferta laboral en algunos países pone en evidencia que las tasas altas de crecimiento económico son condición necesaria pero no suficiente para reducir el desempleo de manera significativa.

Aun cuando no se dispone de información suficiente para explicar el comportamiento de la oferta laboral en los últimos años, existen evidencias que apuntan a, cuando menos, tres causas del acelerado aumento de la PEA. Por una parte, la continua migración desde las áreas rurales (agropecuarias) hacia las urbanas. Por otra, la incorporación creciente al mercado de trabajo de las mujeres de todos los estratos sociales. Por último, la incidencia de la pobreza, que hace que un mayor número de miembros de la familia -especialmente jóvenes en edad escolar- se deba incorporar al mercado de trabajo para obtener los ingresos necesarios para la sobrevivencia de la familia. En muchas ocasiones existe una relación de causalidad entre estos fenómenos, al ser la pobreza la que origina gran parte de los flujos migratorios y la que, además, lleva a determinados grupo de población, como es el caso de los jóvenes adolescentes y de las jefas de familias pobres, a incorporarse al mercado de trabajo.

Como se observa en el gráfico, las tasas de crecimiento de la PEA de los diferentes estratos de ingreso son altas cuando el crecimiento del PIB per cápita es negativo. Sin embargo, cuando el mismo se torna positivo, la tasa de crecimiento de la PEA tiende a reducirse, especialmente en el estrato alto (quintil V). En el estrato bajo (quintiles I y II) la reducción del ritmo de crecimiento de la PEA es menos pronunciada que la del alto y similar a la del estrato medio (quintiles III y IV). Por tanto, en los estratos de ingreso bajo y medio el crecimiento de la PEA es más inelástico respecto del crecimiento del PIB per cápita que en el estrato alto. Es decir, cuando el ingreso per cápita aumenta, en todos los sectores se produce el retiro del mercado de trabajo de una determinada proporción de personas. Sin embargo, este retiro es menor en el caso del estrato de más bajos ingresos.

¿Quiénes de los sectores pobres se retiran del mercado laboral al disminuir la intensidad de la pobreza? Algunas investigaciones realizadas en países de la región muestran que son especialmente los jóvenes adolescentes los que dejan el mercado de trabajo para retomar los estudios que habían dejado abandonados, total o parcialmente. Es por lo anterior que el crecimiento económico y una adecuada distribución del ingreso devienen en las mejores políticas para reducir el ritmo de crecimiento de la oferta laboral. Sin embargo, ello no obvia que se mantenga la aplicación de políticas específicas para promover la retención de los jóvenes en las actividades educativas.

América Latina. Países Seleccionados
Relación entre el crecimiento de la PEA por estratos de ingreso y el crecimiento del PIB per cápita, 1990-1996a/
 (porcentajes)



Fuente: Elaboración OIT con base en datos de las Encuestas de Hogares de los países

menores a Barbados, Brasil, Colombia y México. La productividad se contrajo en Ecuador, Honduras, Jamaica, Trinidad y Tabago y Panamá, aunque la caída fue más pronunciada en este último país (cuadro 2).

La evolución del empleo en el período 1990-1996

El desempeño del empleo no sólo difiere entre países, sino también entre segmentos de mercado. Al analizar la evolución del empleo desde esta perspectiva entre 1990-1996, se observa que el aumento del empleo informal registra tasas más altas que el del moderno, lo que ha motivado un pronunciado cambio en la estructura ocupacional de la región durante esta década (OIT, 1996).

Desempeño del empleo en el sector moderno

Durante el período 1990-1996, el empleo en el sector moderno en la región aumentó en 0.8% anual. Este aumento se debió a una expansión del 1.0% del empleo privado moderno, ya que el empleo público se mantuvo sin variaciones en términos absolutos. El hecho de que el empleo moderno haya crecido a una tasa anual inferior a la del empleo total (2.9%) determinó una modificación en la estructura ocupacional. De cada 100 empleos generados durante este período, sólo 15 correspondieron al sector moderno y todos ellos al sector privado.

Los países en los que creció la cantidad de puestos de trabajo en el sector moderno durante el período han sido Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Por el contrario, los países en los que se redujo el empleo moderno han sido Argentina y Brasil.

En todos los países en los que el empleo moderno aumentó, ello se debió principalmente a la expansión del empleo privado, ya que el empleo público se contrajo en Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Perú y Uruguay, o aumentó moderadamente en Colombia, Honduras, México, Panamá y Venezuela. Los dos únicos países que muestran un significativo aumento del empleo público son Chile y Paraguay. El comportamiento del empleo público se asoció, en la mayoría de los casos, al proceso de privatización y de reestructuración de las instituciones públicas.

En los dos países en los que el empleo moderno se redujo, ello se debió a la contracción del empleo público en Argentina y del empleo privado en Brasil.

Como ya se mencionó, el aumento del empleo moderno a tasas anuales inferiores a las del empleo total determinó que la participación de este sector en la ocupación total se redujese en el período 1990-1996, pasando del 48% en 1990 al 43.0% en 1996: la participa-

ción del empleo público disminuyó de 15% en 1990 a 13.0% en 1996, y la del empleo privado moderno pasó de 33% en 1990 a 30% en 1996 (Anexo estadístico). Esta reducción ha sido más pronunciada en Argentina (6 puntos de por ciento), Bolivia (6 puntos), Brasil (7 puntos), Costa Rica (5 puntos), México (5 puntos), Paraguay (7 puntos) y Venezuela (9 puntos). Por otra parte, la menor participación del sector en el empleo total se ha debido en todos los casos a una fuerte reducción de la participación del sector público (excepto en Chile y Paraguay) que estuvo compensada en los casos de Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú y Venezuela, por una reducción también del aporte del sector privado moderno. No obstante, la participación de este último se mantuvo constante en Costa Rica y aumentó en Ecuador, Honduras, Panamá y Uruguay y, muy especialmente, en Panamá.

El crecimiento diferenciado del empleo informal en los países

Durante el período 1990-1996, el empleo informal en la región creció a una tasa anual de 4.7%, superior a la del empleo total (2.9%), lo que hizo aumentar la participación del sector en la ocupación total. Se estima que de cada 100 nuevos empleos generados en este período, aproximadamente 85 fueron empleos informales.

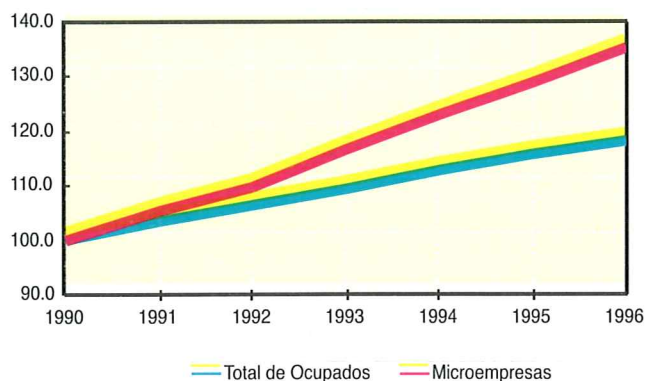
El crecimiento del empleo informal fue rápido en Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Honduras, México, Paraguay, Perú y Venezuela, lo que se refleja en un pronunciado aumento de la participación del empleo informal en el total durante esta década. La informalidad también aumenta en Chile y Uruguay, aunque moderadamente en comparación con los países señalados (Anexo estadístico).

Sin embargo, el aumento del empleo informal se explica principalmente por la mayor ocupación en las microempresas. En el conjunto de la región, el empleo en este tipo de establecimientos creció a una tasa anual del 5.2% durante el período 1990-1996, mientras que el de los trabajadores por cuenta propia lo hizo en 4.6% y el de servicio doméstico en 3.7%. De cada 100 nuevos empleos creados en el sector informal durante el período, 44 correspondieron a las microempresas, establecimientos que a fines de 1996 concentraban el 40% del empleo informal y el 23% del empleo total de la región. Si se considera que la productividad y el ingreso de los trabajadores de las microempresas es cercano a la productividad e ingreso promedio de los países (gráfico 3), el aumento del empleo informal debe ser examinado con mayor profundidad porque no toda su expansión es equivalente a un deterioro de la calidad de la estructura ocupacional (ver sección sobre calidad del empleo).

El aumento del empleo en las microempresas ha sido especialmente significativo en Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Honduras, Méxi-

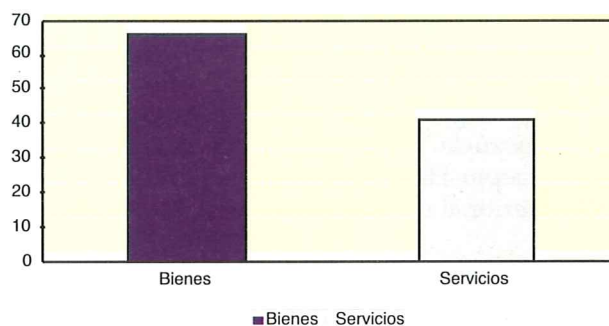
Gráfico 3
América Latina
Microempresas: Generación de empleo y situación laboral. 1990-1996

El empleo crece mas rápidamente que la ocupación total. 1990 - 1996
(Indice 1990 = 100)

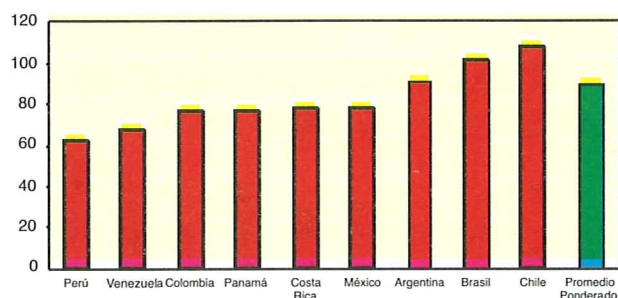


Importante contribución a la generación neta de empleo en los sectores productores de bienes, 1990 - 1996

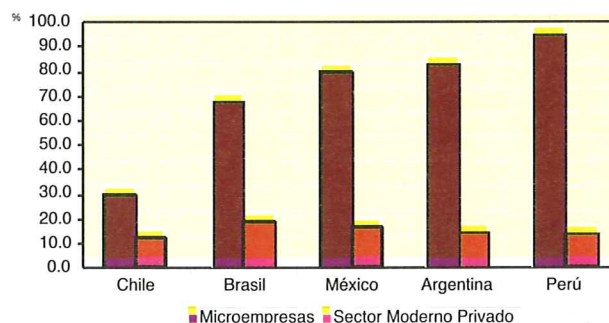
(porcentaje del aumento del empleo en cada sector, que corresponde a las microempresas)



Nivel de ingreso similar al promedio del sector moderno. 1996
(Indice: Ingreso promedio del sector moderno = 100)



Relaciones laborales precarias en comparación con el sector moderno privado. 1996
(% de trabajadores sin contrato por tipo de empresa)



Fuente: Elaboración OIT con base en la información de cuadros de este informe.

co, Panamá, Perú y Venezuela. En todos estos países el empleo en microempresas aumentó a tasas superiores a las del empleo informal en su conjunto.

El elevado crecimiento del empleo informal hizo que su participación en el empleo total de la región aumentara de 52% en 1990 al 57% en 1996 (Anexo estadístico). La mayor participación del sector informal se debe tanto a los trabajadores independientes (del 25% al 27% del empleo total) como a las microempresas (del 20% al 23%).

Como se indicó, la participación del sector informal en el empleo total aumentó apreciablemente durante el período, en todos los países con excepción de Chile, Panamá y Uruguay. En cuanto a los cambios en la composición interna del sector en Chile así como en Costa Rica y Ecuador, ha habido un aumento importante de la participación de las microempresas combinado con una reducción del peso de los trabajadores independientes, mientras que en los demás

países, excepto Bolivia, Honduras y Panamá, aumenta la participación de ambos tipos de ocupaciones (Anexo estadístico). En estos últimos tres países aumentó la participación de las microempresas en el empleo y se mantuvo constante la de los trabajadores informales independientes.

En suma, a pesar de que en la mayoría de los países se produce un aumento del empleo privado, la contracción de la ocupación en el sector público ha sido pronunciada, determinando que la participación del sector moderno en el empleo total se redujese durante la década. Lo contrario ocurrió con el sector informal, concentrándose en las microempresas el aumento de su participación en la estructura ocupacional. Si bien resulta evidente que ha existido un traslado del empleo desde el sector moderno hacia el informal, la creciente importancia de las microempresas como empleadoras hace necesario analizar con mayor cautela los efectos de la informalización del mercado de trabajo.

Modesta recuperación del salario mínimo y del salario industrial

El salario industrial creció moderadamente en términos reales (0.4%) durante los primeros nueve meses de 1997 (Anexo estadístico). Aumentó en Bolivia (5.6%), Brasil (0.6%), Chile (3.6%), Barbados (2.5%), Colombia (2.6%) y Perú (0.5%), pero se redujo en Argentina (0.7%), México (1.9%), Paraguay (0.6%) y Uruguay (0.9%).

Aun con el aumento producido en algunos países, el salario industrial real sigue siendo inferior al de 1980 en Argentina, Bolivia, Honduras, México, Perú y Venezuela. Sin embargo, en la mayoría de los países, excepto Honduras, México y Venezuela, es ahora superior al nivel existente en 1990.

El salario mínimo real promedio ponderado de la región creció considerablemente en 1997 (5.9%) si se incluye a Perú, y aumenta en sólo 0.5% si se le excluye (Anexo estadístico). Para el período 1990-1997, el salario mínimo promedio de la región creció a una tasa del 1.1% anual. Durante los primeros nueve meses de 1997, el salario mínimo aumentó en comparación con igual período del año anterior en Bolivia (2.8%), Brasil (6.4%), Chile (3.9%), Colombia (2.0%), Costa Rica (1.0%), El Salvador (0.9%), Guatemala (0.9%), Honduras (1.1%), México (0.2%), Panamá (1.0%), Paraguay (10.2%) y Perú (88.9%). La reducción del mínimo se observa en Argentina (0.6%), Ecuador (3.1%), Uruguay (3.8%) y Venezuela (17.3%).

A pesar de la mejoría que experimentó el poder adquisitivo del salario mínimo en la mayoría de los países durante esta década, éste sigue siendo inferior al de 1980 en todos ellos, excepto en Chile, Colombia, Costa Rica, Panamá y Paraguay. En el caso de Bolivia, El Salvador, México y Perú, el nivel actual equivale a aproximadamente un tercio del existente diecisiete años atrás, mientras que en Uruguay y Venezuela equivale a aproximadamente el 40%.

En suma, la recuperación de los salarios industriales entre 1990 y 1996 (3.2% para el salario promedio de la región) se suaviza en 1997, mientras que en el caso de los salarios mínimos ocurre todo lo contrario, ya que hasta 1996 habían crecido a una tasa anual de 0.4%, menor a la de 1997. Como se indicó, esta recuperación del salario mínimo promedio para la región está muy influida por el aumento registrado en Brasil, Chile, Paraguay y Perú (Anexo estadístico), mientras que la mejoría del salario industrial se debe al aumento registrado en la mayoría de los países para los que se cuenta con información; esto es, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia y Perú (Anexo estadístico).

En consecuencia, a pesar de que la inflación se redujo en el presente año, el crecimiento de los sala-

rios industriales reales ha aumentado sólo ligeramente. Ello parece deberse, como se ha señalado (OIT, 1996), a que cuando los países logran un nivel inflacionario cercano a la inflación internacional es más difícil continuar reduciéndola y, por tanto, el efecto de la desaceleración inflacionaria sobre los salarios es menor. Además, en condiciones de mayor estabilidad tienden a alargarse los plazos de los reajustes salariales, lo cual, aunado a la baja cobertura de la negociación colectiva, modera el crecimiento de los salarios reales.

El bajo crecimiento de los salarios mínimos reales durante 1997 (si se excluye a Perú) muestra, por su parte, que si bien en muchos de los países reseñados se ha retomado una política salarial más activa como forma de reducir las brechas de ingresos existentes entre los distintos sectores del mercado de trabajo (ver sección temas especiales), en otros no ocurre lo mismo, llegando incluso a producirse fuertes pérdidas en el poder adquisitivo del mismo, como ha sido el caso de Venezuela.

INDICADORES DE PROGRESO LABORAL EN 1997

La situación laboral experimentó una leve mejoría durante este año, como lo refleja el desempeño de la mayor parte de los indicadores del mercado del trabajo. La mantención del ritmo de crecimiento económico con un nivel aceptable por dos años consecutivos ha significado que en 1997 la tasa de desempleo sea menor, en tanto con el descenso de la inflación mejoran el poder adquisitivo de los salarios industriales y del mínimo, así como el crecimiento de la productividad en comparación con 1996. No obstante, la informalidad entre los ocupados continuó creciendo en la mayoría de los países.

Estos cambios no incidieron por igual en todos los países de la región. Si bien en gran parte de ellos el desempeño del mercado de trabajo fue relativamente satisfactorio, en otros continúa el deterioro. Además, los indicadores evolucionaron diferencialmente. Con el objeto de mostrar este comportamiento diverso, se distinguen tres grupos de países en función de la calidad del desempeño laboral (cuadro 3).

Alta

Incluye a los países en los que se redujo o se mantuvo el desempleo abierto, disminuyó la infor-



Cuadro 3
América Latina y el Caribe
Clasificación de los países según calidad del comportamiento del mercado laboral, 1997
(variaciones en el periodo)

Países	Desempleo abierto	Informalidad a/	Salario real de la industria	Salario mínimo real	Productividad
ALTA					
Chile	—	—	+	+	+
Barbados	—	+	+	+	+
Brasil	O	+	+	+	+
MEDIANA					
Panamá	—	O	n.d.	+	—
Colombia	+	+	+	+	+
México	—	+	—	+	+
Ecuador	—	—	+	—	—
Perú	+	+	+	+	+
Honduras	—	+	n.d.	+	—
Trinidad y Tabago	—	—	n.d.	—	—
Argentina	—	+	—	—	+
Uruguay	—	+	—	—	+
BAJA					
Venezuela	+	+	n.d.	—	+
Jamaica	+	+	n.d.	—	—
SIN INFORMACION					
SUFICIENTE b/					
Bolivia	n.d.	—	+	+	n.d.
Costa Rica	n.d.	+	n.d.	+	n.d.
Paraguay	n.d.	+	—	+	n.d.

Fuente: Elaboración OIT con base en los cuadros estadísticos del informe.

a/ Variación de la incidencia del empleo informal en el total. Estimación basada en datos de 1995 y 1996.

b/ Sin información suficiente al cierre de la edición de este Informe.

Notas: La simbología se refiere a variaciones en las características indicadas.

Los signos indican:

Los colores reflejan el carácter de los cambios.

n.d. Información no disponible.

+ Aumento
 — Positivo

— Disminución
 — Negativo

O Constancia
 — Neutro

malidad, mejoraron los salarios reales tanto los industriales como los mínimos y, además, aumentó el producto por ocupado. Tres países pertenecen a este grupo en 1997. De éstos, sólo en Chile mejoran todos los indicadores, en tanto en Barbados y Brasil aumentó la informalidad.

A Chile, que se mantiene en este nivel de desempeño laboral al igual que el año anterior, se agregan en 1997 Brasil y Barbados, que formaban parte del grupo de mediana calidad en 1996.

Mediana

El grupo de calidad media del desempeño laboral incluye a nueve países. En éstos la situación del empleo de 1997 evoluciona de manera diversa, dado que mejoras en algunos indicadores fueron contrarrestadas por deterioros en otros en comparación con el año anterior.

En todos estos países, el desempleo disminuyó (con excepción de Colombia y Ecuador). Por otra

parte, sólo en algunos de ellos la informalidad se redujo (Ecuador y Trinidad y Tabago) o se mantuvo (Panamá). En cuanto a los salarios mínimos, estos aumentaron en la mayoría de los países (Colombia, Honduras, México, Panamá y Perú). En lo referido a los salarios industriales, estos aumentaron en tres de los seis países para los que se cuenta con información (Colombia, Ecuador y Perú) y se redujeron en Argentina, México y Uruguay.

Finalmente, la productividad aumentó en cinco países de los nueve: Argentina, Colombia, México, Perú y Uruguay, si bien sólo en Colombia y Perú este aumento se reflejó en el crecimiento de los salarios industriales.

De estos nueve países, cinco (Argentina, Colombia, Perú, Trinidad y Tabago y Uruguay) mantienen en 1997 el nivel de calidad laboral registrado en 1996, mientras que en Ecuador, Honduras, México y Panamá mejoraron su desempeño laboral, dado que en 1996 se incluyeron en el grupo de baja calidad laboral.

Baja

Incluye a Jamaica y Venezuela que registran un marcado deterioro del mercado laboral en 1997. En ambos países todos los indicadores de desempeño del mercado de trabajo muestran retrocesos en materia de empleo y remuneraciones, aunque en el segundo mejoró la productividad. En 1997, el desempeño laboral de Jamaica empeora en comparación con el año pasado, cuando formaba parte del grupo de calidad media, en tanto que en Venezuela se profundiza el deterioro registrado en 1996.

En resumen, la evolución del mercado del trabajo en 1997 es diversa según los países: de los trece países analizados, tres de ellos tienen un desempeño laboral de alta calidad. Otros nueve registran una combinación de avances y retrocesos, mientras que sólo en dos países se observa un marcado deterioro de la situación laboral, caracterizado éste por un aumento tanto del desempleo como de la informalidad y por la reducción del poder adquisitivo del salario mínimo y también de la productividad, como en el caso de Jamaica.

CALIDAD DE LOS NUEVOS EMPLEOS EN LOS NOVENTA

Existe consenso en que, además de disminuir el desempleo, los países latinoamericanos deberían realizar esfuerzos para aumentar la productividad y los ingresos de los ocupados, en especial de los sectores más rezagados.

En esta sección se analiza la calidad de los nuevos puestos de trabajo generados en la región durante esta década, en función de dos aspectos. El primero se refiere al crecimiento del empleo y a las características de los nuevos puestos de trabajo considerando para ello su distribución por ramas de actividad económica, segmento laboral (moderno e informal) y nivel de productividad. El segundo aspecto se relaciona con los efectos que tuvo la generación de nuevos empleos sobre la equidad y la pobreza. Para ello se seleccionó un grupo de nueve países, siete de los cuales iniciaron el proceso de reformas durante esta década, Costa Rica, que adoptó las reformas en los ochenta, y Chile a comienzos de los setenta.

¿Dónde se crearon los nuevos empleos?

En este ámbito, interesa examinar los cambios en la composición sectorial del empleo, la estructura de los nuevos empleos, la calidad del empleo generado por el segmento de las microempresas informales, así

como las condiciones laborales de los nuevos puestos de trabajo.

Composición sectorial de los nuevos empleos: de bienes a servicios

La composición del empleo ha cambiado durante esta década. Por una parte, el empleo ha continuado desplazándose desde los sectores productores de bienes hacia los de servicios. Este traslado del empleo fue realizado rápidamente en la mitad de los países. La participación del empleo industrial en el total disminuyó entre 3.5 y 5.5 puntos de por ciento en favor de los servicios en Argentina, Costa Rica, México y Venezuela en los últimos seis años (Anexo estadístico). En el resto de los países, esta transferencia fue más lenta por motivos vinculados, en algunos casos, a la madurez ya alcanzada en el proceso de transformación productiva (Chile); en otros, a la mayor gradualidad del proceso de apertura (Brasil, Colombia y Perú); y, por último, a la reducida incidencia que tiene el empleo industrial en el total (Panamá).

Como resultado, para el conjunto de países considerados, la participación de los servicios en el empleo aumentó hasta situarse en un 75% del total hacia mediados de la presente década. Sin embargo, el porcentaje del empleo en el sector de servicios respecto al total se mantuvo constante en Chile y Colombia, disminuyendo en Panamá. En promedio, 90 de cada 100 nuevos empleos generados en los años noventa correspondieron a las actividades de servicios (Anexo, cuadro 1). Esta proporción es variable entre los países: en algunos, la generación de ocupaciones en servicios supera el total (Argentina) y en otros representa cerca del 75% de los nuevos puestos de trabajo (Chile, Colombia, Panamá y Perú).

La concentración del aumento del empleo en los sectores productores de servicios puede ser interpretada desde diferentes perspectivas. Para algunos, el rápido aumento del empleo en este sector implica no sólo un menor nivel de productividad promedio, sino también un crecimiento más lento de la misma. Para otros, el aumento de la inversión, la rápida incorporación de nuevas tecnologías, la intensidad en el uso de trabajo calificado y la estrecha vinculación de algunas actividades de servicios a los sectores productores de exportables eleva tanto el nivel como el crecimiento de la productividad del sector de servicios y de la economía en su conjunto.

La información disponible indica que en la mayoría de los países el nivel del producto por ocupado en los sectores de bienes es superior al de los servicios y también lo es su crecimiento (Anexo, cuadros 2 y 3). Sólo en tres de ellos (Colombia, México y Panamá) ocurre lo inverso y de éstos, sólo en Colombia el crecimiento de la productividad en la producción de servicios supera a la de bienes. En el caso de Chile,



donde el nivel del producto por ocupado de ambos sectores es similar, y también en el de otros países, el crecimiento de la productividad de las actividades productoras de bienes supera al de servicios. Por cierto, ello no excluye que existan algunos subsectores dentro de los servicios, como el transporte, almacenaje y comunicaciones, los servicios financieros y los prestados a las empresas, que registran un nivel de productividad significativamente superior al promedio y en rápido crecimiento.

En suma, la terciarización de los nuevos empleos contribuye al deterioro de la calidad de los puestos de trabajo, por dos motivos. Por un lado, la productividad en los servicios crece menos y, por otra, la productividad media disminuye. Asimismo la ampliación de la brecha intersectorial de productividades tendería a aumentar el diferencial salarial, lo que afectaría la distribución de ingresos entre los ocupados.

La estructura de los nuevos empleos: de modernos a informales

La inserción ocupacional en los estratos moderno (empresas medianas y grandes) e informal (establecimientos con hasta cinco trabajadores) determina la calidad del empleo a que tienen acceso los trabajadores. Esto obedece a las diferencias que existen en los niveles de productividad e ingresos, calificación, nivel de protección y condiciones de trabajo asociados a los puestos de trabajo en ambos estratos.

Uno de los efectos importantes de los procesos de apertura y globalización sobre la estructura ocupacional ha sido el debilitamiento de la participación de los sectores modernos en la generación de empleo. El moderado crecimiento económico, así como su inestabilidad, unidos a la reducción del empleo público han significado que en la mayoría de los países la expansión del empleo se haya concentrado en actividades informales.

Por una parte, aun cuando el proceso de ajuste estructural ha trasladado mayores posibilidades y responsabilidades al sector privado, la generación de empleos de alta calidad se ha debilitado, dado que la expansión de los puestos de trabajo en los establecimientos privados modernos no logra compensar la reducción en el empleo público en algunos países, o la disminución de su ritmo de crecimiento en otros (Anexo, cuadro 4). En seis de los países analizados, el crecimiento del empleo moderno fue insuficiente para liderar la creación de nuevos empleos por lo que, en promedio, sólo 20 de cada 100 nuevas ocupaciones fueron generadas en el sector moderno. En cambio, la participación del empleo moderno en el total aumenta o permanece constante en Chile, Colombia y Panamá, por lo que alrededor del 60% de los nuevos puestos de trabajo corresponde a este sector, como lo reflejan los indicadores de crecimiento.

En consecuencia, la mayor proporción del empleo continuó concentrándose en actividades informales, las que incluyen a trabajadores por cuenta propia, familiares no remunerados, ocupados en microempresas y al servicio doméstico. Sólo en Chile y Colombia disminuye la participación informal en el empleo y, por ende, mejora la calidad. Sin embargo, en el conjunto de los países aumenta la informalización y alrededor del 85% de los nuevos empleos se concentra en actividades informales (Anexo, cuadro 4).

Por otro lado, la participación del sector informal en los servicios y, en particular dentro de éstos, en servicios comunales, personales y sociales es significativamente superior a la de los sectores productores de bienes, lo que se debe, en gran parte, a la mayor facilidad de entrada al mercado laboral que ofrecen estas actividades (Anexo, cuadros 1 y 5).

El segmento del sector informal que más ha crecido durante esta década en la totalidad de los países es el de las microempresas. En Argentina, México, Perú y Venezuela más de la mitad del crecimiento del empleo informal y cerca de un 40% del aumento en el empleo total proviene de estos establecimientos (Anexo, cuadro 4). Por su parte, los trabajadores por cuenta propia han aumentado moderadamente su contribución a la generación de nuevos empleos informales; sin embargo, en Colombia y Venezuela, llegan a representar entre 45 y 53% del aumento de la ocupación total.

Las ocupaciones informales corresponden a actividades con reducida productividad e ingresos, en comparación con el promedio y con el nivel prevaleciente en los sectores modernos. En promedio, el nivel de ingreso de los informales es de alrededor del 62% del ingreso de los ocupados en el sector moderno. Además, en la mayoría de los países la brecha de ingresos entre ambos sectores ha crecido en los últimos seis años (Anexo, cuadro 6). Por último, como consecuencia del aumento del empleo informal se reduce el crecimiento de la productividad media tanto de los sectores productores de bienes como el de servicios, afectando la competitividad y, por tanto, la capacidad de crecimiento futuro.

La calidad del empleo en las microempresas

Dada la importancia de los nuevos empleos en las microempresas, interesa conocer en qué medida este tipo de empresas, además de contribuir al crecimiento del empleo, puede constituir una fuente alternativa para la generación de puestos de trabajo de buena calidad.

Las microempresas, por sus características de empleo y nivel de remuneraciones se ubican en un estrato intermedio entre el sector moderno y el resto de las actividades informales. Un 30% de los trabajadores de las microempresas está ocupado en el sector

productor de bienes y el 70% restante en el de servicios al igual que el promedio de la economía (Anexo, cuadro 7). Sin embargo, se registran diferencias al interior de cada uno de los sectores agregados. En las microempresas, la participación del empleo industrial es menor que el promedio, mientras que lo contrario ocurre en la construcción. En la producción de servicios, el empleo en microempresas tiene una concentración mayor en comercio y otros servicios en relación con el promedio; mientras que el porcentaje de ocupados en establecimientos financieros y transporte es menor. Ello sugiere que, aun cuando los ocupados en las microempresas se distribuyen intersectorialmente en forma similar al promedio, dentro de cada sector éstos tienden a concentrarse en las ramas de actividad económica menos productivas, construcción en el caso de bienes y comercio y servicios sociales, comunales y personales en el sector de servicios.

En todos los países analizados, las microempresas fueron el segmento más dinámico en materia de generación de nuevos empleos. El aumento del empleo según el tamaño de las empresas durante los noventa muestra que en la mitad de los países la contribución de las microempresas es similar o superior al de las empresas más modernas (Argentina, Brasil, México y Venezuela); en Costa Rica y Perú representa cerca del 80% y sólo en Chile, Colombia y Panamá es reducida, alrededor de un quinto de la contribución de las empresas grandes y medianas (Anexo, cuadro 4). En promedio, alrededor de la mitad de los nuevos empleos generados por las empresas privadas en su conjunto fueron en microempresas.

Dos factores pueden contribuir a explicar el alto dinamismo del empleo en las microempresas. El primero se vincula a la reducción del empleo en las empresas industriales grandes en sus esfuerzos por elevar su competitividad. El segundo se relaciona con la búsqueda de nuevos empleos por parte de los empleados públicos despedidos, debido a las privatizaciones y al ajuste fiscal. Como resultado, aumenta la concentración de los nuevos empleos en microempresas, donde los trabajadores obtienen remuneraciones más bajas y una menor protección laboral en comparación con los del sector moderno. Por otro lado, también es posible que el desplazamiento de profesionales hacia las microempresas haya resultado en la creación de puestos de trabajo de ingreso medio y alto, compensando en parte el efecto anterior.

Las microempresas tuvieron asimismo un papel importante en las actividades de producción de bienes. Contribuyeron, en promedio, a generar un 66% de los nuevos empleos en la industria y la construcción (Anexo, cuadro 7). Más aún, en determinados países las microempresas constituyeron la única fuente de creación neta de empleo industrial (Argentina, Brasil y Venezuela). Aunque la participación de las microempresas en la creación de nuevos puestos de

trabajo en los sectores de servicios fue baja a nivel agregado (30% en promedio), en determinadas actividades como comercio y transporte ésta representa el 35% del aumento total del empleo de estos sectores. Por último, en la mayoría de los países alrededor de un tercio de los nuevos empleos en microempresas se concentra en la industria y el transporte, cuya productividad es superior al promedio agregado.

El ingreso en las microempresas supera, en promedio, al ingreso por ocupado del sector informal en su conjunto, y alcanza alrededor del 90% del ingreso medio del sector moderno (Anexo, cuadro 6). Sin embargo, el ingreso promedio de los ocupados en microempresas oculta diferencias importantes de remuneración tanto al interior de las mismas, como en relación al sector moderno. Hay, asimismo, marcadas diferencias de remuneraciones entre los asalariados de los pequeños establecimientos y los de tamaño mediano y grande. El salario pagado por las microempresas representa un 55% del registrado en las empresas modernas. Ello refleja tanto las diferencias de productividad como el mayor grado de organización y de acceso a la institucionalidad laboral por parte de los trabajadores del sector moderno. Por otra parte, la remuneración de los asalariados de las microempresas representa, en promedio, un 21% del ingreso de sus empleadores. En el sector moderno, esta relación alcanza al 25%.

Condiciones laborales y calidad del empleo

La calidad del empleo no sólo se refiere a los niveles de productividad e ingresos, sino que abarca también otros aspectos de las condiciones laborales de los ocupados; en particular, el tipo de relación laboral entre trabajador y empleador, la duración de la jornada de trabajo, la protección social de los trabajadores y el ejercicio de los derechos laborales fundamentales.

Al considerar estos aspectos se observa que no todo empleo generado durante el período es de buena calidad, ni en el sector moderno ni en el informal. En efecto, en el caso del sector moderno el 14% de los asalariados en las empresas privadas de Argentina no tiene contrato, y del conjunto de los que sí tienen contrato otro 10% está sujeto a un contrato temporal. En total, cerca del 23% de los asalariados en el sector privado moderno argentino, o carece de contrato o tiene un contrato precario. Del total del empleo registrado que se generó en Argentina a partir de la reforma de las normas en materia de contratación, cerca de 85% son contratos temporales. En Chile, el 12% de los asalariados en el sector moderno privado no tiene contrato, porcentaje que se eleva al 13% en Perú y al 18% en Brasil. De los asalariados con contrato en Colombia, el 13% tiene contrato temporal, porcentaje que se eleva al 18% en Chile y 53% en Perú. (Gráfico 3)

En cuanto a las microempresas, que como se señaló anteriormente concentran gran parte de los nue-

vos empleos creados durante el período analizado, existen evidencias que muestran que, entre 1995 y 1996, la mayoría de los trabajadores no tuvo una relación laboral formalizada, ya que carecieron de contrato de trabajo escrito. Este es el caso del 95% del total de asalariados en estos establecimientos en Perú; en Argentina, de algo más del 80%; en México, del 79%; en Brasil, del 68%; en Colombia, del 65%; y en Chile, de aproximadamente el 30%. La duración de la jornada laboral, por su parte, es mayor que la de los trabajadores del sector formal. Una estimación de la OIT para ocho países de la región (OIT, 1996) mostró que en promedio los informales trabajan semanalmente un 6% más de tiempo que los trabajadores de las empresas modernas, pero con un ingreso horario que equivale, en promedio, a sólo el 52% del de los trabajadores del sector formal.

En lo referido a la protección social, otra investigación reciente (OIT/PNUD, 1997) muestra que los trabajadores en microempresas prácticamente carecen de protección tanto para la vejez como en la salud. En Perú el 81% de los trabajadores en microempresas no está cubierto por el sistema de pensiones, en Colombia, el 75%; en Brasil, el 70%, y en Chile el 64%. En salud, la seguridad social no cubre los requerimientos de atención del 83% de los trabajadores de las microempresas en Colombia, del 78% en Perú, del 70% en Brasil y del 37% en Chile.

Por otra parte, los trabajadores de las microempresas no tienen casi acceso a los mecanismos institucionales necesarios; sindicalización y negociación colectiva, entre otros, para asegurar el ejercicio de sus derechos laborales fundamentales. Como resultado, las condiciones de trabajo y los salarios en estas empresas son muy inferiores a las del sector moderno. Asimismo, aun cuando no existen estadísticas confiables sobre siniestralidad laboral en las microempresas debido a que no acuden a los servicios de la Seguridad Social por no estar afiliados a la misma, los especialistas en esta materia reconocen que el porcentaje de trabajadores accidentados en estas empresas es muy superior al de las empresas del sector formal.

En cuanto a las condiciones salariales, como se señalara anteriormente, el nivel de la remuneración promedio de los trabajadores de las microempresas equivale al 55% del de los asalariados del sector moderno. Una parte de ese diferencial puede ser explicado por el elevado porcentaje de incumplimiento de la ley de salario mínimo que registran las microempresas en comparación con los establecimientos del sector moderno. La información disponible para los países analizados muestra que en Perú el 15% de los trabajadores de las microempresas percibe un ingreso mensual inferior al salario mínimo legal, porcentaje que llega al 16% en Colombia y Brasil, al 19% en México, al 28% en Chile, al 38% en Venezuela, 46% en Panamá y 63% en Costa Rica. Estos porcentajes prácticamente

duplican a los observados en las empresas privadas medianas y grandes de los mismos países (ver sección de temas especiales).

En suma, aun cuando las microempresas han contribuido significativamente a la generación de empleo durante el período analizado y la calidad de estos empleos es aceptable cuando se considera su productividad e ingresos, al incluirse otras dimensiones asociadas a la calidad, como las examinadas más arriba, parece claro que su calidad es baja.

En conclusión, las microempresas constituyen un segmento "intermedio" del mercado laboral, cuya caracterización en términos de la calidad de los puestos generados necesita ser analizada en mayor profundidad. En primer lugar, debe reconocerse su importante contribución a la generación de empleo. En segundo lugar, si bien una fracción no marginal de los nuevos empleos está constituida por puestos de trabajo de baja calidad, otra alcanza niveles de productividad e ingresos que corresponden a empleos de buena calidad, lo que muestra que, bajo ciertas condiciones, las microempresas pueden llegar a constituir opciones válidas de generación de empleo productivo.

Terciarización e informalización: dos procesos heterogéneos

El análisis efectuado en esta sección permite identificar dos procesos que afectan la calidad de los empleos generados en los noventa. El primero es la terciarización creciente con el traslado de los nuevos puestos a los sectores de servicios. *Nueve de cada diez nuevos empleos fueron creados por el sector de servicios* (gráfico 4). La terciarización presenta, asimismo, una característica adicional: su heterogeneidad. En parte, el proceso de terciarización es el resultado de la modernización que sustituye puestos de buena calidad en la industria manufacturera por nuevos puestos en los servicios que se asocian a la innovación tecnológica en informatización y comunicaciones, así como a los cambios en los mercados financieros. Sin embargo, la terciarización es también el resultado de la expansión de servicios personales, sociales y comunales que no necesariamente constituyen alternativas de empleo de alta calidad. *Nueve de cada diez nuevos empleos generados en los servicios durante los noventa fueron en el sector informal.*

El segundo proceso es el de la informalización, esto es, el traslado de puestos formales al sector informal. *De cada diez nuevos empleos generados, algo más de ocho correspondieron al sector informal.* Sin embargo, al interior del proceso de informalización se registra también un cambio que sugiere una cierta modernización de la informalidad, lo que se evidencia por el predominio de la expansión del empleo en microempresas (gráfico 5). Como se ha señalado, estas últimas representan el estrato más organizado del sector informal y una parte del empleo generado en las mismas puede



constituir alternativas de empleo de calidad aceptable para cubrir la demanda insuficiente de las empresas de mayor tamaño. *De cada diez nuevos empleos informales, algo más de cuatro provinieron de la expansión de las microempresas.*

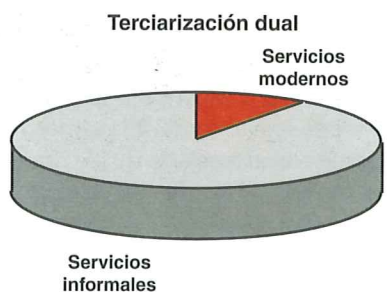
La terciarización y la informalización generan, además, un crecimiento diferenciado de las remuneraciones que resulta en una *ampliación de las brechas de ingresos entre los ocupados en diversos sectores y estratos* (gráfico 4). El diferencial de ingresos entre los sec-

tores de bienes y servicios aumenta de 1.15 a 1.17 entre 1990 y 1996 y el prevaleciente entre los estratos modernos e informales sube de 1.47 a 1.60 durante el mismo período.

Nuevos empleos, equidad y pobreza

Esta sección tiene como objetivo examinar cómo afectan los nuevos empleos generados a la equidad y a la pobreza. Con esta finalidad se elaboraron datos sobre empleo y remuneraciones de los ocupados se-

Gráfico 4
América Latina. Países Seleccionados
Tendencias del empleo en los noventa
(participación en el aumento del empleo)



EVOLUCION DIFERENCIADA DE LAS REMUNERACIONES

Aumenta la brecha de ingresos entre los ocupados por sectores

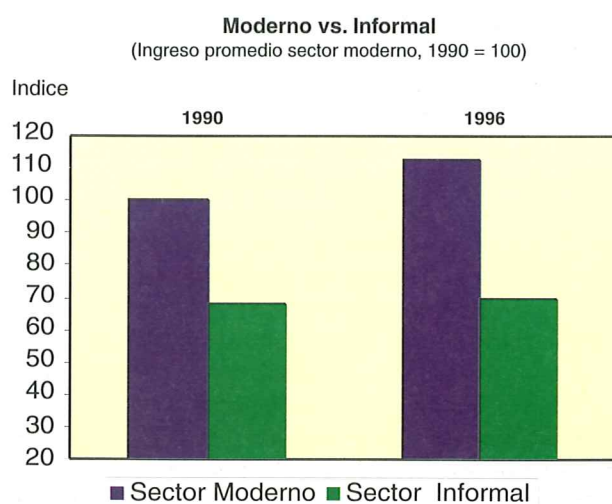
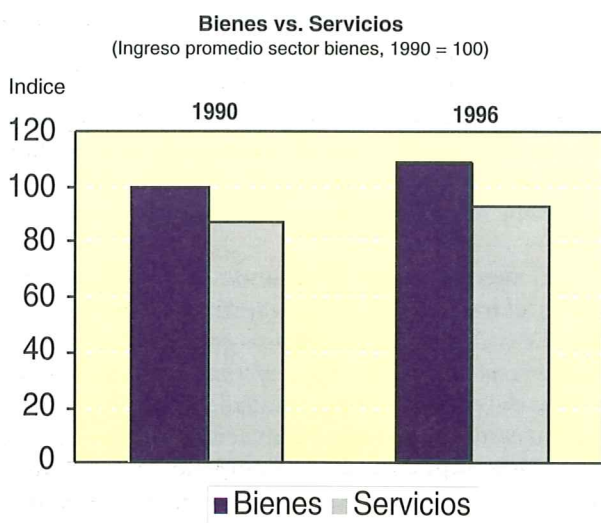
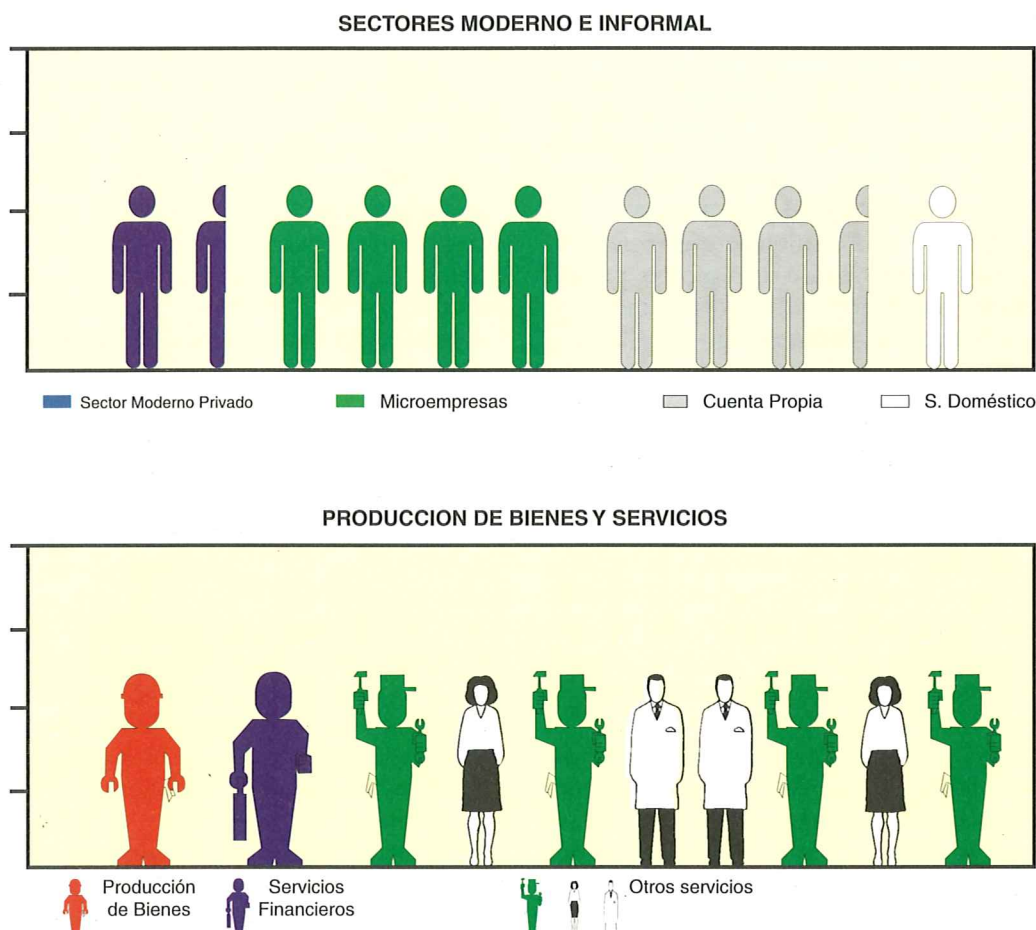


Gráfico 5

América Latina. Países Seleccionados

¿Dónde se crearon los nuevos empleos en los noventa?

(número de ocupados en los sectores por cada 10 nuevos empleos)



Fuente: Elaboración OIT con base en datos del Anexo.

gún tres niveles o estratos de ingreso: bajo, intermedio y alto (Anexo, cuadro 8). En el primero están los ocupados cuyo nivel de remuneración los ubica en el primer y segundo quintil, el estrato intermedio incluye a los del tercer y cuarto quintil y, finalmente, el nivel alto corresponde a los del quinto quintil. Entre los indicadores por estratos de ingreso se incluye la tasa de crecimiento anual del empleo y el porcentaje de los nuevos empleos en actividades informales -como indicador de los cambios en la calidad de los empleos- así como la tasa de crecimiento anual del ingreso real promedio de los ocupados.

Aun cuando el empleo creció en todos los países en los años noventa, su crecimiento fue diferenciado según estrato de ingreso (Anexo, cuadro 8). Por un lado, en seis de los nueve países considerados el crecimiento en la ocupación del estrato con alto nivel de ingresos fue mayor o igual que el promedio. Por otro lado, en más de la mitad de los países el empleo en los estratos de bajos ingresos (primer y segundo quintil) creció más que los de ingreso medio (tercer y cuarto

quintil), e incluso en cinco países más que en los de ingresos altos. Durante este período, en la mayoría de los países analizados el crecimiento del empleo favoreció tanto a los estratos de altos ingresos como a los más bajos. Fueron los ocupados de ingresos medios (tercer y cuarto quintil) los menos favorecidos por la expansión del empleo, pero inclusive en este caso las tasas fueron positivas aunque variables entre países, oscilando entre 1% y 7% anual.

Por su parte, aumenta el diferencial de ingresos entre los ocupados (Anexo, cuadro 8), ya que el crecimiento de los ingresos altos superó al promedio y también al de los demás estratos de ingresos. Esto ocurrió también en México y Venezuela, donde el ingreso promedio se redujo. Los ingresos reales de los ocupados en los estratos bajo y medio se expandieron en la mayoría de los países con la excepción de Costa Rica, México y Venezuela. Sin embargo, el crecimiento del ingreso promedio en los estratos bajos fue inferior al de los estratos medios en seis de los nueve países considerados. Ello se relaciona con la baja calidad de los

nuevos puestos de trabajo, dado que los puestos de trabajo informales tienen una mayor incidencia en los estratos bajos que en los medios.

En suma, en los estratos de ingresos altos se registra la expansión más acelerada tanto de empleo como de ingresos debido a la buena calidad de los puestos de trabajo; al otro extremo, los estratos de ingresos más bajos se benefician también de la expansión de empleo, así como de la mejora en las remuneraciones pero en menor medida que los demás, como consecuencia de la baja calidad de los nuevos empleos. Los grupos medios resultaron menos favorecidos en materia de crecimiento del empleo, pero el dinamismo de las remuneraciones les permitió compensar, al menos en parte, dicho rezago en relación a los grupos más bajos. En definitiva, la asignación diferenciada de los nuevos puestos de trabajo según su calidad genera desigualdad, aun en períodos como el analizado, de razonable dinamismo del empleo.

En efecto, la desigualdad de la distribución de ingresos del trabajo se acentuó en todos los países considerados. *La razón de desigualdad*, esto es, la relación entre el ingreso promedio del estrato alto (quinto quintil) y del estrato bajo (primer y segundo quintil) aumentó en todos los países, excepto Panamá, donde se mantuvo (Anexo, cuadro 9). En otros términos, si bien el empleo y los ingresos medios aumentaron en la mayoría de los países, su crecimiento fue diferenciado según estratos de ingreso y ello estuvo relacionado con el acceso diferenciado a los nuevos puestos de trabajo según su calidad. En un extremo, los estratos de ingreso alto resultan beneficiados respecto al resto dado que su ingreso total (más y mejores empleos y mayores remuneraciones) aumentó en términos reales más que el promedio. En el otro extremo, aún cuando en todos los países el estrato bajo aumentó sus ingresos, su participación en el ingreso total en la mayoría disminuye (Anexo, cuadro 9). Por último, los grupos medios también ven disminuir su participación en el ingreso total del trabajo en la mayoría de los países, aunque con intensidad menor que la pérdida de los sectores pobres en cinco de los nueve países analizados.

Por otra parte, interesa conocer el efecto que tuvo la creación de los nuevos empleos, así como la calidad de los mismos sobre la pobreza durante el período analizado. Para ello es preciso examinar la evolución del ingreso per cápita del estrato de menores ingresos (pobres). Al respecto, se estima que el aumento en el poder adquisitivo del ingreso per cápita de los hogares de menores ingresos debería resultar en una reducción de la incidencia de la pobreza y viceversa. El crecimiento del ingreso per cápita de los hogares depende del aumento del número de ocupados en cada hogar y de la evolución de los ingresos reales lo que, como se mostró, están influenciados por la calidad de los nuevos empleos.

Como se señaló anteriormente, en todos los países el empleo del estrato de menores ingresos se expandió. Además, en la mayoría de los países considerados el número de ocupados por persona en los hogares pobres creció más que el promedio (Anexo, cuadro 10). No obstante, dado que la mayor parte de los nuevos empleos del estrato pobre son informales, ello resultó en un crecimiento más lento del ingreso real en comparación con el de los ocupados en los otros estratos. Aun así y como resultado del crecimiento de ambos factores, el ingreso per cápita de los hogares más pobres aumentó, por lo que se estima que la pobreza habría disminuido en la mayoría de los países durante el período 1990-96. Sólo en México y Venezuela el ingreso per cápita del estrato de bajos ingresos se redujo, lo que habría conducido a un aumento de la pobreza.

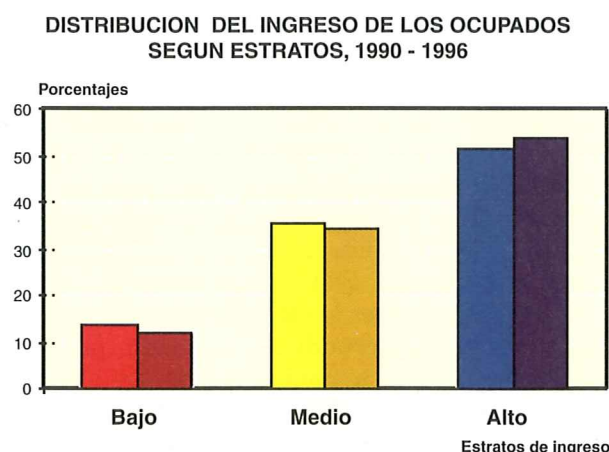
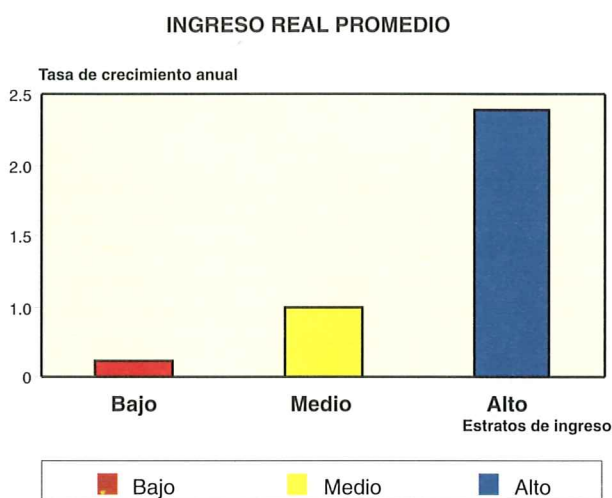
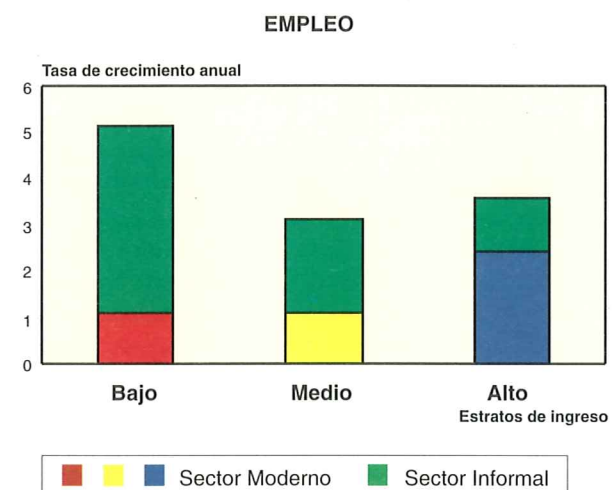
En relación a los factores que incidieron sobre el aumento del ingreso per cápita en términos reales, en todos los países el crecimiento del ingreso per cápita se originó más en el aumento del ingreso promedio que en la expansión del número de ocupados por hogar debido a que el crecimiento del empleo fue contrarrestado en parte por la expansión del tamaño de los hogares. El aumento del ingreso real se relacionó, a su vez, con la reducción de la inflación. Sin embargo, dicho efecto positivo tiende a ser menor cuando la inflación se acerca a los niveles internacionales, como ocurre en la actualidad. De allí que, crecientemente, el aumento del ingreso real de los ocupados en cada estrato estará vinculado al mejoramiento tanto de la productividad como al grado de organización y acceso de los diferentes grupos de trabajadores a la institucionalidad laboral.

En estas condiciones, la reducción de la pobreza dependerá de la capacidad que tenga cada país para, por un lado, alcanzar un crecimiento alto y sostenido del empleo que sea compatible con el aumento de la población de los hogares pobres y, por otro, mejorar la calidad del empleo; es decir, mejorar los ingresos reales de los ocupados pertenecientes a dichos hogares.

En suma, la generación de nuevos empleos tuvo efectos diversos sobre la distribución del ingreso entre los ocupados y la pobreza durante esta década (gráfico 6). En primer lugar, no se logró avanzar en materia de equidad. Aunque el ingreso total mejoró lo hizo diferenciadamente por estratos, lo que implicó que la desigualdad en la distribución del ingreso entre los ocupados empeorara en prácticamente todos los países durante los noventa. Esto significó que la mayor participación de los ocupados del sector alto en el ingreso total del trabajo se hiciera a expensas de los ocupados de ingreso medio y bajo. En segundo lugar, la pobreza se mantuvo constante o disminuyó en la mayoría de los países, debido tanto al éxito en reducir la inflación como a la recuperación del ritmo de crecimiento. Lo primero incidió positivamente sobre los

Gráfico 6

América Latina. Países Seleccionados.
Crecimiento diferenciado del empleo y el ingreso
según estratos, 1990 - 1996
 (porcentajes)



1990 Tonos mas claros
 1996 Total mas oscuros

Fuente: Elaboración OIT.

ingresos y lo segundo permitió expandir los empleos. Sin embargo, los sectores más pobres sólo tuvieron acceso a empleos de menor calidad y con ello su beneficio fue menor. Asimismo, los ajustes recurrentes introducidos en la mayoría de los países afectaron también la capacidad de generación de empleos, lo que se manifestó, en particular, en los hogares pobres. Son ellos los que en definitiva resultan más afectados por la inestabilidad y el deterioro creciente en la calidad del empleo.

Finalmente, del examen realizado se puede concluir que la calidad de los nuevos empleos generados fue variable por país. Sólo en Chile y Panamá la calidad parece haber mejorado, producto de cambios favorables en la estructura del empleo (aumento del empleo moderno y cambios de composición en el sector informal) y de mejoras en los ingresos y la productividad totales, pero particularmente de los grupos más pobres. No obstante, aun en estos países la desigualdad aumentó. En el otro extremo, países como México y Venezuela, sometidos a un intenso proceso de ajuste en los noventa, registran un retroceso en la calidad del empleo, producto de una evolución desfavorable en la mayoría de los indicadores. El resto de los países analizados presenta una situación relativamente estable, pues los progresos alcanzados en algunos indicadores (principalmente, cambios favorables de composición al interior del sector informal, aumentos tanto de los ingresos como de la productividad y reducción de la pobreza) fueron contrarrestados por deterioros en otros (mayor informalización y aumento en la desigualdad).

¿Cómo mejorar la calidad del empleo?

Es necesario mejorar la calidad de los empleos y para ello se sugiere asignar prioridad a tres vías de acción: generar más y mejor empleo, mejorar la calidad del empleo informal, particularmente en las microempresas, y elevar el nivel de educación y capacitación de los trabajadores con menores ingresos.

Generar más y mejor empleo

Para ello se requiere que la economía crezca de manera sostenida a tasas de al menos 5% ó 6% anual; crecimiento económico que requiere, a su vez, de tasas altas y sostenidas de ahorro e inversión, para lo cual el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos constituye un requisito indispensable; así como lo es, también, una adecuada distribución de los beneficios del crecimiento para dotar de sustentabilidad a las políticas económicas seguidas.

Sin embargo, ello no basta para fomentar la creación de empleos de buena calidad. La experiencia reciente muestra que muchos de los puestos de trabajo generados en el sector moderno durante los últimos años son ocupados por trabajadores que no tienen con-

trato o tienen contratos temporales, perciben salarios bajos y no se benefician de programas de capacitación y, por tanto, tienen limitadas posibilidades de elevar su productividad. Ello está llevando a algunos países a revisar las reformas laborales adoptadas en la búsqueda de nuevas fórmulas que conduzcan a restablecer una cierta protección y estabilidad en el empleo, pero sin que ello impida la flexibilidad laboral alcanzada.

Esta revisión tendiente a reducir la precariedad de la relación laboral no debería conducir a un aumento de los costos laborales. Por el contrario, debería tenderse a disminuir o eliminar aquellos costos laborales que no benefician directamente a los trabajadores y a racionalizar aquellos que se vinculan a condiciones de trabajo y de protección social, especialmente los que se refieren a las coberturas de salud, accidentes y pensiones.

Otro elemento a considerar en materia de generación de empleo de calidad es el de la empleabilidad. Debe facilitarse la reconversión laboral de los trabajadores -por ejemplo, la reinserción ocupacional de los empleados y obreros del sector público que están siendo o serán cesados, debido a la privatización de empresas públicas y a la reorganización de las instituciones del gobierno central- mediante políticas activas de recalificación laboral, de actividades de capacitación con asesoría para la constitución de empresas y, en algunos casos, con apoyo financiero. Ello, a su vez, debe estar acompañado del mantenimiento de la protección de los trabajadores desplazados. Se requiere, asimismo, vincular los programas de recapitación más estrechamente con los requerimientos que surgen de las empresas, de manera de ampliar las posibilidades de reinserción ocupacional de los trabajadores afectados.

Aumento de la calidad de los empleos informales, en especial en las microempresas

Para lograr este objetivo se sugiere considerar dos aspectos. El primero se refiere a la modernización de las unidades productivas del sector informal. Para ello deben continuar y ampliarse los programas de apoyo productivo: de crédito, asesoría, difusión tecnológica y organización. Además, en muchos casos dichos programas necesitan ser revisados con vistas a lograr una masificación de sus efectos para evitar que, como ahora ocurre, los mismos sólo benefician a grupos reducidos y no pasen de ser experiencias piloto.

Se requiere, asimismo, facilitar el proceso para que los informales puedan alcanzar la ciudadanía económica plena. Ello les permitirá acceder a la institucionalidad, incluyendo el financiamiento y los mercados, pero más importante aún, permitirá habilitar su capa-

cidad para hacer negocios y, por ende, mejorar los ingresos y la calidad de los empleos (véase la sección especial de este Informe sobre el tema). Ello supone, entre otras cosas, revisar la legislación tributaria y laboral tendiente a simplificar los procedimientos y a adecuar los «pisos» que la ley establece, y un cambio de orientación de las instituciones públicas, de manera que el cumplimiento de la ley sea visto no tanto como una obligación inmediata sino como un proceso gradual que requiere apoyo y asesoría.

El segundo aspecto se relaciona con el respeto a los derechos básicos de los trabajadores. Si bien éste es un tema que afecta a todas las empresas, es en las micro y pequeñas empresas donde el cumplimiento de los mismos es más bajo. En particular, subsisten graves problemas sociales derivados del uso de trabajo infantil, de la discriminación a las mujeres, de deficientes condiciones de seguridad y salud en el trabajo y de relaciones laborales injustas. Por ello, deberían reforzarse los mecanismos institucionales que garanticen la plena observación de las normas básicas del trabajo y acompañar el proceso con una inspección adecuada y con asesoría laboral a las empresas.

Mejorar el nivel de capacitación y educación de los trabajadores, en especial los de estratos de más bajos ingresos

Los datos disponibles indican que los trabajadores de ingresos más bajos tienen entre dos y tres años menos de estudios que los del sector moderno (Anexo, cuadro 11). Se estima que en los sectores pobres cada año de estudio adicional podría representar un incremento del 25% en el ingreso del trabajador informal y una reducción en 1/3 de la brecha de ingresos respecto a los ocupados en el sector moderno.

Se requiere, por un lado, programas de capacitación dirigidos a los trabajadores en microempresas y la adopción de incentivos que permitan a dichas empresas, individual o colectivamente, invertir en la capacitación de sus trabajadores. Se espera, asimismo, que la regularización de la situación contractual de los trabajadores pueda contribuir a ser más atractiva la inversión en el desarrollo de los recursos humanos, tanto para los microempresarios como para los propios trabajadores involucrados. Se requiere, además, superar la baja calidad de la educación de los jóvenes de los sectores pobres. Ello hace necesario una acción focalizada para mejorar la calidad de la enseñanza y ampliar su cobertura cuando sea necesario. Los efectos de dichas políticas tomarán tiempo, pero constituyen requisitos indispensables para equilibrar las oportunidades de acceso a trabajos de mejor calidad.

ANEXO

CALIDAD DE LOS NUEVOS EMPLEOS EN LOS NOVENTA

Cuadro 1

América Latina. Países Seleccionados.**Distribución de los nuevos empleos urbanos según rama de actividad económica, 1990-96 a/**
(porcentajes)

Países	Período	TOTAL	BIENES	Industria	Construcción	SERVICIOS	Comercio	Transporte	Est. Financieros	Servicios
				b/			c/	d/	e/	f/
Argentina	(1990-96)									
	g/	100	-16	-28	12	116	32	36	49	-1
	h/	0.5	-2.3	-3.4	1.6	1.7	1.4	5.5	6.2	-0.2
Brasil	(1992-95)									
	g/	100	8	2	6	92	29	5	-1	59
	h/	3.5	0.9	0.4	2.0	4.6	4.8	3.9	-3.5	4.9
Chile	(1990-96)									
	g/	100	24	7	17	76	26	6	1	43
	h/	3.7	2.9	1.3	6.4	4.0	4.2	2.4	0.5	5.4
Colombia	(1992-96)									
	g/	100	26	15	11	74	18	12	17	27
	h/	1.8	1.3	0.5	4.5	1.9	0.4	6.4	6.2	1.2
Costa Rica	(1990-95)									
	g/	100	14	7	7	86	35	9	16	26
	h/	4.4	2.0	1.2	5.0	5.4	7.1	6.8	10.5	3.2
México	(1990-95)									
	g/	100	14	8	6	86	29	10	-10	57
	h/	6.4	3.1	2.3	6.7	7.9	7.8	9.7	-14.7	10.3
Panamá	(1989-95)									
	g/	100	29	15	14	71	38	8	12	13
	h/	6.8	10.6	7.7	18.5	6.0	11.3	7.2	11.8	2.0
Perú	(1991-95)									
	g/	100	31	23	8	69	12	12	19	26
	h/	5.1	5.1	6.0	8.0	3.7	2.1	9.1	14.2	4.0
Venezuela	(1990-96)									
	g/	100	3	-5	8	97	40	14	13	30
	h/	2.6	0.4	-0.7	2.5	3.4	4.2	5.0	4.5	2.3

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

b/ Incluye industrias manufactureras, electricidad, gas y agua.

c/ Se considera comercio al por mayor y por menor, además de restaurantes y hoteles.

d/ Corresponde a transporte, almacenamiento y comunicaciones.

e/ Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios

prestados a las empresas. Además incluye el subsector de viviendas.

f/ Incluye servicios comunales, sociales y personales.

g/ Distribución porcentual de los nuevos empleos urbanos según rama de actividad económica.

h/ Tasa de crecimiento anual del empleo según rama de actividad económica en el período de referencia considerado en cada país.

Cuadro 2

América Latina. Países Seleccionados**PIB no agrícola por ocupado, 1990-1996 a/**

(Índice: PIB por ocupado promedio = 100)

Países	Años	BIENES	Industria	Construcción	SERVICIOS	Comercio	Transporte	Est. Financieros	Servicios
			b/		b/	c/	d/	e/	f/
Argentina	1990	117	125	81	92	94	83	201	68
	1996	135	150	90	87	90	67	166	65
Brasil	1992	126	159	60	88	52	111	1144	70
	1995	132	170	59	87	50	106	1754	62
Chile	1990	97	109	69	101	81	90	280	61
	1996	101	122	64	100	96	117	315	44
Colombia	1992	93	103	55	103	45	165	340	87
	1996	85	93	55	106	49	141	301	93
Costa Rica	1990	95	101	70	102	86	156	366	62
	1995	108	122	58	97	78	167	266	59
México	1990	74	74	77	112	82	142	379	78
	1995	84	88	66	106	72	131	1254	63
Panamá	1989	77	91	24	105	66	158	476	64
	1995	77	89	51	106	64	135	394	64
Perú	1991	148	156	114	85	85	118	246	49
	1995	153	145	183	82	93	98	198	39
Venezuela	1990	131	157	75	88	74	99	254	60
	1996	159	202	79	81	59	90	226	61

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

b/ Incluye industrias manufactureras, electricidad, gas y agua.

c/ Se considera comercio al por mayor y por menor, además de restaurantes y hoteles.

d/ Corresponde a transporte, almacenamiento y comunicaciones.

e/ Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas. Además incluye el subsector de viviendas.

f/ Incluye servicios comunales, sociales y personales.

Cuadro 3

América Latina. Países Seleccionados**Crecimiento del PIB por ocupado no agrícola. 1990-96**

(Tasas de crecimiento anual)

Países	Período	Total	BIENES	Industria	Construcción	SERVICIOS	Comercio	Transporte	Est. Financieros	Servicios
				b/		b/	c/	d/	e/	f/
Argentina	(1990-96)	5.4	8.0	8.7	7.2	4.5	4.6	1.7	2.1	4.6
Brasil	(1992-95)	0.2	1.7	2.5	-0.3	-0.2	-1.1	-1.5	15.5	-3.9
Chile	(1990-96)	3.1	3.8	5.1	1.8	2.8	6.0	7.8	5.1	-2.5
Colombia	(1992-96)	2.7	0.2	0.2	3.0	3.6	4.7	-1.4	-0.3	4.5
Costa Rica	(1990-95)	0.0	2.6	3.9	-3.8	-1.1	-1.8	1.3	-6.2	-0.8
México	(1990-95)	-4.4	-2.1	-0.9	-7.1	-5.4	-6.8	-5.9	21.5	-8.2
Panamá	(1989-95)	-1.6	-1.6	-2.0	11.9	-1.4	-2.0	-4.1	-4.7	-1.6
Perú	(1991-95)	1.7	2.4	0.3	11.7	1.0	3.5	-2.0	-2.6	-3.2
Venezuela	(1990-96)	-1.5	1.6	2.7	-0.6	-2.9	-5.1	-3.0	-3.4	-1.3

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

b/ Incluye industrias manufactureras, electricidad, gas y agua.

c/ Se considera comercio al por mayor y por menor, además de restaurantes y hoteles.

d/ Corresponde a transporte, almacenamiento y comunicaciones.

e/ Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas. Además incluye el subsector de viviendas.

f/ Incluye servicios comunales, sociales y personales.

Cuadro 4

América Latina. Países Seleccionados

Distribución de los nuevos empleos según segmentos del mercado laboral urbano, 1990-1996 a/
(porcentajes)

Países	Período	TOTAL	Sector Informal b/				Sector Moderno c/		
			Total	Cuenta propia	Micro-empresas	Servicio doméstico	Total	Público	Privado
Argentina	(1990-96)								
	d/	100	53	-2	55	—	47	-10	57
	e/	0.5	0.8	-1.2	3.4	-0.2	0.3	-3.6	1.5
Brasil	(1992-95)								
	d/	100	81	37	26	18	19	2	17
	e/	3.5	5.1	4.6	5.6	5.6	1.5	0.8	1.7
Chile	(1990-96)								
	d/	100	29	8	16	5	71	11	60
	e/	3.6	2.8	1.4	4.8	3.2	4.1	5.3	4.0
Colombia	(1992-96)								
	d/	100	37	45	8	-16	63	-3	66
	e/	1.8	1.2	1.5	0.4	-6.2	2.3	-0.5	2.8
Costa Rica	(1990-95)								
	d/	100	51	12	39	—	49	-3	52
	e/	4.4	5.4	4.2	7.8	—	3.7	-0.5	6.3
México	(1990-95)								
	d/	100	58	18	34	6	42	6	36
	e/	6.2	8.5	7.2	9.5	7.4	4.5	2.2	14.0
Panamá	(1989-95)								
	d/	100	38	17	15	6	62	8	54
	e/	6.5	6.5	7.5	6.9	5.2	6.4	1.8	11.6
Perú	(1991-95)								
	d/	100	68.7	34.8	29.6	4.3	31.3	-3.3	34.6
	e/	5.1	6.5	5.0	11.2	4.5	3.4	-1.6	4.9
Venezuela	(1990-96)								
	d/	100	77	53	35	-11	23	6	17
	e/	2.6	5.0	6.0	6.8	-10.9	0.9	0.4	1.4

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

b/ En el sector informal se incluye a los trabajadores por cuenta propia (excepto los profesionales, administrativos y técnicos) y a familiares no remunerados, a los trabajadores en empresas de hasta 5 ocupados y al servicio doméstico.

c/ El sector moderno considera a trabajadores en el sector público, en

empresas privadas con más de 5 ocupados y a los cuenta propia profesionales, administradores y técnicos.

d/ Distribución porcentual de los nuevos empleos según segmento del mercado de trabajo y categoría ocupacional, durante el período considerado en cada país.

e/ Tasa de crecimiento anual del empleo según segmento y categoría ocupacional en el período de referencia considerado en cada país.

Cuadro 5

América Latina. Países Seleccionados.**Incidencia del empleo informal según ramas de actividad económica, 1990-96 a/**
(porcentajes)

Países	Años	TOTAL	BIENES	Industria	Construcción	SERVICIOS	Comercio	Transporte	Est. Financieros	Servicios
			b/			c/	d/	e/	f/	
Argentina	1990	44	38	28	77	47	66	30	30	44
	1996	45	42	32	74	46	63	36	32	43
Brasil	1992	56	36	22	62	67	64	44	4	71
	1995	59	39	25	67	68	66	46	7	71
Chile	1990	39	27	25	34	44	58	38	10	45
	1996	37	27	26	30	41	54	47	12	36
Colombia	1992	47	37	34	50	52	64	53	21	49
	1996	46	39	34	54	50	64	56	20	45
Costa Rica	1990	40	37	33	55	41	60	33	20	34
	1995	42	37	31	61	44	57	40	24	39
México	1990	44	29	23	54	51	70	47	23	41
	1995	48	36	30	61	52	68	56	10	42
Panamá	1989	43	34	28	54	45	54	46	27	43
	1995	41	39	33	50	41	49	58	23	36
Perú	1991	52	47	42	67	54	79	49	4	42
	1995	55	50	50	50	57	77	76	10	47
Venezuela	1990	38	29	22	46	41	60	59	21	28
	1996	43	42	33	60	44	67	51	20	30

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren al porcentaje de los ocupados en el sector informal urbano respecto al total. Se excluye a los sectores agrícola y minero.

b/ Incluye industrias manufactureras, electricidad, gas y agua.

c/ Se considera comercio al por mayor y por menor, además de restaurantes y hoteles.

d/ Corresponde a transporte, almacenamiento y comunicaciones.

e/ Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles, servicios prestados a las empresas. Además incluye el subsector de viviendas.

f/ Incluye servicios comunales, sociales y personales.

g/ Incluido en el sector de servicios.

Cuadro 6

América Latina. Países Seleccionados

Nivel relativo de ingresos en los sectores informal y moderno urbanos según categorías de ocupación, 1990-96 a/ (ingreso promedio del sector moderno = 100)

Países	Años	TOTAL	SECTOR INFORMAL					SECTOR MODERNO			
			Total b/	Microempresas		Cuenta propia		Total	Empleadores Asalariados		Cuenta propia
				Total	Empleadores Asalariados						
Argentina	1990	87	75	87	173	63	79	100	350	91	145
	1996	84	64	90	202	54	72	100	300	89	194
Brasil	1992	75	55	75	192	40	65	100	361	89	154
	1995	85	59	101	225	41	68	100	420	82	191
Chile	1990	90	73	69	361	50	91	100	498	85	182
	1996	93	85	107	399	51	94	100	660	83	277
Colombia	1992	83	64	80	151	53	59	100	340	90	168
	1996	82	62	76	145	52	58	100	395	88	176
Costa Rica	1990	85	61	71	111	56	67	100	153	99	114
	1995	85	64	78	129	63	57	100	232	98	99
México	1990	93	83	93	222	64	84	100	658	95	161
	1995	85	65	78	202	54	60	100	585	94	125
Panamá	1989	81	48	77	183	58	40	100	377	99	108
	1995	82	54	76	191	52	49	100	361	99	88
Perú	1991	90	80	89	171	55	85	100	248	92	147
	1995	73	45	62	111	44	47	100	273	91	154
Venezuela	1990	91	74	93	145	57	71	100	248	93	187
	1996	84	62	67	127	45	64	100	171	91	81

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

En el sector informal se incluye a los trabajadores por cuenta propia (excepto los profesionales, administrativos y técnicos) y a familiares no remunerados, a los trabajadores en empresas de hasta 5 ocupados y al servicio doméstico.

El sector moderno considera a trabajadores en el sector público, en empresas privadas con más de 5 ocupados y a los cuenta propia profesionales, administradores y técnicos.

b/ En el cálculo del ingreso promedio del sector informal se incluye a los familiares no remunerados y al servicio doméstico.

Cuadro 7

América Latina. Países Seleccionados

Generación de nuevos empleos en las microempresas según ramas de actividad económica, 1990-96 a/
(porcentajes)

Países	Período	TOTAL	BIENES	Industria	Construcción	SERVICIOS	Comercio	Transporte	Est. Financieros	Servicios
Argentina (1990-96)										
	b/	100	30	7	23	70	32	22	16	—
	c/	55	100	100	100	33	78	36	18	—
	d/	3.4	3.7	1.2	10.4	3.2	3.7	12.0	5.7	—
Brasil (1992-95)										
	b/	100	26	14	12	74	29	3	0	41
	c/	26	85	156	56	21	26	12	0	19
	d/	5.9	5.3	5.7	4.9	6.1	5.8	4.1	10.7	6.6
Chile (1990-96)										
	b/	100	37	22	14	63	37	13	4	9
	c/	16	24	49	13	14	23	36	67	3
	d/	4.9	7.6	6.4	10.9	4.1	5.6	4.8	3.2	1.8
Colombia (1992-96)										
	b/	100	0	0	0	100	22	47	18	13
	c/	8	0	0	0	14	29	23	7	7
	d/	0.4	0.7	0.7	0.7	1.5	0.7	5.6	3.1	0.8
Costa Rica (1990-95)										
	b/	100	21	9	12	79	30	9	12	27
	c/	39	58	50	67	37	34	43	31	41
	d/	7.8	6.5	4.2	10.8	9.2	6.5	14.9	18.5	10.4
México (1990-95)										
	b/	105	23	12	11	81	31	18	-9	37
	c/	30	46	37	65	53	28	64	35	22
	d/	9.8	8.5	6.9	11.7	10.3	9.1	20.0	-30.4	13.4
Panamá (1989-95)										
	b/	100	41	22	19	59	52	11	11	-15
	c/	16	22	23	22	13	22	21	14	-18
	d/	7.4	17.0	12.2	34.6	5.4	8.5	16.4	7.0	-5.9
Perú (1991-95)										
	b/	100	48	46	3	52	3	35	2	12
	c/	30	46	58	10	22	7	83	3	14
	d/	8.9	9.3	11.4	2.2	8.6	1.3	23.7	14.9	5.5
Venezuela (1990-96)										
	b/	100	13	12	1	87	20	6	4	57
	c/	35	98	100	6	31	17	14	12	68
	d/	6.8	3.3	7.2	0.6	8.1	3.7	5.2	4.6	17.5

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

b/ Distribución porcentual de los nuevos empleos de las microempresas según rama de actividad económica.

c/ Porcentaje que representa el aumento del empleo de las

microempresas sobre el aumento del empleo total en cada rama de actividad económica. Equivale a la contribución de las microempresas a la generación del empleo sectorial.

d/ Tasa de crecimiento anual.

Cuadro 8

América Latina. Países Seleccionados**Indicadores sobre la evolución del empleo, la informalidad y el ingreso de los ocupados según estratos, 1990-96 a/ (porcentajes y tasas de crecimiento anual)**

Países	Período	EMPLEO b/				INFORMALIDAD c/				INGRESO PROMEDIO DE LOS OCUPADOS d/			
		Total	Bajo	Intermed.	Alto	Total	Bajo	Intermed.	Alto	Total	Bajo	Intermed.	Alto
Argentina	(1990-96)	0.5	1.0	1.2	-1.3	66	79	77	—	4.5	3.5	4.2	6.4
Brasil	(1992-95)	3.5	5.8	2.2	3.5	81	66	85	95	1.3	1.3	1.2	1.5
Chile	(1990-96)	3.1	3.8	2.7	2.9	29	14	30	42	5.6	4.1	5.8	5.9
Colombia	(1992-96)	1.8	1.2	1.9	2.6	37	—	66	22	3.6	2.5	3.3	3.9
Costa Rica	(1990-95)	4.4	3.7	3.5	7.0	51	70	48	42	1.9	-0.6	1.4	2.7
México	(1990-95)	6.4	7.8	6.0	5.5	58	87	54	18	-2.1	-3.8	-2.1	0.2
Panamá	(1989-95)	6.8	6.3	7.2	6.8	38	45	35	31	1.4	2.6	0.6	2.2
Perú	(1991-95)	5.1	6.3	4.2	5.4	69	97	51	32	3.0	2.7	-0.2	3.0
Venezuela	(1990-96)	2.6	2.3	2.2	3.8	77	100	87	31	-10.3	-11.5	-9.8	-9.1

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos excluidos los sectores agrícola y minero.

Los ocupados se han agrupado según su nivel de remuneraciones, en los tramos de ingreso determinados por los quintiles de ingreso per cápita de los hogares. Los estratos de ingreso corresponden a: bajo (quintil I+ quintil II), intermedio (quintil III+ quintil IV) y alto (quintil V).

Todos los indicadores se refieren al período de referencia de cada país.

b/ Tasa de crecimiento anual del empleo (promedio del período).

c/ Porcentaje de los nuevos empleos en actividades informales durante el período.

d/ Tasa de crecimiento anual del ingreso del promedio de los ocupados medido en precios constantes (promedio del período).

Cuadro 9

América Latina. Países Seleccionados**Distribución del ingreso de los ocupados según estratos, 1990-1996 a/**
(porcentajes)

Países y Estratos	Bajo	Medio	Alto	Razón de desigualdad b/
Argentina				
1990	7.9	34.6	57.5	7.0
1996	6.8	35.4	57.8	8.0
Variación	-1.1	0.8	0.3	
Brasil				
1992	5.1	29.2	65.7	19.2
1995	5.3	27.3	67.4	21.5
Variación	0.2	-1.9	1.7	
Chile				
1990	11.3	30.7	58.0	9.4
1996	10.8	30.6	58.6	10.4
Variación	-0.5	-0.1	0.6	
Colombia				
1992	16.8	33.5	49.7	4.3
1996	15.6	33.0	51.4	4.6
Variación	-1.2	-0.5	1.7	
Costa Rica				
1990	19.2	41.6	39.2	3.0
1995	15.8	38.7	45.5	3.4
Variación	-3.4	-2.9	6.3	
México				
1990	15.0	37.5	47.5	6.0
1995	14.3	35.9	49.8	7.1
Variación	-0.7	-1.6	2.3	
Panamá				
1989	14.3	37.7	48.0	4.7
1995	14.7	35.9	49.4	4.7
Variación	0.4	-1.8	1.4	
Perú				
1991	13.2	34.7	52.1	7.9
1995	14.2	30.9	54.9	8.5
Variación	1.0	-3.8	2.8	
Venezuela				
1990	18.4	38.5	43.1	4.7
1996	13.6	39.0	47.4	7.6
Variación	-4.8	0.5	4.3	

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Precios constantes.

b/ La razón de desigualdad mide la relación entre el ingreso promedio

nominal del estrato alto (V quintil) y el correspondiente al de ingresos bajos (I y II quintil).

Cuadro 10

América Latina. Países Seleccionados

Crecimiento del ingreso per cápita de los hogares y de sus componentes por estratos, 1990-96 a/
(porcentajes y tasas de crecimiento anual)

Países	Período	PROMEDIO DE OCUPADOS POR PERSONA EN CADA HOGAR				INGRESO PROMEDIO DE LOS OCUPADOS				INGRESO PER CAPITA b/			
		Total	Bajo	Intermed.	Alto	Total	Bajo	Intermed.	Alto	Total	Bajo	Intermed.	Alto
Argentina	(1990-96)	-0.7	-0.3	-0.1	-1.6	4.5	3.5	4.2	6.4	3.8	3.2	4.2	4.8
Brasil	(1992-95)	1.1	3.1	-0.4	0.7	1.3	1.3	1.2	1.5	2.4	4.4	0.8	2.2
Chile	(1990-96)	1	2.5	—	0.4	5.6	4.1	5.8	5.9	6.6	6.6	5.8	6.3
Colombia	(1992-96)	-1.3	-1.4	-0.3	-1.3	3.6	2.5	3.3	3.9	3.0	1.1	3.0	2.5
Costa Rica	(1990-95)	0.9	1.0	0.7	—	1.9	-0.6	1.4	2.7	2.8	0.4	2.1	2.7
México	(1990-95)	1.0	1.9	0.6	0.5	-2.1	-3.8	-2.1	0.2	-1.1	-1.9	-1.5	0.7
Panamá	(1989-95)	2.6	1.5	3.4	3.4	0.4	2.6	0.6	2.2	4.0	4.1	4.0	5.6
Perú	(1991-95)	2.4	3.3	2.0	2.2	3.0	2.7	-0.2	3.0	5.4	6.0	1.8	5.2
Venezuela	(1990-96)	-0.6	-1.4	-0.7	-0.5	-10.3	-11.5	-9.8	-9.1	-10.9	-12.2	-10.5	-8.6

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana) y del cuadro 10.

a/ El crecimiento del ingreso per cápita es igual a la suma del crecimiento del número de ocupados por hogar y el del ingreso promedio de los ocupados medido en precios constantes (cuadro 8). Los estratos de ingreso corresponden a: bajo (quintil I+ quintil II), intermedio (quintil III+ quintil IV) y alto (quintil V). Todos los indicadores se refieren al período de referencia de cada país.

b/ Se refiere al ingreso autónomo del hogar, esto es, a la parte que proviene del trabajo. En los países reseñados el ingreso autónomo representa, en promedio, un 80% del ingreso familiar total CEPAL (Santiago, 1992).

Cuadro 11

América Latina. Países Seleccionados

Años de estudio promedio según segmento del mercado laboral urbano, 1995-1996 a/
(años de estudio)

Países	Año	AÑOS DE ESTUDIO PROMEDIO		
		Total	Informal b/	Moderno c/
Argentina	(1996)	10	9	11
Brasil	(1995)	6	5	8
Chile	(1996)	11	9	12
Colombia	(1996)	9	8	11
Costa Rica	(1995)	10	8	11
México	(1995)	9	7	10
Panamá	(1995)	11	9	12
Perú	(1995)	10	9	12
Venezuela	(1996)	8	7	10

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (área urbana), Ecuador (área urbana), México (39 ciudades), Panamá (Área Metropolitana), Perú (Lima Metropolitana) y Venezuela (área urbana).

a/ Los datos se refieren a los ocupados urbanos exceptuando los sectores agrícola y minero.

b/ En el sector informal se incluye a los trabajadores por cuenta propia (excepto los profesionales, administrativos y técnicos) y a familiares no remunerados, a los trabajadores en empresas de hasta 5 ocupados y al servicio doméstico.

c/ El sector moderno considera a trabajadores en el sector público, en empresas privadas con más de 5 ocupados y a los cuenta propia profesionales, administradores y técnicos.

TEMAS ESPECIALES

Un tema de especial importancia en América Latina y el Caribe, y que concita el interés de todos los gobiernos es el de la incorporación de los informales a la modernidad económica. Si bien hay consenso en la necesidad y urgencia de esta incorporación, las políticas adoptadas para ello no parecen haber dado los resultados esperados. Es por ello que a continuación se analiza dichas políticas y se plantea la necesidad de enfocar el objetivo de la modernidad desde una nueva perspectiva.

Los instrumentos de la política laboral más utilizados en los últimos años han sido: uno, la fijación de los salarios mínimos y, otro, la reforma de la normativa en materia de contratación y despido de trabajadores. En relación al primero existe un amplio debate en la región acerca de si el salario mínimo desincentiva o no la creación de empleo. Sobre el segundo se discute sobre todo sus ventajas y desventajas en el largo plazo. Los tres temas son tratados en esta sección del Informe, en base a la información más reciente sobre lo ocurrido en un número representativo de países de la región.

LA INTEGRACION DEL SECTOR INFORMAL AL PROCESO DE MODERNIZACION

Una parte importante de la respuesta al problema del empleo pasa por convertir el trabajo informal en ocupación plena. Más de la mitad de los ocupados en las ciudades latinoamericanas sólo poseen una ocupación de este tipo, lo que significa bajos ingresos, inestabilidad, carencia de protección y una

limitada perspectiva de progreso laboral futura. Esto, más que el ocho por ciento de desocupados, es lo que determina la importancia asignada al empleo como problema fundamental en nuestros países. Más aún, hay una creciente conciencia de que la expectativa que se tenía hace unas décadas de que la informalidad era un fenómeno transitorio que desaparecería cuando se fueran generando mejores puestos de trabajo en las grandes empresas o en el gobierno, está lejos de la realidad. Ocho de cada diez nuevos empleos que se crearon en los últimos quince años son informales.

Sobre la importancia del tema no se requiere mayores elaboraciones, pues ya ha sido plenamente aceptado y, en particular, por los responsables de las políticas. Por ello, no sorprende encontrar cada día en los diversos países de América Latina nuevos anuncios de programas dirigidos a los informales, sean estos ambulantes, trabajadores independientes o microempresas. Y ellos van en la dirección correcta y necesaria de facilitar su promoción económica, por lo general mediante el acceso al crédito y en menos ocasiones, de organizarlos o proveer capacitación o asesoría, o acceso a los mercados. En la medida que estos programas sean exitosos, los informales irán superando con su expansión económica las deficiencias asociadas a la informalidad. Para ello se requiere, además, y quizás principalmente, asegurar un entorno regulatorio propicio, tema que se ha abordado también de manera parcial, pero que amerita un planteamiento más integral.

En esencia, el problema consiste en cómo facilitar el camino para que los informales se integren a la institucionalidad vigente. En el pasado, las estrategias seguidas han fluctuado entre la persecución, asumiendo que los informales son los "violadores del sistema", o la tolerancia, resignándose a aceptar su contribución a aliviar la pobreza o simplemente por reconoci-

miento de que no puede ofrecerse una mejor alternativa a los millones de personas que se concentran en estas actividades. Sugerimos plantear como objetivo la integración plena, porque es la manera de asegurar que tengan oportunidad de transitar por la misma vía que el resto de los ciudadanos y de, acorde con sus posibilidades, ir acortando las distancias que los separan. En la actualidad, las políticas se inspiran en parte en este mismo propósito, pero están orientadas fundamentalmente a apoyar a la informalidad como política social de alivio a la pobreza. Aun siendo exitosas, éstas no resuelven el problema de largo plazo y confunden tanto al gobierno y privados que ejecutan la política, como a los que deben beneficiarse de las mismas.

Es dentro de esta perspectiva que la OIT, con el apoyo del PNUD desarrolló el proyecto "Integración del sector informal urbano al proceso de modernización", que incluyó a Brasil, Chile, Colombia, Jamaica y Perú. Sus resultados permiten constatar el grado de incumplimiento de la normatividad y sus determinantes e identificar posibles mejoras a introducir en los ámbitos laboral, tributario y del comercio ambulatorio en los centros históricos de las ciudades capitales.

Aun cuando informalidad e ilegalidad no son conceptos equivalentes, sus efectos sobre las personas allí ocupadas, particularmente los trabajadores, generan una situación de precariedad laboral caracterizada por inestabilidad, desprotección y bajos ingresos. Predominan, de hecho, las áreas grises en la informalidad al cumplirse con ciertos requisitos legales, pero no todos, lo que permite disminuir el costo de la informalidad ante la fiscalización eventual. Así se encuentran alrededor del 60 % de las unidades informales de Bolivia, Colombia y México y más de un tercio de las de Chile y Jamaica. Por cierto, en la mayoría de estos países éstas superan en número a las empresas informales que cumplen con la



legalidad de manera plena (excepto en Chile), pero también a las totalmente ilegales (excepto en Chile y Jamaica). La situación se traduce en relaciones laborales informalizadas, como lo muestra el alto porcentaje de trabajadores en microempresas que no tienen contrato los que varían entre 65 % en Colombia y el nordeste de Brasil, hasta el 90 % en Perú y Jamaica. Se refleja también en una baja cobertura en salud y pensiones, las que tienen una cobertura equivalente a la mitad del promedio nacional en el caso de pensiones y a entre la mitad y dos tercios en el de la salud.

El proyecto permitió identificar en base a los estudios nacionales los determinantes principales de la situación de incumplimiento de la regulación, lo que obedece a las características de las unidades informales, a las de los operadores de las mismas y a sus percepciones, así como a las características del sistema regulatorio y su ejecución. Se combinan por un lado la reducida e inestable capacidad de pago de las empresas informales con el bajo nivel educativo de los empresarios y

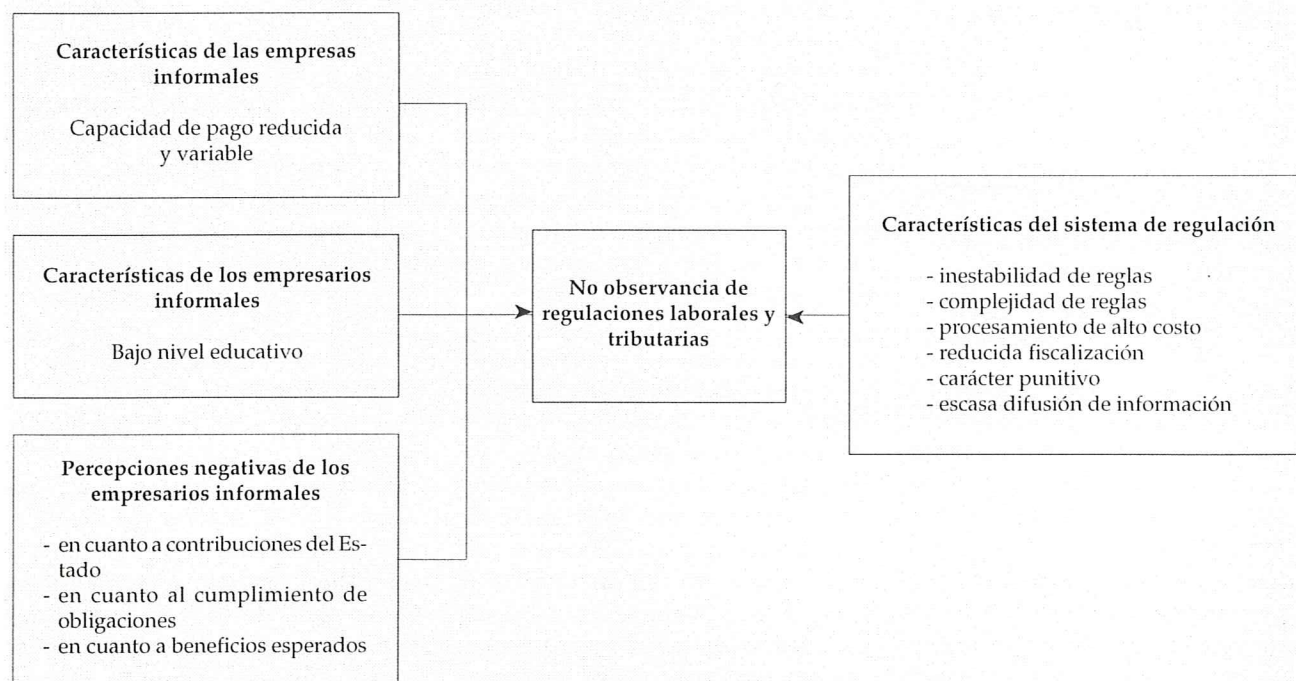
sus percepciones negativas, por cierto no muy diferentes del resto de la población, acerca de la contribución del Estado, de la necesidad de cumplimiento de obligaciones y, particularmente, de los beneficios esperados de respetar la legislación vigente. Por otro lado, el marco regulatorio se caracteriza por la complejidad e inestabilidad de las reglas así como por su procesamiento costoso acompañado por una debilidad en la capacidad de fiscalización (mayor en el campo laboral que en el tributario) y la escasa difusión de información. Todo ello resulta en la no observancia de las regulaciones en general y, en particular, en el campo laboral y tributario (diagrama 1).

La pregunta es cómo incorporar el sector informal al proceso de modernización. Los resultados del proyecto no constituyen una receta, pero pueden aportar una contribución a esta tarea. Una primera cuestión de carácter general es si la institucionalidad a incorporarse debe ser la misma que para el resto de los ciudadanos; es decir única o se requiere crear institucionalidades paralelas que se

acomoden a las características y posibilidades de los informales. La preferencia que emerge es por no crear sistemas paralelos, particularmente en el ámbito laboral, pues ello significaría aceptar por ley que las personas tendrán tratamiento diferenciado según donde laboren y ello resulta inaceptable, particularmente en lo referente a los derechos básicos de los trabajadores. No debería tolerarse, por ejemplo, que se use trabajo esclavo, o trabajo infantil, o que se discrimine, o que se coarte la posibilidad de asociarse o negociar, independientemente del tipo de empresa de que se trate. Por el contrario, puede reconocerse que el progreso en el cumplimiento de otras normativas se asocia al desarrollo de la empresa y su tolerancia vigilada permitiría adecuar paulatinamente la realidad a la legalidad. La preferencia por regímenes únicos en lo laboral es más general y aplicable, por ejemplo al campo tributario, pero en éste puede reconocerse, como de hecho se hace en varios países, un tratamiento diferente para las microempresas por la vía de regímenes simplificados o tasas diferenciadas.

Diagrama 1

Determinantes de la no observancia de regulaciones



Una segunda cuestión que puede facilitar la incorporación de los informales es la reducción de los costos de la legalidad derivados de las reformas laborales introducidas en varios países y de la simplificación de los trámites burocráticos, sólo adoptada en algunos. Ambas reducen el costo laboral y procesal para todos y deberían representar una reducción en la barrera de acceso.

Una tercera vía menos utilizada es la adecuación de los mecanismos de acceso a los distintos ámbitos de la legalidad y, especialmente, la adopción de una aproximación diferente en cuanto al objetivo de inclusión de los informales. Específicamente se trataría, por ejemplo, en el ámbito tributario, que en la actualidad no incluye a la mayoría de las actividades informales, de lograr la inscripción como

contribuyente y no tanto la reducción de la evasión. Esta última ha probado no sólo ser difícil, sino también muy costosa. Según el estudio disponible para el Perú, por cada sol adicional que se logra recaudar debe gastarse 75 centavos adicionales en costos administrativos. La reducción de la evasión podría de todas maneras alcanzarse en la medida que el hecho de ser registrado como contribuyente deriva en la introducción de registros contables, que por simples que sean (un mero cuaderno serviría), constituyen un requisito indispensable para hacer negocios y determinar costos y ganancias. Ello permitiría expandir la capacidad de los informales de hacer negocios.

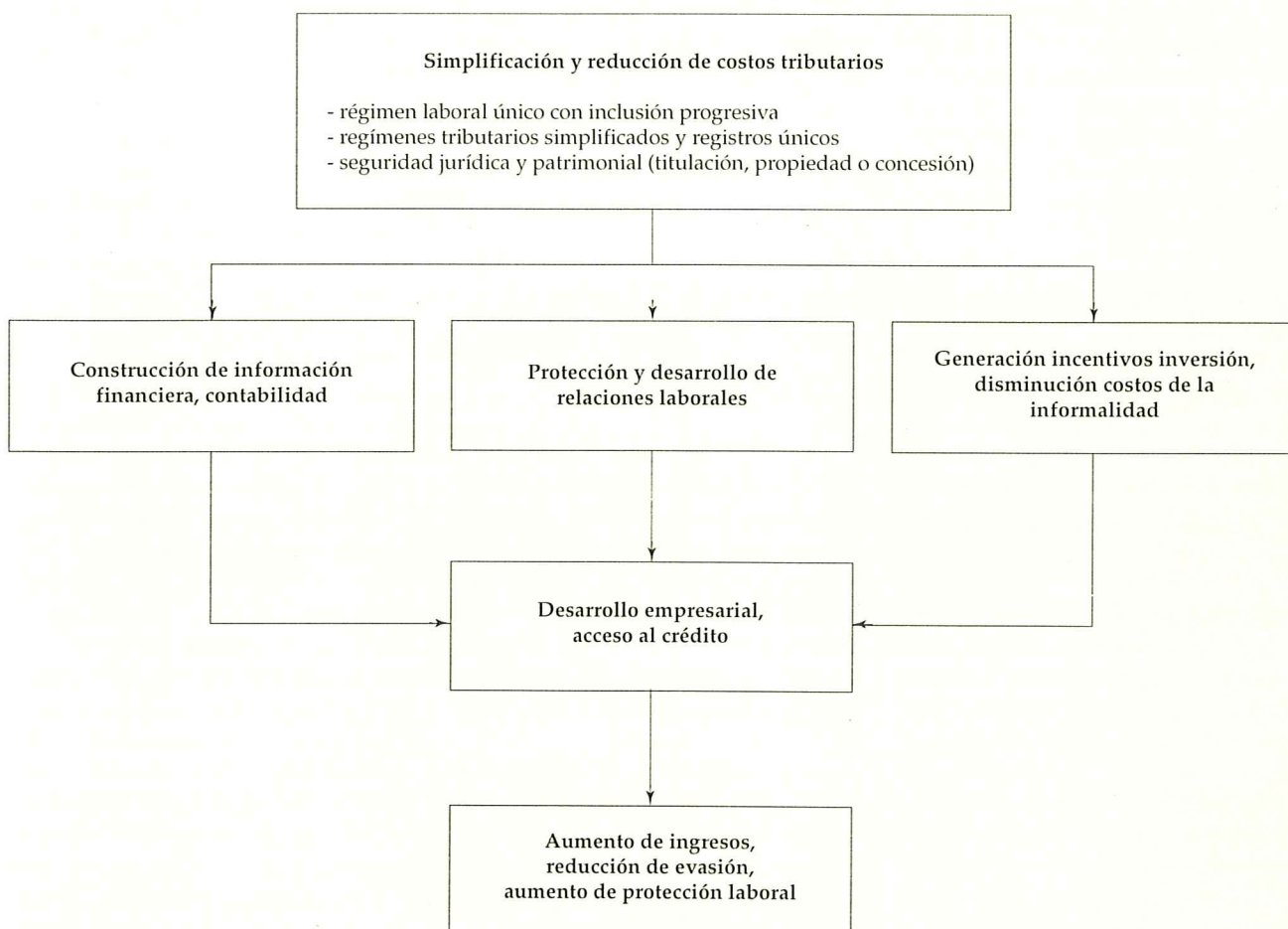
Lo mismo ocurre en el campo laboral, donde en la actualidad el 90 % de los contratos en microempresas son verbales, mientras que

las leyes adoptadas para promover el empleo requieren contratos escritos y registrados para acogerse a los contratos de menor costo. Bastaría, en este caso, adecuar los requerimientos y aceptar como prueba suficiente de relación laboral la presentación de la planilla de pagos, de recibos, o simplemente de testigos que avalen la existencia de la relación contractual. Con ello se abre para el trabajador la posibilidad de ser sujeto de protección laboral, pero tan importante como ello se formaliza la relación laboral, lo que induce al empresario informal a introducir el cálculo económico, pues no podría basar la supervivencia de su negocio en la existencia de trabajadores desprotegidos o sujetos a todo tipo de ajustes arbitrarios.

Camino similar puede recorrerse para facilitar el acceso a la

Diagrama 2

Generación de círculos virtuosos de inclusión y capacidad de pago



propiedad, lo que a su vez es requisito importante para acceder al crédito e incentivar la inversión en los negocios. Parte de ello ya se está haciendo en el Perú y otros países con la titulación simplificada, que permite reconocer propiedad legal sin tener que recurrir al largo proceso de análisis de títulos. Otro tanto puede decirse de la experiencia más reciente con los comerciantes ambulantes en los centros históricos los que, al ser trasladados a nuevas áreas de mercado, no sólo liberan espacios públicos usurpados sino que adquieren propiedad o al menos seguridad para desarrollar sus negocios y disminuir así los costos asociados a la informalidad derivados del riesgo de persecución, confiscación de mercaderías y de "adquisición de seguridad".

Puede también, por último, facilitarse el reconocimiento de la capacidad de hacer negocios de las personas, lo que en la actualidad requiere la obtención de personería jurídica bajo alguna forma de constitución de sociedad. Aun en el caso de la constitución de sociedades individuales de responsabilidad limitada, ello conlleva a una serie de requisitos mayores que los que involucraría simplemente reconocer a las personas dicha capacidad por el hecho de haberse registrado comercialmente.

Los ejemplos anteriores ilustran las múltiples posibilidades que podrían explorarse para adecuar los mecanismos de acceso a la formalidad. Más importante aún es que dicho acceso tendría efectos positivos sobre los que logren acceder a estos nuevos mecanismos.

La lógica que se propone es comenzar por aliviar el costo tributario y laboral mediante la simplificación administrativa y la introducción de regímenes promocionales en el campo tributario, aunque no en el laboral, y generar la seguridad jurídica y patrimonial necesaria. Esta conjunción de reformas tendería a generar una serie de resultados positivos como la construcción de información financiera,

la protección y el desarrollo de las relaciones laborales, la introducción de incentivos a la inversión y la disminución de los costos de la informalidad. Con ello se promueve el desarrollo empresarial y se facilita el acceso al crédito, requisitos estos para que las empresas informales puedan aumentar sus ingresos y se incorporen al sistema institucional vigente. Como resultado podrá disminuir la evasión y aumentar la protección (diagrama 2).

Se trata, en esencia, de comenzar asegurando el ejercicio de los derechos económicos y laborales, pues sólo así se pueden crear las condiciones para que puedan cumplirse con las obligaciones. Ciudadano económico es aquel que puede ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones. Proponemos asegurar los primeros más que comenzar, como es habitual, exigiendo el cumplimiento de los segundos. Los informales tendrán entonces una oportunidad de mejorar, pero además, serán ellos mismos los más interesados en integrarse al sistema vigente. Este es un requisito indispensable para que las políticas sean exitosas.

REFORMA LABORAL Y EMPLEO ASALARIADO PRIVADO

Salvo muy contadas excepciones, todos los países de América Latina han reformado profundamente su legislación laboral. En algunos de ellos las reformas se efectuaron hace ya más de una década, en otros a principios de los noventa y en algunos más recientemente.

Si bien estas reformas han abarcado muy diferentes campos de la normativa laboral, las más importantes, y controvertidas, se han orientado a, por una parte, facilitar la contratación de trabajado-

res por tiempo determinado -procediendo para ello a exonerar a la empresa de la obligación del pago de determinadas cargas laborales- y, por otra, a ampliar las causales de despido.

En materia laboral, tres son los principales resultados que se espera lograr con esta reformas. En primer lugar, promover la contratación temporal de determinados grupos de trabajadores (jóvenes, mujeres jefes de hogar, desempleados de larga duración, etc.) al abaratar el costo relativo de emplearlos. En segundo lugar, facilitar a las empresas que adecúen el número de trabajadores contratados a los cambios en el nivel de actividad de las mismas, al facilitar el despido por causas económicas y tecnológicas. En tercer lugar, combatir el trabajo no registrado o "en negro", al flexibilizar las modalidades de contratación y reducir los costos laborales no salariales como incentivos para la formalización de los contratos de trabajo.

Si estos resultados se estuvieran logrando, entonces es de esperar que en los últimos años se hubiera producido un aumento relativo de la población asalariada en el sector privado, (no hay que olvidar que en la mayoría de los países se ha producido en los últimos años una fuerte contracción del empleo público, lo que ha hecho que el total de asalariados se reduzca), una reducción de la proporción de asalariados sin contrato, un aumento de los asalariados con contratos por tiempo determinado, un mayor diferencial salarial entre trabajadores temporales y permanentes y una mayor movilidad laboral por efectos de la mayor facilidad de despido. ¿Ha ocurrido así? Para responder a esta pregunta se examina a continuación la información disponible sobre estos aspectos en el área urbana de cuatro países: Argentina, Colombia, Chile y Perú. Chile reformó su legislación laboral en los inicios de la pasada década mientras que los otros tres países lo hicieron en los inicios de la presente. Las cifras que se presentan

en esta Sección han sido elaboradas por la OIT en base a información proveniente de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC de Argentina (Gran Buenos Aires), de la Encuesta de Hogares del DANE de Colombia (10 Áreas Metropolitanas), de la Encuesta CAsEN de Chile (Total urbano) y de la Encuesta de Niveles de Empleo de Perú (Lima Metropolitana) para los años 1990 y 1996.

Los asalariados privados en las microempresas y en las empresas modernas

Los asalariados privados urbanos aumentaron en Argentina (Gran Buenos Aires) en 2.4% anual entre 1990 y 1996; en Colombia (10 áreas metropolitanas) en 2.8% anual entre 1992 y 1996; en Chile (nacional) en 3.9% entre 1990 y 1996 y en Perú (Lima Metropolitana) en 3.6% anual durante el mismo período.

Este aumento de los asalariados en el sector privado es superior al de la ocupación total durante el mismo período, razón por la cual en estos países, y durante la presente década, aumentó el grado de asalariamiento de la estructura ocupacional en el sector privado.

El aumento del empleo asalariado privado no se limitó a un de-

terminado tamaño de empresa. Sin embargo, en todos los países (excepto en Colombia) el empleo asalariado en las microempresas creció más rápidamente que en las empresas modernas (Gráfico 1-A).

El hecho de que el empleo en las microempresas haya crecido a tasas superiores a las del resto de empresas hizo que la participación de las microempresas en el empleo asalariado total en el sector privado, ya de por sí importante, se incrementase (excepto en Colombia). En el Gran Buenos Aires las microempresas generaban en 1990 el 25.9% del total de empleos asalariados privados, elevándose en 1996 al 28.8%. En Chile generaban en 1990 el 28.9% del empleo asalariado privado y en 1996 el 31.0%. En Perú (Lima Metropolitana) generaban en 1990 el 23.7% del empleo asalariado privado y en 1996 el 26.0%. En Colombia, por su parte, se redujo la participación de las microempresas en el empleo asalariado privado del 25.8% en 1990 al 24.8% en 1996 (cuadro 1-A y gráfico 2-A).

Lo anterior significó también una importante participación de estos establecimientos en la creación de nuevos puestos de trabajo asalariado (excepto Colombia). Así, en Argentina (Gran Buenos Aires) las microempresas generaron el

48% de los nuevos empleos asalariados creados entre 1990 y 1996 (cuadro 1-A); en Colombia (10 áreas metropolitanas) sólo el 16%; en Chile el 39% y en Perú (Lima Metropolitana) el 36%. Para el conjunto de los cuatro países, las microempresas generaron el 35% del total de nuevos empleos asalariados privados entre 1990 y 1996.

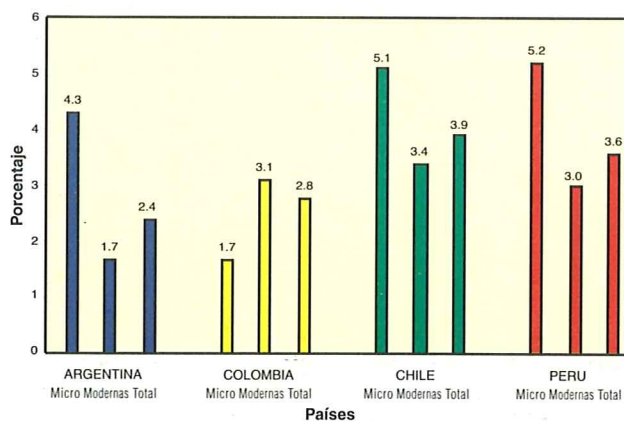
En consecuencia, durante 1990-1996 se observa un importante aumento del empleo asalariado privado, superior al de la ocupación total, lo que hizo que aumentase el grado de asalariamiento en el sector privado. Por otra parte, el crecimiento del empleo asalariado fue mayor en las microempresas que en las empresas modernas (excepto en Colombia) lo que hizo que la participación de las microempresas en el empleo asalariado privado se haya incrementado durante el período. Sin embargo, las empresas formales generaron más empleo asalariado en términos absolutos, lo que obedece a su mayor incidencia en el total.

Asalariados privados con contrato y sin contrato, en las microempresas y en las empresas modernas

Con anterioridad a la aplicación de las reformas a la legislación laboral, la proporción de asalaria-

Gráfico 1-A

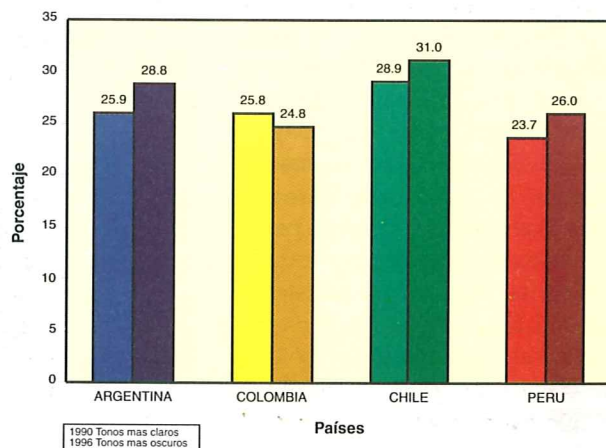
América Latina, Países Seleccionados
Crecimiento anual de asalariados privados urbanos
por tamaño de empresa, 1990-1996
(Tasas anuales medias)



Fuente: Elaboración OIT con base en cifras oficiales de los países.

Gráfico 2-A

América Latina, Países Seleccionados
Participación de las microempresas en el empleo
asalariado privado urbano, 1990-1996
(porcentajes del total)



Fuente: Elaboración OIT con base en datos de los Cuadros 1-A y 2-A.

Cuadro 1-A.

América Latina. Países Seleccionados. Composición del empleo asalariado privado urbano por tamaño de empresa y tipo de contrato. 1990-1996 a/
(porcentajes)

País	Tipo de Empresa	Con contrato		Sin contrato		Total asalariados		Participación en la variación 1990-1996		
		1990	1996	1990	1996	1990	1996	Con contrato	Sin contrato	Total
ARGENTINA (GBA)	Microempresa	12.4	5.0	13.5	23.8	25.9	28.8	-43.3	91.0	47.7
	Emp. Moderna	65.9	61.0	8.2	10.2	74.1	71.2	29.3	23.0	52.3
	Total	78.3	66.0	21.7	34.0	100.0	100.0	-14.0	114.0	100.0
CHILE	Microempresa	22.4	21.7	6.5	9.3	28.9	31.0	19.3	19.8	39.1
	Emp. Moderna	64.8	60.6	6.3	8.4	71.1	69.0	44.2	16.7	60.9
	Total	87.2	82.3	12.8	17.7	100.0	100.0	63.5	36.5	100.0
PERU	Microempresa	1.2	1.3	22.5	24.7	23.7	26.0	1.8	34.2	36.0
	Emp. Moderna	73.3	64.6	3.0	9.4	76.3	74.0	27.5	36.5	64.0
	Total	74.5	65.9	25.5	34.1	100.0	100.0	29.3	70.7	100.0

Fuente: Elaboración OIT con base de cifras oficiales de los países.

a/ La información proviene de la Encuesta Permanente de Hogares de Argentina, de la Encuesta de Hogares del DANE de Colombia y de la Encuesta de Hogares de Perú para los años 1990 y 1996.

dos privados que trabajaban sin contrato era alta en la mayoría de los países de la región. Cabe preguntarse, entonces, si el aumento del número de asalariados privados durante los años transcurridos de la presente década se debió a una mayor cantidad de asalariados con contrato, de manera tal que la proporción de los trabajadores no registrados se habría reducido o si, por el contrario, ese aumento ha incluido a un mayor número de trabajadores sin contrato.

La información disponible en tres de los países considerados muestra que la proporción de asalariados privados urbanos que trabajan sin contrato ha aumentado. Así, la cantidad de asalariados privados urbanos sin contrato en Argentina (Gran Buenos Aires) creció en 10.4% anual entre 1990 y 1996, mientras que los asalariados con contrato disminuyeron en 0.5% anual. En Chile, los asalariados privados con contrato aumentaron en 2.9% anual durante el mismo período, y los asalariados sin contrato en 9.7% anual. En Perú (Lima Metropolitana) los asalariados privados con contrato aumentaron en sólo un 1.5% anual entre 1990 y 1996, mientras que los asalariados sin contrato aumentaron en 8.7% al año (cuadro 1-A).

Por su parte, la participación de los asalariados privados con contrato en el total disminuyó en todos los países considerados. En Argentina (Gran Buenos Aires) esta reducción se debió exclusivamente a las microempresas, mientras que en Chile y Perú la disminución se concentró en las empresas modernas.

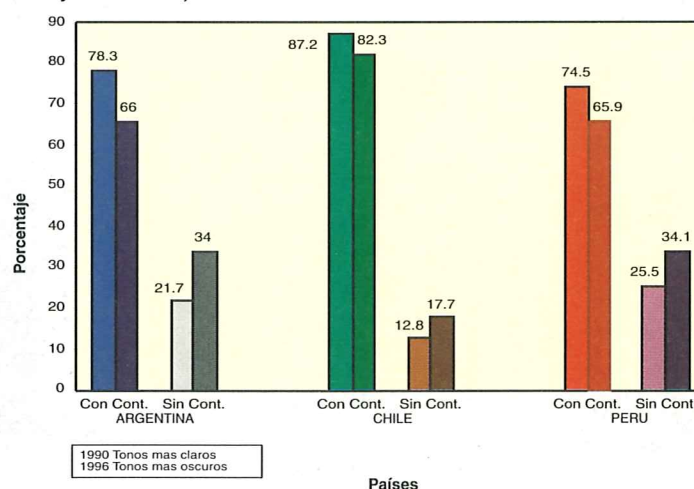
Podría esperarse que el aumento de la proporción de asalariados sin contrato podría deberse en

gran medida a la expansión del sector informal y, muy particularmente, al aumento del empleo en las microempresas. Sin embargo, si se analiza la información disponible, este resultado se da sólo en algunos de los países reseñados.

Como se observa en el cuadro 1-A, los asalariados sin contrato en Argentina representaban en 1990 el 22% del total de asalariados privados, y en 1996 el 34%. Por su parte, los asalariados sin contrato en las

Gráfico 3-A

América Latina. Países Seleccionados
Asalariados privados urbanos con y sin contrato de trabajo. 1990-1996
(porcentajes del total)



Fuente: Elaboración OIT con base en cifras oficiales de los países.

microempresas argentinas (hasta 15 trabajadores) representaban en 1990 el 13.5% del total de asalariados privados y en 1996 el 23.8%, porcentajes que en el caso de las empresas modernas pasaron de 8.2% en 1990 a 10.2% en 1996. Por tanto, de los 12 puntos porcentuales en los que aumentó la participación de los asalariados sin contrato en el total, 10 puntos correspondieron a las microempresas y sólo 2 puntos a las empresas del sector moderno. Esto se debió a que las primeras generaron casi el 80% de los nuevos empleos asalariados sin contrato.

En Chile, los asalariados privados sin contrato representaban en 1990 el 13% del total de asalariados privados y en 1996 el 18%. Sin embargo, los asalariados sin contrato en las microempresas representaban en 1990 el 6.5% del total de asalariados privados en 1990 y el 9.3% en 1996, mientras que estos porcentajes variaron en las empresas modernas de 6.3% en 1990 a 8.4% en 1996. Es decir, de los 5 puntos porcentuales en los que se incrementó la participación de los asalariados sin contrato en el total de asalariados privados, 3 puntos de por ciento corresponden a las

microempresas y 2 a las empresas modernas. Esto se debe a que, del total de nuevos asalariados sin contrato durante el período 1990-1996, el 54% corresponde a las microempresas y el 46% a las empresas modernas. Hay, por tanto, un mayor peso relativo de las microempresas chilenas en el aumento del porcentaje de asalariados privados sin contrato, pero sin que por ello deje de ser importante el peso de las empresas del sector formal.

En Perú se ha producido una situación muy diferente. La participación de los trabajadores sin contrato en el total de asalariados privados aumentó del 25.5% en 1990 al 34% en 1996. Sin embargo, de los 8.5 puntos porcentuales de aumento, sólo 2.2 puntos han correspondido a las microempresas y 6.3 puntos a las empresas modernas. Ello se debió a que, del total de nuevos puestos de trabajo asalariado sin contrato, las microempresas generaron el 48% y las empresas del sector formal el 52.%. En este caso, siendo importante el peso relativo de ambos tipos de empresas en la generación de nuevos puestos de trabajo asalariados, el peso de las empresas modernas es mayor.

En consecuencia, en los países aquí seleccionados las reformas a la legislación laboral no han logrado alcanzar uno de los objetivos buscados: la reducción del número y proporción de asalariados sin contrato. A pesar de la mayor flexibilidad para efectuar contrataciones por tiempo determinado y para despedir a trabajadores asalariados, así como de una reducción de los costos laborales no salariales, existen empresas, tanto en el sector informal como en el formal, que siguen empleando a trabajadores sin la correspondiente formalización de un contrato de trabajo. Sin embargo, mientras que, tanto en Argentina como en Chile la expansión de los empleos asalariados privados sin contrato se debió a las microempresas, en Perú la mayor contribución relativa al aumento de los empleos asalariados sin contrato correspondió a las empresas privadas modernas.

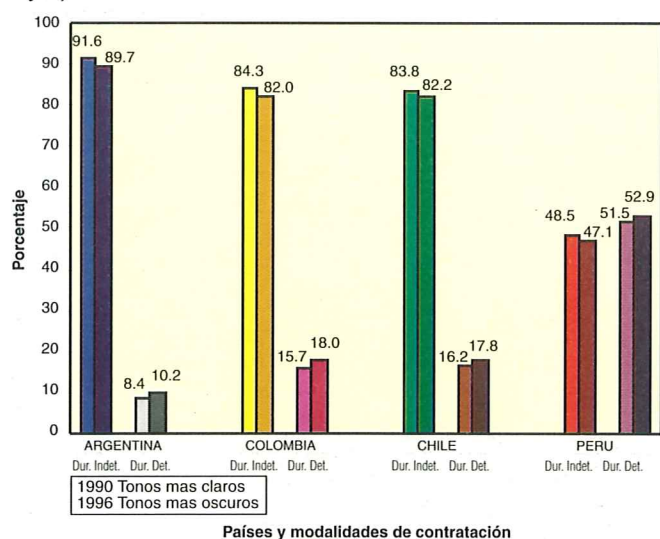
Los asalariados con contratos temporales y con contratos de duración indefinida en las microempresas y en las empresas modernas privadas

Si bien se ha reducido la participación de los asalariados con contrato en el total de asalariados privados, cabe preguntarse si, como se esperaba tras la aplicación de la reforma laboral, ha aumentado el número de asalariados con contrato temporal.

La información estadística disponible muestra que la proporción de asalariados privados urbanos con contratos temporales ha aumentado (cuadro 2-A). Así, en Argentina (Gran Buenos Aires) representaban en 1990 el 8.4% del total de asalariados con contrato y en 1996 el 10.2%. En Colombia pasaron del 15.7% en 1990 al 18.0% en 1996. En Chile, la proporción de aquellos que tienen contrato de duración determinada aumentó del 16.2% en 1994 al 17.8% en 1996 y en Perú, donde la proporción es más alta, se incrementó del 51.5% en 1984 a casi el 53% en 1996 (gráfico 4-A).

Gráfico 4-A

América Latina. Países Seleccionados
Asalariados privados con contrato, por modalidad de contratación, 1990-1996 a/
(porcentajes)



Fuente: Elaboración OIT con base en cifras oficiales de los países.
a/ Los datos de Chile corresponden a 1994 y 1996.

Debe tenerse en cuenta que en ningunos de los casos se ha incluido entre los asalariados a los trabajadores en período de prueba, pero sí se incluye a los asalariados con contratos por obras terminadas. En el caso de Argentina y de Colombia se considera a los trabajadores contratados temporalmente directamente por la empresa así como a los contratados a través de empresas de servicios laborales. Además, en Argentina se ha considerado como asalariados con contrato de duración determinada no sólo a los que tienen contrato temporal sino también a aquellos que, según la Encuesta Permanente de Hogares, tienen contrato permanente pero que no gozan de indemnización por despido. Esta situación, de darse, sería claramente ilegal, razón por la cual se ha considerado aquí que se trata más bien de asalariados temporales que no tienen derecho a indemnización por despido. De todas maneras, si no se incluye a los asalariados en esta situación, las tendencias no se alteran, aunque sí los niveles, ya que en 1996 los asalariados temporales serían aproximadamente el 7% de los asalariados con contrato y no el 10% como se indicó (gráfico 4-A).

¿En qué tipo de empresas se sustentó este aumento de los asalariados con contratos temporales?

En Argentina (Gran Buenos Aires), los asalariados privados con contrato indefinido se redujeron en un 4.1% entre 1990 y 1996, debido principalmente a la fuerte reducción en las microempresas (-52.6%). Por su parte, los asalariados temporales aumentaron en 11.9% debido exclusivamente al aumento de este tipo de trabajadores en las empresas modernas (36.7%), ya que en las microempresas la reducción del número de asalariados temporales fue, al igual que la ya señalada de los trabajadores con contrato indefinido, muy alta (-61.5%). Como se observa en el cuadro 2-A, los asalariados con contratos de duración indefinida en las microempresas argentinas pasaron de representar el 14.3% del total de asalariados privados con contrato en 1990 al 6.9% en 1996.

En Colombia, el peso de los contratos indefinidos en las microempresas en el conjunto de asalariados privados con contrato se redujo de 18.4% en 1990 a 16.6% en 1996, y se mantuvo en las empresas modernas (65.5%). Esto se debió a que, en términos absolutos, este tipo de trabajadores aumentó muy poco en las microempresas (0.6% en el período) y bastante más en las empresas modernas (10.7%). Los asalariados temporales, por su parte, aumentaron significativamente en las microempresas (23.3%

en el período) y en la empresas modernas (32.3%), lo que hizo que el peso relativo de estos trabajadores también aumentase (de 7.4% en 1992 a 8.2% en 1996 en el caso de las microempresas y de 8.3% a 9.8% en el de las empresas modernas).

En consecuencia, durante 1990-1996 los asalariados con contratos temporales aumentaron tanto en términos absolutos como relativos. Sin embargo, en el caso de Argentina (Gran Buenos Aires) esto último se debió exclusivamente a la expansión de esta modalidad de contratación en las empresas modernas, por cuanto en las microempresas se ha reducido la proporción de trabajadores con contrato, tanto temporal como indefinido. No así en Colombia, donde el aumento del peso relativo de los contratos temporales de debió fundamentalmente al gran aumento de estos, tanto en las microempresas como en las empresas modernas.

El salario de los trabajadores con contratos temporales

Una forma sencilla de evaluar el comportamiento del salario de los trabajadores privados con y sin contrato es comparar cada uno de ellos con el salario promedio del conjunto de asalariados privados. En Argentina esta relación no va-

Cuadro 2-A

América Latina. Países Seleccionados. Composición del empleo asalariado con contrato, por tamaño de empresa y modalidad de contratación. 1990-1996 a/

País	Tipo de Empresa	Contrato Indefinido		Contrato Temporal		Total con contrato		Variación del empleo con contrato. 1990-1996		
		1990	1996	1990	1996	1990	1996	Indefinido	Temporal	Total
ARGENTINA	Microempresa	14.3	6.9	1.6	0.6	15.9	7.5	-52.6	-61.5	-53.4
	Emp. Moderna	77.3	82.8	6.8	9.6	84.1	92.4	4.2	36.7	6.8
	Total	91.6	89.7	8.4	10.2	100.0	100.0	-4.1	11.9	-2.8
COLOMBIA	Microempresa	18.4	16.6	7.4	8.2	25.8	24.8	0.6	23.3	7.1
	Emp. Moderna	65.9	65.4	8.3	9.8	74.2	75.2	10.7	32.3	13.1
	Total	84.3	82.0	15.7	18.0	100.0	100.0	8.5	27.9	11.6

Fuente: Elaboración OIT con base de cifras oficiales de los países.

a/ La información proviene de la Encuesta Permanente de Hogares de Argentina, de la Encuesta de Hogares del DANE de Colombia, de la Encuesta de Hogares de Perú para los años 1990 y 1996.

rió entre 1990 y 1996 (108%) en el caso de los contratados de duración indefinida (gráfico 5-A). Sin embargo, la relación entre el salario de los trabajadores con contratos temporales y el salario medio del conjunto de asalariados se redujo de 92% en 1990 a 88% en 1996, lo que refleja un incremento del diferencial salarial entre ambos tipos de asalariados entre ambos años. Al mismo tiempo, cabe notar que se redujo el diferencial salarial entre los asalariados con y sin contrato, ya que la relación entre el salario promedio de estos últimos y el salario medio del conjunto de asalariados pasó de 68% en 1990 a 90% en 1996.

En Colombia, y durante el período 1990-1996, la relación entre el salario de los trabajadores con contrato de duración indefinida y el salario promedio del conjunto de asalariados aumentó ligeramente, de 105% en 1990 a 107% en 1996. Sin embargo, esta relación en el caso de los trabajadores con contrato temporal se reduce de 71% en 1990 a 65% en 1996. Como resultado se amplió el diferencial salarial entre ambos tipos de trabajadores.

En Perú, y durante el mismo período, la relación entre el salario de los trabajadores con contratos de duración indeterminada y el salario promedio del conjunto de asalariados aumentó fuertemente, de 121% en 1990 a 159% en 1996. Por el contrario, la relación se mantuvo casi invariable en el caso de los asalariados temporales, 79% en 1990 y 80% en 1996. Ello hizo que aumentara el diferencial salarial entre los asalariados con contrato de duración indefinida y los asalariados temporales.

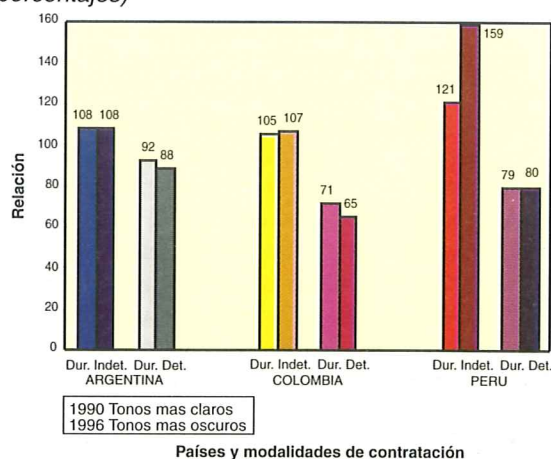
En consecuencia, en los tres países aumentó el diferencial salarial entre los trabajadores privados con contrato indefinido y con contrato temporal. En este sentido, la reforma ha logrado el objetivo de abaratar el costo salarial relativo de trabajadores temporales cuya contratación se ve facilitada por este motivo y que, por ello mismo, se ha incrementado su participación en el total del empleo asalariado privado.

Los principales objetivos de la flexibilización laboral en materia de despido han sido, por una parte, simplificar los procedimientos y, por otra, facilitar el despido y abaratar su costo al incorporar nuevos elementos (económicos y tecnológicos) para proceder al despido con causa justa y, por ende, sin tener que afrontar las indemnizaciones

por despido arbitrario. El resultado de la incorporación de nuevas causales de despido justificado incluidas en las reformas debería ser el aumento del número de despidos de trabajadores con contrato indefinido para adecuar así el tamaño de la plantilla a la situación de la empresa. Sin embargo, es de esperar que, tras este primer ajuste del nivel de empleo en las empresas, la cantidad de despidos de trabajadores con contratos permanentes se reduzca hasta alcanzar niveles similares a los del período anterior a la reforma, más aún cuando ésta facilita también la contratación de trabajadores temporales.

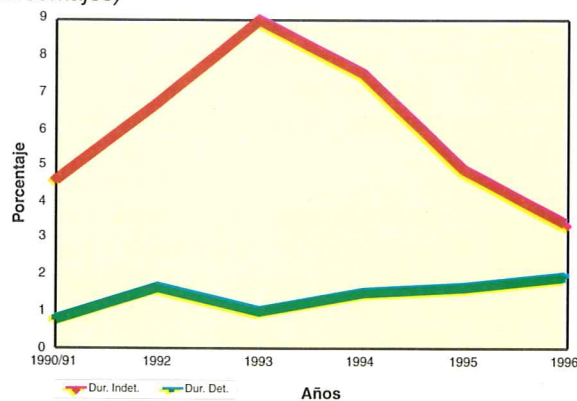
Lo sucedido en Perú puede ilustrar este tipo de comportamiento en materia de despido. Las reformas laborales sobre causales de despido se aplicaron en los años 1990 y 1991. Hasta ese entonces los trabajadores privados cesantes que anteriormente habían sido asalariados con contratos de duración indefinida representaban entre el 4% y 5% de los asalariados ocupados con contratos de duración indeterminada (gráfico 6-A). A partir de la reforma esa proporción se eleva, llegando en 1992 a 6.7%, en 1993 a 9.0% y en 1994 a 7.5%. Culminada esta fase de ajuste del nivel de empleo asalariado, los porcentajes se reducen a 4.9% en 1995 y a 3.4% en 1996.

Gráfico 5-A
América Latina. Países Seleccionados
Relación entre el salario de cada modalidad de contratación y el salario promedio, 1990-1996 a/
(porcentajes)



Fuente: Elaboración OIT con base en cifras oficiales de los países.

Gráfico 6-A
Perú. Asalariados privados despedidos, como
proporción de total de asalariados privados ocupados,
1990-1996
(porcentajes)



Fuente: Elaboración OIT con base en datos de la Encuesta de Niveles de Empleo en Lima Metropolitana.

El despido de asalariados temporales (estrictamente, la cesantía por término de contrato) sigue un comportamiento casi inverso, ya que inmediatamente después de adoptada la reforma su proporción respecto al total de asalariados se reduce, para incrementarse posteriormente como resultado de la mayor contratación de trabajadores por tiempo determinado.

Existen indicios, por tanto, de que las reformas en materia de despidos sí habrían logrado el objetivo de facilitar a las empresas privadas adecuar el número de trabajadores con contratos de duración indeterminada a los requerimientos de mano de obra que resultan de la situación económica de la misma. Sin embargo, hecho el ajuste inicial del nivel de empleo en las empresas, la tasa de despidos se reduce sensiblemente, salvo que surja una nueva crisis que las obligue a una nueva reducción, para lo cual cuentan con las posibilidades que otorga la nueva legislación, incluida la sustitución de trabajadores con contratos indefinidos por trabajadores temporales.

Síntesis

El aumento de los asalariados privados se produjo tanto en las empresas modernas (excepto en Argentina) como en las microempresas. Sin embargo, debido a que en estas últimas el aumento mostró tasas mayores que en las primeras, se incrementó la participación de las mismas en el empleo asalariado privado. Por otra parte, se observa un mayor asalariamiento del sector privado como resultado del crecimiento del empleo asalariado a tasas superiores a las de la ocupación total.

El mayor grado de asalariamiento fue acompañado de una mayor precarización del empleo asalariado privado como resultado de, por una parte, el aumento de la proporción de asalariados sin contrato y, por otra, del mayor porcentaje que representan los contratados temporales respecto de los asalariados de contratación indefinida.

El diferencial salarial entre los trabajadores con contratos temporales y los que tienen contrato indefinido ha aumentado, lo que muestra que, al menos en este aspecto, la reforma logró los objetivos buscados.

En lo que a despidos se refiere, la escasa información disponible sugiere que la ampliación de las causales de despido y la reducción del costo del mismo facilita a las empresas privadas una rápida reestructuración del tamaño y composición de la plantilla de trabajadores pero que, posteriormente, estas reformas no continúan siendo un aliciente para incrementar los despidos.

En conclusión, la reforma laboral en materia de contratación y despido parece haber logrado algunos de los resultados que perseguía. Sin embargo, se han producido efectos colaterales no deseados. La precarización del mercado de trabajo asalariado privado ha aumentado, al no haber podido reducir la proporción de trabajadores sin contrato y al no haber podido, por tanto, compensar por esta vía el aumento de los trabajadores con contratos temporales.

SALARIO MINIMO: ¿DONDE ESTAMOS?

Pasado el período más intenso del ajuste para hacer frente a la crisis de la deuda externa, los países latinoamericanos muestran una moderada recuperación del crecimiento económico durante esta década. Aun así, no se recupera la capacidad de progresar en el campo laboral. El desempleo no disminuye, la mayoría de los nuevos puestos de trabajo son informales y, a pesar del rápido descenso de la inflación, el poder adquisitivo de los salarios industriales tiene una recuperación muy modesta, en tan-

to el de los mínimos muestra un crecimiento levemente positivo.

En este contexto, aquí se analiza el salario mínimo en su calidad de instrumento de la política laboral para proteger a los trabajadores más vulnerables del mercado de trabajo. Al respecto, cabe recordar que, en su concepción original, el salario mínimo representa el ingreso que debería garantizar un nivel de vida digno a los trabajadores de un país, región o sector de actividad económica y también el nivel de salario debajo del cual sería socialmente inaceptable contratar mano de obra.

En esta sección se examina la evolución, el nivel y la cobertura del salario mínimo, así como los posibles efectos del mínimo sobre el nivel de vida de los trabajadores más pobres. Para ello se utilizan datos sobre salario mínimo y otros salarios relevantes, así como de empleo asalariado con jornada completa de trabajo, referidos a un grupo seleccionado de países. Estos últimos se han agrupado en países de salario mínimo alto y bajo en función de los indicadores de nivel del poder adquisitivo del mínimo. La información estadística se refiere a los años 1990 y 1995.

Evolución del salario mínimo

La mayoría de los países siguió una política pasiva de salarios mínimos a partir de la crisis de la deuda externa. El poder adquisitivo de los mínimos se redujo drásticamente como resultado básicamente de la aceleración inflacionaria, del debilitamiento de la organización sindical y de la adopción de políticas de ajuste y estabilización que abandonaron el salario mínimo como instrumento de política. En estos casos, los salarios mínimos probaron ser altamente flexibles hacia abajo, dejando por tanto de cumplir su papel de piso socialmente aceptable de la escala salarial.

Sin embargo, algunos países aplicaron políticas activas de sala-

rio mínimo durante toda la década pasada e inclusive durante el ajuste, como fueron los casos de Colombia, Costa Rica, Panamá y Paraguay y otros como Chile y Honduras, que la implementaron hacia finales de los ochenta. Este grupo de países que inició políticas activas de salario mínimo durante los ochenta continuó aplicándolas durante la década del noventa (con las excepciones de Colombia y Paraguay). Además, el salario mínimo aumentó o se mantuvo en términos reales en otros cinco países (Argentina, Brasil, Ecuador, El Salvador y Honduras).

La tendencia negativa del poder adquisitivo de los mínimos durante la década pasada se revierte durante los noventa, como resul-

tado del éxito en el control de la inflación.

Como resultado, se observa que el poder adquisitivo del salario mínimo por grupos de países aumentó en 20.3% en los *países de salario mínimo alto* y en 2.5% en los *países de salario mínimo bajo* entre 1990 y 1995 (cuadro 3-A).

El nivel del salario mínimo

Una pregunta frecuente relacionada con el salario mínimo es si su nivel es alto o bajo. Para responderla se consideran aquí varios aspectos.

El primero se refiere al **nivel del poder adquisitivo del salario mínimo en 1995**, en comparación

con el de 1980. De los cinco *países con salario mínimo alto*, sólo Costa Rica y Paraguay tienen en 1995 un nivel de salario mínimo significativamente superior al de 1980 (cuadro 3-A). En otros tres países (Chile, Colombia y Panamá) el poder adquisitivo del mínimo es en la actualidad igual o levemente superior al de 1980. En Argentina, el poder adquisitivo del mínimo está 25% debajo del vigente a comienzos de la década pasada, a pesar de la acelerada recuperación registrada entre 1990 y 1995.

Aun cuando los mínimos crecieron en la presente década, en promedio para los diez *países de salario mínimo bajo*, su nivel es significativamente inferior al de inicios de los ochenta: Bolivia (28.8%), Brasil

Cuadro 3-A. América Latina. Países Seleccionados.
Nivel del salario mínimo, 1995 a/
(porcentajes)

Países <u>b/</u>	Relación Salario Mínimo					
	Salario Mínimo <u>c/</u> 1990 = 100	Salario mínimo <u>d/</u> 1980 = 100	Canasta básica por trabajador <u>e/</u>	Salario industrial	Salario sector moderno privado	Salario microempresas informales <u>f/</u>
Salario Mínimo Alto <u>g/</u>						
Argentina	195.0	75.5	3.3	24.7	25.0	41.0
Chile	134.8	98.8	2.5	30.2	29.4	52.6
Colombia	97.2	102.8	2.2	41.1	43.2	69.3
Costa Rica	102.1	129.9	2.9	63.9	61.3	101.3
Panamá	107.3	105.6	3.0	52.3	35.0	64.9
Paraguay	85.5	112.8	3.5	48.8	66.0	118.3
Promedio <u>h/</u>	120.3	104.2	2.9	43.5	43.3	74.6
Salario Mínimo Bajo <u>g/</u>						
Bolivia	173.4	28.8	0.7	42.4	23.3	41.8
Brasil	121.2	67.1	1.7	20.0	18.5	31.3
Ecuador	122.7	44.4	2.3	78.1	58.1	109.6
El Salvador	108.5	36.8	1.9	54.2	53.1	93.0
Honduras	97.9	80.2	0.8	38.3	36.0	66.2
México	79.3	33.3	1.3	27.4	35.7	64.9
Nicaragua	91.8	32.8	0.5	27.3	28.0	36.7
Perú	71.0	15.2	1.4	37.4	30.4	51.3
Uruguay	62.3	42.9	1.5	18.5	n.d.	n.d.
Venezuela	97.3	53.7	1.4	44.8	46.9	75.0
Promedio <u>h/</u>	102.5	43.5	1.4	38.8	36.7	63.3

Fuente: Elaboración OIT con base en datos de las Encuestas de Hogares de los países.

a/ Asalariados privados no agrícolas con jornada completa de trabajo. Excluye servicio doméstico.

b/ La mayoría de los datos corresponde a 1995, con la excepción de Argentina (1996), Bolivia (1993), Colombia (1994), Chile (1996), Nicaragua (1993) y Perú (1996).

c/ Poder adquisitivo del salario mínimo de 1995 en comparación con el de 1990 para la mayoría de los países (ver nota b).

d/ Poder adquisitivo del salario mínimo de 1995 en comparación con el de 1980 para la mayoría de los países (ver nota b).

e/ Para medir la capacidad de compra del salario mínimo en términos de la canasta básica, se utilizó una línea de pobreza per cápita de US\$ 60 mensuales. Según el Banco Mundial, este monto aseguraría un consumo de alimentos de US\$ 1 por persona al día.

f/ Asalariados en empresas con hasta 5 trabajadores del sector informal.

g/ La distribución entre países de salario mínimo alto y bajo se efectuó considerando el nivel del poder adquisitivo en comparación con el de 1980, su evolución durante esta década y la capacidad de compra del salario mínimo en términos de la canasta básica.

h/ Promedio simple.

n.d. Dato no disponible

(67.1%), Ecuador (44.4%), El Salvador (36.8%), Honduras (80.2%), México (33.3%), Nicaragua (32.8%), Perú (14.7%), Uruguay (42.9%) y Venezuela (53.7%).

El segundo aspecto se refiere a su **capacidad de compra de la canasta básica**. Para evaluar la capacidad de compra actual del salario mínimo se consideró, al igual que el Banco Mundial, un valor de la canasta básica per cápita de US\$ 60 al mes. Esto implica que cada persona dispondría de US\$ 1 para alimentación al día lo que, según la información disponible, representa alrededor del 50% del gasto total de las familias de menores ingresos. Asimismo, considerando que el tamaño familiar promedio de las familias pobres en los países considerados fluctúa entre 4 y 6 miembros y que trabajan entre 1.5 y 2 personas en cada hogar pobre, con un salario mínimo socialmente aceptable, cada trabajador debería estar en condiciones de adquirir cerca de 3 canastas básicas per cápita.

Como se observa en el cuadro 3-A, el nivel actual del salario mínimo en los *países de salario mínimo alto*, en promedio, es suficiente para adquirir 2.9 canastas básicas per cápita y, en Argentina, Panamá y Paraguay es superior a ese promedio. En los *países de salario mínimo bajo* la capacidad de compra del mínimo alcanza, en promedio, sólo a 1.3 canastas básicas por trabajador. Más aún, en tres de estos países el salario mínimo no alcanza a cubrir 1 canasta básica por trabajador.

El tercer aspecto se refiere a la **relación del salario mínimo con otros salarios relevantes del mercado laboral**. Para ello se lo compara con los salarios en la industria, en el sector moderno privado y con la remuneración de los asalariados en microempresas informales.

Los datos muestran que, con excepción de Costa Rica, Paraguay y Ecuador, los salarios mínimos representan una fracción reducida del

salario, tanto de la industria como del sector moderno privado (cuadro 3-A). El salario mínimo alcanza, en promedio, al 44% del salario industrial y del salario en el sector moderno privado en los *países de salario mínimo alto*. En los *países de salario mínimo bajo*, dicha relación es de 39 y 37%, respectivamente. Ello muestra que existe un diferencial significativo del salario mínimo en relación con las remuneraciones de los trabajadores con mayor productividad y mayor organización.

El último aspecto relacionado con el nivel del salario mínimo se refiere al **contraste con la remuneración pagada a los asalariados de las microempresas informales**, la que puede ser considerada como indicador del salario de la mano de obra no calificada (cuadro 3-A). En los *países de salario mínimo alto*, el valor del mínimo alcanza, en promedio, al 75% del salario pagado por las microempresas. Sólo en Costa Rica y Paraguay el mínimo supera a las remuneraciones de los trabajadores no calificados en un 1.3% y un 18.3%, respectivamente. En los *países de salario mínimo bajo* el mínimo equivale al 61% del salario pagado por las microempresas. Sólo en Ecuador, el mínimo supera en un 9.6% a la remuneración de los asalariados de las microempresas.

En suma, en la mayoría de los países el valor del salario mínimo es inferior al salario del trabajo no calificado, observándose además que la relación entre ambos aumenta conforme se eleva el nivel del salario mínimo.

Cobertura del salario mínimo

La cobertura del salario mínimo depende, entre otros, del nivel fijado por la política de salarios mínimos y de su relación con otros salarios relevantes del mercado de trabajo, así como de la capacidad administrativa de los gobiernos para lograr que las empresas modernas acaten esta norma salarial. A continuación se analizará la cobertura del salario mínimo entre los

asalariados del sector moderno, según sexo y edad.

Cuando el salario mínimo es bajo, también lo es el número de trabajadores desprotegidos dado que, a ese nivel, no afecta significativamente las decisiones de contratación y de despido de trabajadores no calificados en el sector moderno. En efecto, el porcentaje de asalariados que gana menos que el mínimo alcanza en promedio al 11.7% del total en el grupo de *países de salarios mínimos bajos* (cuadro 4-A). Sin embargo, cuando el salario mínimo se eleva aun en relación a la remuneración del trabajo no calificado (asalariados de microempresas), aumenta el grado de incumplimiento de esta norma salarial. En el grupo de *países de salario mínimo alto* el porcentaje de trabajadores del sector moderno que gana menos que el mínimo alcanza en promedio al 22.4%, superando al 30% en Costa Rica y Paraguay.

Los porcentajes de trabajadores jóvenes no cubiertos en promedio son el doble de los adultos y las mujeres presentan una menor cobertura que los hombres, ambos independientemente del nivel del salario mínimo.

Efectos del salario mínimo

El análisis anterior permite concluir que, aun cuando el poder adquisitivo del salario mínimo ha mejorado en los noventa, su nivel es todavía bajo en la mayoría de los países, en relación al mínimo vigente en 1980, a su poder de compra de canastas básicas y a los salarios de la industria o del sector moderno privado.

Los posibles efectos del salario mínimo se examinan en relación a tres aspectos, mediante un análisis de corte transversal entre países del nivel del mínimo, el grado de cobertura, el porcentaje de asalariados en el sector informal y el desempleo. En todos los casos el salario mínimo ha sido medido como porcentaje del salario de los trabajadores no calificados.

Cuadro 4-A . AMERICA LATINA. PAISES SELECCIONADOS
ASALARIADOS DEL SECTOR PRIVADO MODERNO CON REMUNERACION MENOR QUE EL SALARIO
MINIMO: TOTALES, SEGUN SEXO Y EDAD, 1995 a/ (porcentajes)

Países b/	Total	Sexo		Edad	
		Hombres	Mujeres	Jóvenes c/	Adultos c/
Salario Mínimo Alto d/					
Chile	14.8	12.4	18.4	26.0	12.0
Colombia	11.0	10.0	12.6	14.3	9.0
Costa Rica	31.9	27.6	41.6	48.4	23.7
Panamá	14.5	13.5	16.5	28.0	11.1
Paraguay	39.6	40.4	36.5	41.3	32.3
Promedio e/	22.4	20.8	25.1	31.6	17.6
Salario Mínimo Bajo d/					
Bolivia	6.3	4.5	10.1	12.7	2.5
Brasil	3.7	3.5	4.1	6.2	2.4
Ecuador	33.7	33.0	35.5	48.9	27.3
El Salvador	20.2	18.5	23.0	34.6	16.1
Honduras	8.8	10.1	6.2	14.3	5.5
México	5.2	4.1	6.3	9.1	2.8
Nicaragua	9.1	7.6	12.3	16.1	6.9
Perú	8.4	6.4	14.4	14.3	6.4
Venezuela	10.0	10.7	8.2	11.8	7.8
Promedio e/	11.7	10.9	13.3	18.7	8.6

Fuente: Elaboración OIT con base en los datos de la Encuesta de Hogares de los países.

a/ Asalariados privados no agrícolas con jornada completa de trabajo. Excluye servicio doméstico.

b/ La mayoría de los datos corresponde a 1995, con la excepción de Bolivia (1993), Colombia (1994), Chile (1996) y Nicaragua (1993).

c/ Como proporción de cada categoría: jóvenes (14 a 24 años), adultos (25 y más años).

d/ La distribución entre *países de salario mínimo alto y bajo* se efectuó considerando el nivel del poder adquisitivo en comparación con el de 1990, su evolución durante esta década y la capacidad de compra del salario mínimo en términos de líneas de pobreza per cápita.

e/ Promedio simple.

El primer aspecto es, como se señaló antes, que al elevarse el salario mínimo aumenta también el porcentaje de asalariados del sector moderno que gana menos que el mínimo (gráfico 7-A). Sin embargo, hasta que el salario mínimo se ubica entre el 60 y el 70%

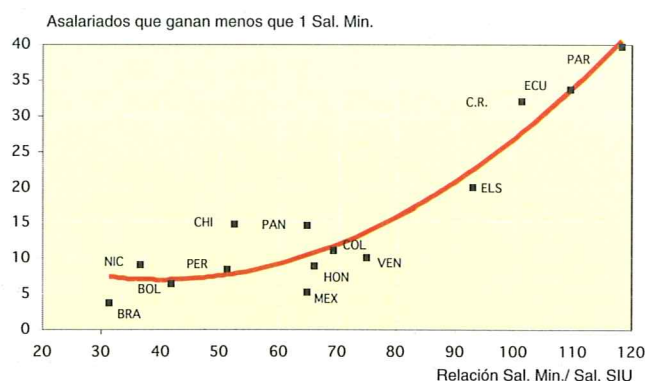
del salario del trabajo no calificado, la cobertura disminuye menos que el aumento salarial y alcanza a un nivel de 85%. Cuando el salario mínimo pasa ese nivel, llegando incluso a superar el salario del trabajo no calificado (como en Costa Rica, Ecuador y Paraguay),

el grado de incumplimiento aumenta hasta situarse entre un 30% y 40%.

El segundo aspecto se refiere a los efectos del salario mínimo sobre la distribución del empleo asalariado en establecimientos medianos y grandes (moderno) y microempresas (informal). Para ello se ha correlacionado el nivel del salario mínimo con el porcentaje de asalariados informales (gráfico 8-A).

Gráfico 7-A

América Latina. Países Seleccionados
Nivel del Salario Mínimo y Cobertura entre los Asalariados del Sector Moderno. 1995
(porcentajes)

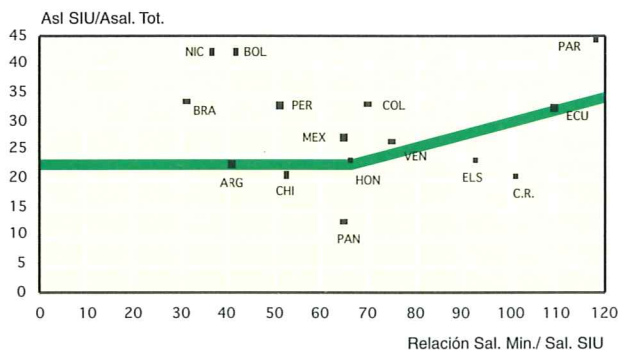


Fuente: Elaboración OIT con base en datos de los Cuadros 3-A y 4-A.

Dicho análisis sugiere que aumentos del salario mínimo hasta un cierto nivel (2/3 del salario de los trabajadores no calificados) no provocaría incrementos sustanciales en la informalidad, la que se situará en torno del 25% de los asalariados. Sin embargo, aumentos del salario mínimo más allá de dicho límite se asocian a grados de informalidad mayores. Por cada 10% de aumento del salario mínimo, la informalidad se extendería en 0.6 puntos porcentuales.

Gráfico 8-A

América Latina. Países Seleccionados
Nivel del Salario Mínimo e Informalidad, 1995 a/
 (porcentajes)

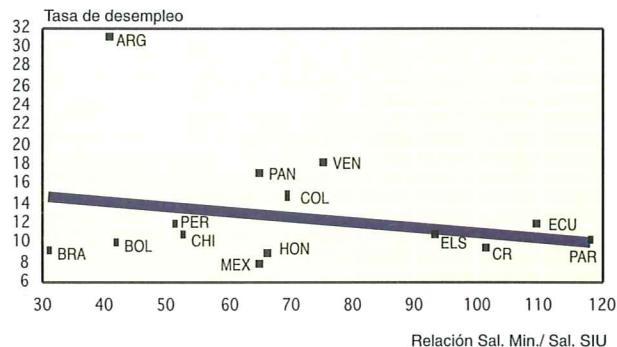


Fuente: Elaboración OIT con base datos del Cuadro 3-A, y tabulaciones especiales de las Encuestas de Hogares de los países.

a/ La informalidad equivale al porcentaje de asalariados en microempresas respecto al total.

Gráfico 9-A

América Latina. Países Seleccionados
Nivel del Salario Mínimo y Tasa de Desempleo
de los Hogares Urbanos de menores ingresos, 1995 a/
 (porcentajes)



Fuente: Elaboración OIT con base en datos del cuadro 3-A y de las Encuestas de Hogares de los países.

a/ Corresponde a la tasa de desempleo de los hogares urbanos pertenecientes a los dos primeros quintiles de ingreso.

Por último, el tercer aspecto se refiere a las relaciones entre el nivel del salario mínimo y el desempleo de los hogares de menores ingresos. Como se observa en el gráfico 9-A, los países seleccionados reflejan un comportamiento diverso. Por un lado, el desempleo permanecería prácticamente constante hasta que el salario mínimo llegue al límite equivalente a 2/3 del salario de las microempresas. Además, hasta dicho nivel, los aumentos del salario mínimo no afectan significativamente su cobertura y no generan aumentos en la informalidad. Por otro lado, a medida que el salario mínimo se aproxima al salario de las microempresas, la desocupación tiende a disminuir. Esta situación va acompañada de una menor cobertura y una mayor informalidad entre los asalariados y, paradójicamente, podría resultar en un aumento del ingreso de los

trabajadores pobres. Este efecto sería el resultado del traslado de trabajadores hacia la informalidad, donde percibirían ingresos superiores al mínimo.

En suma, el análisis anterior sugiere las siguientes conclusiones. La primera es que el salario mínimo puede constituir un instrumento para mejorar los ingresos de los pobres hasta llegar a un nivel cercano a 2/3 del salario pagado por las microempresas. Ello porque permite subir los salarios sin que dicho efecto sea compensado por pérdidas de cobertura, aumentos de informalidad o del desempleo.

La segunda conclusión se refiere a que, si el salario mínimo se fija en niveles superiores a dicho límite, podría significar un costo laboral alto para las empresas medianas y grandes lo que, en definitiva,

redundaría en reducciones en la cobertura y en aumentos de la informalidad de los asalariados. A pesar de ello, el desempleo podría disminuir.

Por último, este análisis sugiere también que en países con salario mínimo bajo es posible aplicar políticas activas de salario mínimo con efectos positivos. Para que ello sea efectivo debería examinarse la relación entre el costo laboral total que implica el salario mínimo vigente (incluidos los costos laborales no salariales) con el salario que pagan las microempresas. Ello puede permitir establecer un salario mínimo que, protegiendo a los trabajadores, no genere menor cobertura ni mayor informalización. En estas condiciones, el mejoramiento del salario real de los asalariados de menores ingresos contribuiría a reducir la pobreza.

ANEXO ESTADÍSTICO



CUADRO 1-B
AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL EMPLEO NO AGRICOLA, 1990 - 1996
(Porcentajes)

Países/Años	Sector informal				Sector Formal		
	Total	Trabajador independiente a/	Servicio doméstico	Empresas pequeñas b/	Total	Sector Público	Grandes empresas privadas
América Latina							
1990	51.6	24.7	6.7	20.2	48.4	15.3	33.0
1991	52.4	25.0	6.7	20.7	47.6	15.2	32.5
1992	53.0	25.6	6.7	20.8	47.0	14.6	32.3
1993	53.9	25.3	7.1	21.6	46.1	13.7	32.4
1994	54.9	25.8	7.0	22.1	45.1	13.3	31.8
1995	56.1	26.5	7.1	22.5	43.9	13.2	30.8
1996	57.4	27.2	7.1	23.1	42.6	13.0	29.6
Argentina							
1990	47.5	24.7	7.9	14.9	52.5	19.3	33.2
1991	48.6	25.3	7.9	15.4	51.4	18.5	32.9
1992	49.6	25.9	7.8	15.9	50.4	17.7	32.7
1993	50.8	26.6	7.9	16.3	49.2	16.8	32.4
1994	52.5	27.0	7.4	18.1	47.5	14.3	33.2
1995	53.3	27.2	7.6	18.5	46.7	13.8	32.9
1996	53.6	27.1	7.8	18.7	46.4	13.2	33.2
Bolivia							
1990	56.9	37.7	6.4	12.8	43.1	16.5	26.6
1991	56.1	37.8	6.8	11.5	43.9	17.1	26.8
1992	56.6	38.2	5.9	12.5	43.4	15.5	27.9
1993	61.2	36.4	6.5	18.3	38.8	12.7	26.1
1994	61.3	37.1	5.2	19.0	38.7	11.4	27.3
1995	63.6	39.6	5.4	18.6	36.4	11.4	25.0
1996	63.1	37.7	5.5	19.9	36.9	11.1	25.9
Brasil							
1990	52.0	21.0	7.7	23.3	48.0	11.0	36.9
1991	53.2	21.7	7.7	23.8	46.8	10.7	36.1
1992	54.3	22.5	7.8	24.0	45.7	10.4	35.2
1993	55.5	21.9	8.9	24.7	44.5	9.7	34.8
1994	56.5	22.4	9.2	25.0	43.5	9.7	33.8
1995	57.6	23.0	9.4	25.2	42.4	9.6	32.8
1996	59.3	23.8	9.5	26.0	40.7	9.6	31.1
Chile							
1990	49.9	23.6	8.1	18.3	50.1	7.0	43.0
1991	49.9	23.1	7.8	19.1	50.1	7.8	42.3
1992	49.7	22.7	7.3	19.6	50.3	8.0	42.3
1993	49.9	22.6	6.6	20.6	50.1	7.9	42.3
1994	51.6	24.2	6.7	20.6	48.4	7.7	40.8
1995	51.2	23.9	6.5	20.8	48.8	7.7	41.1
1996	50.9	22.7	6.8	21.4	49.1	7.6	41.5
Colombia							
1990	55.2	23.5	5.4	26.3	44.8	9.6	35.2
1991	55.7	23.7	5.3	26.7	44.3	9.3	35.0
1992	55.8	23.7	5.2	27.0	44.2	9.0	35.2
1993	55.7	23.7	4.7	27.3	44.3	8.7	35.6
1994	55.3	23.5	4.3	27.6	44.7	8.4	36.3
1995	55.5	23.5	4.0	28.0	44.5	8.4	36.1
1996	57.2	25.9	3.8	27.5	42.8	8.3	34.5
Costa Rica							
1990	42.3	18.1	5.8	18.4	57.7	22.0	35.7
1991	44.6	19.0	5.6	20.0	55.4	20.3	35.1
1992	41.4	17.6	5.2	18.6	58.6	20.5	38.1
1993	43.7	18.6	5.0	20.1	56.3	20.1	36.2
1994	46.2	17.8	5.3	23.1	53.8	18.4	35.4
1995	44.6	18.1	5.0	21.5	55.4	17.9	37.6
1996	47.2	17.4	5.2	24.6	52.6	17.2	35.4
Ecuador							
1990	51.2	32.5	5.6	13.0	48.8	17.6	31.2
1991	54.9	31.5	5.9	17.5	45.1	23.1	22.0
1992	55.1	32.2	6.1	16.8	44.9	14.7	30.2
1993	54.1	31.8	5.8	16.5	45.9	13.8	32.0
1994	52.1	30.2	5.8	16.0	47.9	13.7	34.2
1995	53.5	31.3	5.9	16.3	46.5	13.4	33.1
1996	52.9	31.8	5.9	15.2	47.2	13.9	33.3

CUADRO 1-B (continuación)
AMERICA LATINA: ESTRUCTURA DEL EMPLEO NO AGRICOLA, 1990 - 1996
(Porcentajes)

Países/Años	Sector informal				Sector formal		
	Total	Trabajador independiente a/	Servicio doméstico	Empresas pequeñas b/	Total	Sector Público	Grandes empresas privadas
Honduras							
1990	54.1	36.3	6.9	10.8	45.9	14.9	31.0
1991	50.7	35.0	6.7	9.0	49.3	16.6	32.7
1992	50.7	35.1	6.7	8.9	49.3	16.4	32.9
1993	45.3	27.5	6.2	11.6	54.7	14.6	40.0
1994	51.8	32.5	5.9	13.4	48.2	12.4	35.9
1995	54.4	34.0	5.4	15.1	45.6	12.5	33.1
1996	56.3	36.5	6.0	13.8	43.6	11.3	32.3
México							
1990	55.5	30.4	5.6	19.5	44.6	25.0	19.6
1991	55.8	30.5	5.5	19.8	44.2	24.7	19.5
1992	56.0	30.5	5.5	20.0	44.0	24.5	19.5
1993	57.0	30.6	5.5	20.9	43.0	23.0	20.0
1994	57.0	30.7	5.4	20.9	43.0	22.9	20.1
1995	59.4	32.3	5.4	21.7	40.6	22.5	18.1
1996	60.2	32.5	5.4	22.3	39.8	22.0	17.8
Panamá							
1990	40.5	20.4	7.2	12.8	59.5	32.0	27.5
1991	41.2	19.7	7.9	13.6	58.8	27.5	31.3
1992	41.5	19.0	8.5	14.0	58.5	25.2	33.3
1993	39.9	18.2	8.0	13.7	60.1	24.6	35.5
1994	40.2	19.5	7.9	12.9	59.8	24.4	35.4
1995	41.3	20.5	7.6	13.2	58.7	23.4	35.4
1996	41.6	20.7	7.0	13.9	58.3	23.0	35.2
Paraguay							
1990	61.4	21.2	10.7	29.4	38.6	12.2	26.4
1991	62.0	23.0	10.0	29.0	38.0	11.3	26.7
1992	62.2	22.2	11.0	29.0	37.8	14.6	23.2
1993	62.5	21.5	11.6	29.5	37.5	12.2	25.2
1994	68.9	22.3	11.7	34.9	31.1	11.8	19.3
1995	65.5	25.3	10.6	29.7	34.5	11.9	22.6
1996	67.9	26.9	10.0	31.0	31.1	13.1	19.0
Perú c/							
1990	51.8	35.3	5.1	11.4	48.2	11.6	36.7
1991	51.8	34.9	4.8	12.1	48.2	11.9	36.3
1992	54.5	37.2	4.9	12.4	45.5	10.0	35.5
1993	54.2	34.7	4.6	14.9	45.8	10.1	35.7
1994	53.8	35.1	4.6	14.1	46.2	7.9	38.3
1995	55.0	35.1	4.7	15.2	45.0	9.1	35.9
1996	57.9	37.4	4.2	16.3	42.1	8.2	33.9
Uruguay d/							
1990	36.3	19.3	6.0	11.0	63.7	20.1	43.6
1991	36.7	20.1	6.0	10.6	63.3	18.1	45.2
1992	36.6	20.1	6.3	10.2	63.4	17.5	45.9
1993	37.0	20.6	6.1	11.0	63.0	18.3	44.7
1994	37.9	20.9	6.3	10.7	62.1	16.9	45.2
1995	37.7	21.0	5.9	10.8	62.3	17.7	44.6
1996	37.9	21.3	6.3	10.3	62.1	17.0	45.1
Venezuela							
1990	38.8	22.1	4.1	12.6	61.2	22.3	38.9
1991	38.3	22.2	3.9	12.2	61.7	21.6	40.1
1992	37.4	22.2	3.4	11.8	62.6	20.2	42.4
1993	38.4	24.1	3.2	11.1	61.6	18.8	42.8
1994	44.8	27.3	3.0	14.5	55.2	19.3	35.9
1995	46.9	27.1	2.3	17.6	53.1	19.5	33.6
1996	47.7	28.1	2.4	17.2	52.3	19.1	33.2

Fuente: Estimaciones de la OIT con base en información de Encuestas de Hogares y otras fuentes oficiales.

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

b/ Ocupados correspondientes a establecimientos que cuentan con menos de 5 ó 10 trabajadores, dependiendo de la información disponible.

c/ Corresponde a Lima Metropolitana.

d/ Corresponde a Montevideo.

CUADRO 2-B
AMERICA LATINA: PAISES SELECCIONADOS
DISTRIBUCION DEL EMPLEO NO AGRICOLA. 1990-1996 a/
(Porcentajes)

País y período	Total	Sector Bienes b/	Ind. Manufact. Electricidad y agua	Construcción	Sector Servicios c/	Comercio	Transporte d/	Establecimientos Financieros e/	Servicios f/
Argentina									
1990	100.0	31.8	25.4	6.4	68.2	18.9	6.8	8.1	34.5
1996	100.0	26.8	20.0	6.8	73.2	20.0	9.0	11.2	33.0
Barbados									
1991	100.0	23.8	13.7	10.1	76.2	18.2	5.6	4.6	47.7
1995	100.0	20.5	12.1	8.4	79.5	15.8	4.9	7.2	51.6
Bolivia									
1990	100.0	21.2	14.5	6.7	78.8	18.4	5.3	5.0	50.0
1996	100.0	28.3	19.8	8.5	71.7	33.9	7.4	4.5	25.9
Brasil									
1992	100.0	30.5	20.3	10.1	69.5	21.0	4.9	1.4	42.2
1995	100.0	28.2	18.5	9.7	71.8	21.8	5.0	1.1	43.9
Chile									
1990	100.0	31.0	21.8	9.2	69.0	22.2	9.3	9.4	28.2
1996	100.0	29.7	19.0	10.7	70.3	22.8	8.6	7.7	31.1
Colombia									
1990	100.0	31.7	25.4	6.3	68.3	25.4	6.2	7.3	29.4
1996	100.0	29.5	22.7	6.8	70.5	26.2	7.1	8.5	28.6
Costa Rica									
1990	100.0	31.6	25.4	6.1	68.4	20.4	5.8	5.7	36.5
1995	100.0	29.6	22.4	7.2	70.4	25.1	6.5	5.6	33.1
Ecuador									
1990	100.0	28.3	20.5	7.8	71.7	29.3	6.1	5.0	31.3
1996	100.0	22.6	16.2	6.4	77.4	32.6	6.2	5.0	33.6
El Salvador									
1990	100.0	31.4	24.8	6.6	68.6	29.7	5.8	2.9	30.2
1995	100.0	22.2	10.7	11.6	77.8	37.9	8.8	9.9	21.2
Honduras									
1990	100.0	22.9	14.9	7.9	77.1	26.5	8.5	7.2	34.8
1996	100.0	36.0	29.4	6.6	64.0	28.3	3.6	3.3	28.8
Jamaica									
1991	100.0	25.0	16.0	8.9	75.0	26.1	5.5	6.2	37.3
1995	100.0	25.6	15.2	10.4	74.4	27.5	6.1	7.0	33.8
México									
1990	100.0	31.8	26.4	5.5	68.2	24.0	5.8	6.2	32.1
1995	100.0	27.1	21.6	5.5	72.9	25.6	6.8	2.1	38.4
Panamá									
1991	100.0	19.2	14.8	4.4	80.8	27.1	9.4	5.7	38.6
1995	100.0	22.9	14.9	7.9	77.1	26.5	8.5	7.2	34.8
Paraguay									
1990	100.0	27.8	16.3	11.5	72.2	19.3	3.0	1.5	48.4
1996	100.0	23.2	15.9	7.3	76.8	35.3	5.5	5.0	31.0
Perú									
1991	100.0	24.4	19.7	4.7	75.6	29.9	6.5	5.8	33.3
1995	100.0	25.6	20.4	5.3	74.4	26.7	7.6	8.1	32.0
Trinidad y Tabago									
1991	100.0	29.0	15.4	13.6	71.0	20.1	8.1	8.3	34.5
1995	100.0	25.3	13.8	11.5	74.7	21.8	8.3	8.3	36.1
Uruguay									
1990	100.0	28.7	21.9	6.8	71.3	18.5	6.3	5.0	41.5
1996	100.0	22.2	16.9	5.3	77.8	20.8	6.3	8.5	42.3
Venezuela									
1990	100.0	28.0	19.4	8.6	72.0	24.3	6.9	7.1	33.7
1996	100.0	24.5	15.9	8.6	75.5	26.5	8.0	7.9	33.1

Fuente: Elaboración OIT con base en las Encuestas de Hogares de los países: Argentina (Gran Buenos Aires), Barbados (total país), Brasil (área urbana), Bolivia (9 ciudades principales), Chile (área urbana), Colombia (10 áreas metropolitanas), Costa Rica (total país), Ecuador (área urbana), El Salvador (total país), Honduras (total país), Jamaica (total país), México (39 ciudades), Panamá (total país), Paraguay (1990 Área Metropolitana, 1996 área urbana), Perú (Lima Metropolitana), Trinidad y Tabago (total país), Uruguay (total país) y Venezuela (área urbana).

a/ Ocupados excluidos los sectores Agricultura y Minería.

b/ Incluye Ind. Manufacturera, Electricidad y agua y Construcción.

c/ Incluye Comercio, Transporte, Establecimientos Financieros y Servicios.

d/ Corresponde a Transporte, almacenamiento y comunicaciones.

e/ Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas. Además incluye el Subsector de viviendas.



CUADRO 3-B
AMERICA LATINA: SALARIOS REALES EN LA INDUSTRIA. 1990 - 1997
(Indice 1980 = 100)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Tasa de crecimiento	
								1990-96 c/	1996-97 d/
Argentina	75.0	76.0	77.0	75.7	76.5	75.6	81.2	1.3	-0.7
Barbados	99.0	92.0	89.0	90.0	88.0	87.0	98.7	-0.1	2.5
Bolivia	86.7	85.9	86.8	88.0	95.8	94.3	94.6	1.5	5.6
Brasil	96.7	90.9	98.3	108.7	113.4	124.2	131.2	5.2	0.6
Chile	105.8	112.9	118.2	122.4	128.5	133.1	142.6	5.1	3.6
Colombia	114.8	114.1	115.6	120.9	122.0	123.6	125.2	1.5	2.6
Costa Rica	109.7	106.1	106.8	123.0	125.7	122.9	120.9	1.6	...
Guatemala	70.2	78.4	81.9	82.9	83.2	96.0	99.2	5.9	...
Honduras	73.4	71.9	82.7	105.4	79.9	73.9	68.9	-1.0	...
México	59.6	61.9	67.6	69.6	71.9	62.1	54.9	-1.4	-1.9
Paraguay	102.4	97.7	93.8	93.6	95.4	98.8	100.3	-0.3	-0.6
Perú	34.4	40.7	39.1	38.2	45.2	43.5	42.4	3.5	0.5 e/
Uruguay	110.8	115.8	117.5	123.8	122.9	115.5	114.2	0.5	-0.9
Venezuela	57.0	52.1	49.6	46.8	48.9	46.0	38.8 f/	-6.2	...
Promedio a/ b/	87.7 84.7	86.9 83.4	88.5 89.1	90.7 92.8	94.2 96.4	93.9 99.4	95.4 102.2	1.4 3.2	1.1 g/ 0.4 g/

Fuente: Elaboración OIT con base en cifras oficiales de los países.

a/ Promedio simple. Excluye Guatemala y Honduras.

b/ Promedio ponderado. Excluye Guatemala y Honduras.

c/ Variación anual.

d/ Corresponde a la variación de los promedios del primer semestre de cada año.

e/ Corresponde a la variación de los promedios Enero-Setiembre de cada año.

f/ Preliminar.

g/ Sólo incluye a los países para los cuales se contó con información para 1997.

CUADRO 4-B
AMERICA LATINA: SALARIOS MINIMOS REALES URBANOS. 1990 - 1997
(Indice 1980 = 100)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Tasa de crecimiento	
								1990-96 d/	1996-97 e/
Argentina a/	40.2	52.9	45.3	70.0	81.1	78.4	78.3	11.8	-0.6
Bolivia a/	16.1	26.3	26.4	28.8	31.7	31.1	31.3	11.7	2.8
Brasil a/	55.4	64.8	56.5	63.9	60.8	67.1	68.9	3.7	6.4
Chile a/	73.3	79.9	83.4	87.5	90.8	94.8	98.8	5.1	3.9
Colombia a/	105.7	103.5	101.8	104.6	102.8	102.4	101.5	-0.7	2.0
Costa Rica b/	127.2	123.3	125.4	130.6	134.6	129.9	130.3	0.4	1.0
Ecuador a/	33.9	30.9	33.0	37.8	41.1	49.5	52.3	7.5	-3.1
El Salvador b/	33.9	34.6	29.2	35.9	37.3	36.8	33.5	-0.2	0.9
Guatemala b/	108.7	99.5	87.5	78.4	74.7	89.3	88.4	-3.4	0.9
Honduras b/	81.9	83.5	100.1	100.9	82.8	80.2	79.5	-0.5	1.1
México a/	42.0	39.6	38.3	37.8	37.7	33.3	30.5	-5.2	0.2
Panamá b/	98.4	97.1	95.5	107.2	105.8	105.6	111.4	2.1	1.0
Paraguay a/	132.1	125.7	114.7	110.2	113.2	112.8	103.6	-4.0	10.2
Perú a/	21.4	14.9	15.6	12.1	14.4	14.7	15.2	-5.5	88.9
Rep. Dominicana a/	65.2	78.6	74.7	72.7	73.1	80.3	78.0	3.0	...
Uruguay a/	68.8	62.9	60.0	51.5	46.0	42.9	41.7	-8.0	-3.8
Venezuela a/	55.2	61.5	70.2	50.8	52.7	53.7	45.9	-3.0	-17.3
Promedio c/	68.4	69.3	67.5	68.4	67.8	70.8	69.9	0.4	5.9 f/

Fuente: Elaboración OIT con base en estadísticas oficiales de los países.

a/ Salario mínimo nacional.

b/ Salario mínimo más bajo en la industria.

c/ Promedio simple.

d/ Variación anual.

e/ Corresponde a la variación de los promedios del período enero-septiembre cada año.

f/ Sólo incluye a los países para los cuales se contó con información para 1997.

CUADRO 5-B
AMÉRICA LATINA. TASAS DE DESOCUPACIÓN ABIERTA EN CIUDADES PRINCIPALES

	1990			1991			1992			1993			1994			1995			1996			1997			
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	I	II	III	
Argentina a/ G.B.Aires	7.5	6.5	7.0	9.6	11.5	17.5	17.3	7.0	6.9	6.6	6.7	7.0	9.3	...	12.2	18.4	...	16.6	...	17.1	17.4	...	...	16.1	...
Córdoba	7.3	5.8	6.7	10.1	12.1	18.8	18.4	6.7	6.6	6.7	6.8	6.7	9.6	11.1	13.1	20.2	...	17.4	...	18.0	18.8	...	17.0	...	
G.Mendoza	5.8	4.8	5.1	6.8	8.7	15.5	17.2	5.3	4.8	5.3	5.3	5.3	6.8	7.8	9.6	15.2	...	15.9	...	17.2	...	...	18.6	...	
G.Rosario	5.9	4.3	4.3	4.5	5.6	6.8	7.0	4.4	4.1	4.4	4.4	4.6	4.6	...	5.1	6.8	...	6.7	...	7.4	6.6	...	7.9	...	
G.Tucumán	8.5	10.2	9.3	11.3	12.8	19.7	19.0	8.5	10.1	10.8	...	8.5	11.8	...	12.4	20.9	...	18.4	...	19.7	18.2	...	16.1	...	
	10.5	11.6	12.3	13.0	14.5	19.6	20.2	12.5	12.1	...	...	11.8	...	14.8	14.2	19.9	...	19.2	...	18.6	21.8	...	16.1	...	
Bolivia b/ La Paz	7.2	5.9	5.5	5.9	3.1	3.6	4.0	...	...	...	...	...	...	...	3.1	...	3.6	...	...	...	...	...	...	...	
	7.1	6.6	7.4	5.6	3.2	4.2	...	...	...	...	...	...	...	...	3.2	...	4.2	...	...	...	...	...	...	...	
Brasil c/ R.Janeiro	4.3	4.8	4.9	5.4	5.1	4.6	5.4	5.8	4.4	3.7	5.8	3.7	5.8	5.9	5.8	4.5	5.0	4.8	4.4	6.1	5.5	4.5	5.8	6.0	
Sao Paulo	3.5	3.6	3.4	4.1	4.1	3.4	3.8	4.0	2.9	2.6	3.9	4.3	4.2	4.3	4.2	3.3	3.3	3.6	3.6	4.0	4.0	3.2	3.7	3.8	
P.Horizonte	4.6	5.5	5.4	5.8	5.4	5.2	6.4	6.8	4.5	4.4	5.9	6.5	5.1	5.6	5.8	4.8	4.8	5.6	5.4	7.3	6.0	5.1	7.1	6.7	
P.Alegre	4.1	4.1	4.1	4.1	4.2	3.8	4.8	5.0	3.8	3.0	4.4	4.3	3.8	4.4	4.4	3.1	3.8	3.6	3.9	4.1	4.1	4.1	4.6	5.9	
Salvador	3.7	4.4	4.0	4.1	4.1	4.4	6.0	5.1	4.0	2.2	4.7	4.5	4.8	4.4	4.4	3.4	4.5	5.1	5.2	6.5	6.1	6.2	5.1	5.4	
Recife	5.4	5.7	5.6	6.6	7.0	6.8	6.9	6.4	4.4	4.1	7.6	6.8	5.9	7.3	6.9	6.3	7.0	7.0	6.8	7.2	7.5	6.2	7.3	8.6	
	5.7	5.9	7.1	8.9	6.8	5.6	5.8	7.7	6.5	6.0	8.0	9.2	9.4	7.4	6.6	5.0	5.5	6.0	4.7	6.5	6.1	6.4	5.4	6.8	
Chile f/	7.4	7.1	6.2	6.4	7.8	6.6	5.4	6.8	6.6	7.1	6.2	6.3	6.5	7.0	8.5	7.8	7.3	7.7	7.6	6.6	6.6	5.4	5.8	6.6	
Colombia d/ Barranquilla	10.5	10.2	10.2	8.6	8.9	8.8	11.3	10.8	11.2	9.1	9.8	10.2	7.8	10.2	9.8	7.6	8.0	9.0	8.7	9.6	10.2	11.9	12.3	13.4	
Bogotá	10.9	9.7	10.9	10.0	10.5	9.9	11.0	12.5	10.7	10.7	10.0	11.2	9.3	11.3	10.1	8.8	9.8	8.3	11.2	10.1	8.2	12.5	12.8	11.6	
Calí	9.4	8.6	8.3	6.5	7.1	7.1	9.3	8.4	9.3	7.3	8.5	7.3	5.7	8.1	7.7	4.9	6.5	7.8	6.3	7.7	9.5	10.4	9.4		
Medellín	9.6	9.4	9.6	9.2	9.9	10.3	14.1	9.4	11.7	8.9	8.7	8.7	7.7	10.8	10.3	11.3	9.1	11.2	10.1	10.8	13.1	14.4	17.2		
	12.5	13.8	13.8	11.9	10.5	10.5	12.6	15.2	15.4	12.2	12.5	13.2	10.8	10.5	8.6	8.4	9.2	9.8	10.9	11.9	11.6	12.0	16.4		
Costa Rica e/ Ecuador g/	5.4	6.0	4.3	4.0	4.3	5.7	6.6	...	...	4.3	...	...	...	...	4.3	...	...	5.7	...	...	...	...	...	...	
México h/ C.de México	2.8	2.7	2.8	3.4	3.6	6.3	5.5	2.9	2.8	2.8	2.6	3.4	3.3	3.7	3.6	3.9	5.2	6.5	7.4	6.1	5.6	5.5	4.3	3.9	
Guadalajara	3.3	3.0	3.4	4.0	4.1	7.3	6.3	3.4	3.4	3.3	3.4	4.2	3.7	4.3	4.2	3.8	5.7	7.4	8.8	7.4	7.7	7.2	5.1	4.9	
Monterrey	1.7	2.5	3.1	3.0	3.4	6.5	5.3	3.1	3.1	3.2	2.6	2.9	3.2	3.6	3.1	3.8	6.0	6.7	7.3	5.9	5.6	5.2	4.3	3.6	
	3.6	3.5	3.2	4.8	5.1	7.7	5.9	3.1	3.1	3.6	3.0	5.0	4.7	4.9	5.2	5.5	6.0	8.1	9.6	7.2	6.6	5.5	4.9	4.0	
Panamá i/ Panamá A.M.	20.0	20.0	18.2	15.6	15.8	16.4	16.9	...	...	18.2	...	...	...	...	15.8	...	...	16.4	...	...	...	...	...	15.3	
Paraguay j/ Asunción	7.5	10.4	14.4	...	4.4	5.2	8.2	...	...	...	...	...	...	...	4.4	...	...	5.2	...	...	...	...	...	...	
	6.6	5.1	5.3	5.1	4.1	5.5	9.2	...	...	5.3	...	...	...	...	4.1	...	...	5.6	...	...	9.2	...	...	...	
Perú k/ Lima	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	
Arequipa	8.3	5.9	9.4	9.9	8.8	7.9	8.1	...	...	9.4	...	...	...	...	8.8	...	9.9	8.7	7.7	7.5	8.3	7.6	7.1	9.9	
Piura	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	13.7	...	...	9.2	8.2	7.9	7.1	
	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	
Uruguay l/ Montevideo	8.5	8.9	9.0	8.3	9.2	10.3	11.9	...	...	...	...	...	...	...	10.0	9.7	10.1	9.6	10.2	11.2	12.6	12.0	11.7	12.0	
	9.2	8.9	9.0	8.4	9.2	10.8	12.4	11.3	8.1	8.4	8.3	9.0	8.8	8.3	10.4	9.1	10.7	10.4	10.9	11.4	12.8	12.6	11.7	12.8	
Venezuela m/ Caracas	11.0	10.1	8.1	6.8	8.9	10.9	13.0	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	11.1	...	...	...	...	...	...	
	8.3	8.3	7.7	...	...	...	...	...	6.7	...	...	7.3	...	...	...	...	...	...	...	10.7	12.7	...	...	...	

Fuente: Elaboración OIT en base a Encuestas de Hogares disponibles.

a/ Promedio mayo-octubre, 1997 mayo. INDEC.

b/ Ciudades capitales INE.

c/ Áreas Metropolitanas de Río de Janeiro, Sao Paulo, Belo Horizonte, Porto Alegre, Salvador y Recife. Promedio 12 meses. IBGE.

d/ Siete Áreas Metropolitanas. DANE.

e/ Nacional urbano, Julio de cada año. DGEC.

f/ Total país, octubre-diciembre de cada año. INE.

g/ Nacional Urbano. Encuesta permanente de Hogares INEM.

h/ 39 áreas urbanas, promedio cuatro trimestres INEGI.

i/ Nacional urbano, agosto de cada año. 1990 no se realizó la encuesta, dato censal.

j/ Total país, estimaciones del Banco Central del Paraguay. La cifra de la capital incluye Asunción, Fernando de la Mora y Lambaré y áreas urbanas de Luque y San Lorenzo. DGEEC.

k/ Encuestas de hogares INE-HMTPS.

l/ Montevideo, promedio cuatro trimestres. INE.

m/ Nacional urbano, promedio dos semestres. OCEI.



CUADRO 6-B
AMERICA LATINA Y EL CARIBE. EVOLUCION DEL DESEMPLEO SEGUN SEXO, 1990 - 1997
(porcentajes)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
América Latina								
Argentina a/	7.3	5.8	6.7	10.1	12.1	18.8	18.4	17.0
Hombres	7.4	5.6	6.5	8.5	10.7	16.5	16.8	14.4
Mujeres	7.3	6.2	7.1	12.7	14.5	22.3	20.9	21.1
Bolivia b/	7.2	5.9	5.5	5.9	3.1	3.6	4.2	...
Hombres	6.8	5.7	5.5	6.5	3.4	3.3	3.9	...
Mujeres	7.8	6.3	5.6	5.3	2.9	4.0	4.5	...
Brasil c/	4.3	4.8	4.9	5.4	5.1	4.6	5.4	5.9
Hombres	...	4.8	5.7	5.1	4.8	4.6	5.3	5.5
Mujeres	...	4.9	6.2	5.6	5.3	4.9	6.5	6.3
Chile d/	7.4	7.1	6.2	6.4	7.8	6.6	5.4	6.6
Hombres	6.6	6.1	5.0	5.3	6.5	5.5	4.8	5.9
Mujeres	9.2	9.4	8.9	8.8	10.3	8.9	6.7	8.3
Colombia e/	11.0	10.8	11.0	9.1	9.8	9.0	11.4	13.3
Hombres	8.3	7.9	8.1	6.4	6.7	6.8	9.1	10.4
Mujeres	14.7	14.9	15.0	12.6	13.9	12.0	14.6	16.9
Costa Rica b/	4.6	5.5	4.1	4.1	4.2	5.2	6.2	...
Hombres	4.2	4.8	3.5	3.6	3.5	4.6	5.3	...
Mujeres	5.9	7.4	5.4	5.2	5.8	6.5	8.3	...
Ecuador b/	6.1	8.1	8.9	8.3	7.1	6.9	10.4	9.3
Hombres	4.3	5.4	6.0	6.2	5.8	5.5	...	7.4
Mujeres	9.1	13.2	13.2	11.5	9.3	8.8	...	12.1
El Salvador b/	9.9	7.5	8.7	9.9	7.7	7.6	7.7	...
Hombres	10.1	8.3	9.0	11.8	8.4	8.7	8.4	...
Mujeres	9.8	6.6	8.3	6.8	6.4	5.9	6.5	...
Honduras b/	4.2	4.4	3.1	4.7	2.8	3.2	4.3	...
Hombres	3.7	4.4	3.2	4.8	2.6	3.1	4.2	...
Mujeres	5.2	4.0	3.0	4.9	3.1	3.4	4.4	...
México f/	2.7	2.7	2.8	3.4	3.7	6.3	5.5	4.0
Hombres	2.6	2.5	2.7	3.2	3.6	6.1	5.3	3.6
Mujeres	3.0	2.9	3.2	3.9	4.0	6.5	5.9	4.5
Nicaragua b/	...	...	...	21.9	18.6	15.0	10.5	...
Hombres	...	...	...	23.6	19.5	15.7	12.0	...
Mujeres	...	...	...	19.5	17.5	14.0	8.4	...
Panamá g/	16.3	16.1	14.7	13.3	14.0	14.0	13.9	...
Hombres	...	12.8	10.8	9.7	10.7	10.8	11.0	...
Mujeres	21.5	22.6	22.3	20.2	20.4	20.1	19.4	...
Paraguay h/	6.6	5.1	5.3	5.1	4.4	5.6	9.2	...
Hombres	6.6	5.4	6.4	5.5	4.9	5.5	9.1	...
Mujeres	6.5	4.7	3.8	4.5	3.7	5.7	9.3	...
Perú i/	8.5	5.8	9.4	9.9	8.8	7.9	8.1	9.1
Hombres	6.5	4.8	7.5	8.4	7.0	6.0	7.2	7.8
Mujeres	11.4	7.3	12.5	12.2	11.8	8.7	10.0	11.0
República Dominicana b/	...	19.6	20.3	19.9	16.0	15.8	16.7	...
Hombres	...	12.5	11.7	11.4	10.0	10.2	10.2	...
Mujeres	...	33.1	34.9	34.8	26.9	26.2	28.7	...
Uruguay j/	9.2	8.9	9.0	8.4	9.2	10.8	12.4	12.2
Hombres	7.3	7.1	6.7	6.3	6.9	8.4	10.5	9.8
Mujeres	11.8	11.3	11.9	11.0	12.0	13.7	14.5	15.4
Venezuela k/	11.0	10.1	8.1	6.8	8.9	10.9	12.3	13.0
Hombres	11.4	9.5	8.1	7.1	9.2	9.5	11.1	10.6
Mujeres	10.4	8.6	5.9	5.5	8.7	12.9	15.5	14.8
El Caribe l/								
Barbados m/	15.0	17.3	23.0	24.3	21.9	19.7	14.5	15.0
Hombres	10.1	13.2	20.2	21.3	17.6	16.5	11.3	11.5
Mujeres	20.3	21.4	26.1	27.7	26.4	23.0	17.9	18.5
Jamaica m/	15.3	15.4	15.7	16.3	15.4	16.2	16.2	17.2
Hombres	9.1	9.4	9.5	10.9	9.6	10.8	13.2	11.2
Mujeres	20.4	22.2	22.8	22.4	21.8	22.5	21.0	24.2
Trinidad y Tabago m/	20.0	18.5	19.6	19.8	18.4	17.2	16.2	15.9
Hombres	17.8	15.7	17.0	17.6	16.1	15.1	13.2	12.4
Mujeres	24.2	23.4	23.9	23.4	22.3	20.6	21.0	21.4

Fuente: Elaboración OIT en base a Encuestas de Hogares.

a/ Gran Buenos Aires, 1997 Mayo.

b/ Nacional urbano.

c/ Seis regiones metropolitanas. 1997 Promedio Enero-Septiembre.

d/ Total Nacional, Octubre-Diciembre de cada año, 1997 III Trimestre.

e/ Siete áreas metropolitanas, Junio de cada año.

f/ 43 áreas urbanas. 1997 promedio Enero-Septiembre.

g/ Total Nacional.

h/ Asunción.

i/ Lima Metropolitana, A partir de 1996 Nacional Urbano. 1997 promedio Enero-Junio.

j/ Montevideo. 1997 promedio Enero-Setiembre.

k/ Nacional Urbano. 1997 I Semestre.

l/ Los países del Caribe aplican una metodología de medición del desempleo abierto que difiere de la utilizada por el resto de los países de la región. 1997 semestre.

m/ 1997 promedio Enero-Junio.

CUADRO 7-B
AMERICA LATINA Y EL CARIBE. EVOLUCION DEL DESEMPLEO JUVENIL, 1990-1997
(porcentajes)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
América Latina								
Argentina a/								
15-19	21.7	16.3	16.4	26.8	32.3	46.6	41.3	42.4
15-24	15.2	12.3	13.0	...	21.2	30.1	29.9	...
Bolivia b/								
10-19	13.3	13.1	8.3	8.6	4.9	5.0	7.0	...
20-29	9.5	7.3	7.0	8.2	4.5	5.4	...	...
Brasil c/								
15-17	...	11.6	14.4	12.2	11.9	11.0	13.0	10.7
18-24	...	9.1	11.2	10.3	9.6	9.3	10.5	11.8
Chile d/								
15-24	13.1	14.9	10.9	11.3	14.2	11.5	15.2	15.9
Colombia e/								
15-19	25.6	27.2	26.5	26.2	26.7	24.8	29.3	36.4
20-29	15.1	15.1	15.2	12.3	13.2	13.0	15.5	18.1
Costa Rica f/								
12-24	8.5	11.0	4.1	8.4	8.2	10.9	12.0	...
Ecuador f/								
15-24	13.5	18.5	17.3	15.7	14.9	15.3	20.0	19.4
El Salvador f/								
15-24	18.6	14.6	14.3	14.4	13.5	13.3	13.1	...
Honduras f/								
10-24	10.7	12.3	6.6	9.7	6.7	10.2	9.7	...
México g/								
12-19	7.0	5.0	6.9	7.3	8.3	13.1	11.5	9.1
20-24	...	...	4.4	5.7	6.0	9.9	8.8	6.8
Panamá h/								
15-24	31.4	30.9	29.5	26.8	27.7	27.3	29.5	...
Paraguay i/								
15-19	18.4	9.0	14.1	9.8	12.3	10.8	29.1	...
20-24	14.1	9.5	7.3	8.8	5.5	7.8	12.5	...
Perú j/								
14-24	15.4	11.2	15.8	16.1	13.7	11.2	15.2	16.1
Uruguay k/								
14-24	26.6	25.0	24.4	23.3	25.5	26.6	27.9	27.9
Venezuela l/								
15-24	18.0	15.8	13.4	13.0	15.9	19.9	25.4	23.1
El Caribe m/								
Barbados n/								
15-24	...	33.8	36.4	43.2	41.7	37.8	27.5	28.9
Jamaica n/								
15-24	30.7	29.2	28.3	29.5	28.9	34.1	34.4	34.2
Trinidad y Tabago n/								
15-24	36.4	34.2	34.8	38.9	39.9	31.0	28.5	35.3

Fuente: Elaboración OIT en base a Encuestas de Hogares.

a/ Gran Buenos Aires. 1997 Mayo.

b/ Nacional urbano. 1996 (15-25 años).

c/ Seis regiones metropolitanas, 1997 promedio Enero-Abril.

d/ Total Nacional. 1997 III Trimestre.

e/ Siete áreas metropolitanas, Junio de cada año.

f/ Nacional Urbano.

g/ 41 áreas urbanas, 1997 promedio Enero-Junio.

h/ Total Nacional.

i/ Asunción.

j/ Lima Metropolitana. A partir de 1996 Nacional Urbano. 1997 promedio Enero-Junio

k/ Montevideo. 1997 Enero-Setiembre.

l/ Nacional Urbano. 1997 I Semestre.

m/ Los países del Caribe aplican una metodología de medición del desempleo abierto que difiere de la utilizada por el resto de los países de la región.

n/ 1997 promedio Enero-Junio.



CUADRO 8-B
AMERICA LATINA Y EL CARIBE. TASAS DE PARTICIPACION URBANA. 1990 - 1997
(porcentajes)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
América Latina								
Argentina a/	63.9	63.2	64.4	66.5	65.9	68.5	67.3	68.6
Bolivia	51.2	51.5	50.6	52.6	53.7	55.0	56.6	...
Brasil b/	63.8	60.9	59.5	58.7	59.3	59.3	59.6	58.0
Chile c/	53.0	53.0	54.3	56.0	56.0	54.9	54.5	54.5
Colombia d/	58.2	59.9	62.1	60.1	59.5	59.1	60.1	59.2
Costa Rica	53.2	51.8	50.4	51.7	53.3	54.5	52.3	52.3
Ecuador e/	52.3	56.8	58.9	57.5	55.6	55.7	55.8	58.0
El Salvador f/	55.0	52.6	54.2	54.6	55.5	54.1	52.9	...
Honduras	50.1	48.9	50.7	49.7	50.1	51.5	54.7	...
México g/	53.0	53.3	54.7	55.2	54.7	55.0	55.1	55.5
Nicaragua	...	...	...	48.8	48.3	48.7	47.3	...
Panamá	56.7	58.7	61.9	61.8	62.7	63.1	61.7	...
Paraguay h/	0.9	62.2	61.0	62.9	63.9	70.5	66.0	...
Perú i/	59.6	55.9	57.1	60.1	59.7	62.4	60.4	62.9
República Dominicana f/	...	55.0	58.9	57.4	53.3	51.9	53.2	...
Uruguay j/	59.6	59.5	59.5	59.0	60.5	62.1	61.6	59.8
Venezuela k/	59.1	60.4	59.6	57.9	58.6	61.7	63.0	63.2
El Caribe								
Barbados l/	67.3	65.2	66.2	66.3	67.4	68.2	67.0	67.1
Jamaica l/	66.9	68.1	69.1	68.3	69.2	69.0	67.7	66.8
Trinidad y Tabago l/	55.9	58.5	60.0	59.5	59.4	60.2	60.5	60.2

Fuente: Elaboración OIT con base en cifras oficiales.

a/ Gran Buenos Aires, 1997 Mayo.

b/ Seis regiones metropolitanas, 1997 promedio Enero-Septiembre.

c/ Total nacional, Octubre-Diciembre de cada año, 1997 III trimestre.

d/ Siete áreas metropolitanas. 1997 promedio Enero-Septiembre.

e/ Nacional urbano 1997 I semestre.

f/ Total Nacional.

g/ 41 áreas urbanas. 1997 promedio 3ros trimestres.

h/ Asunción.

i/ Lima Metropolitana. A partir de 1996 Nacional Urbano. 1997 promedio Enero-Junio.

j/ Montevideo, promedio Enero-Setiembre.

k/ Total nacional, 1997 primer semestre.

l/ 1997 promedio Enero-Junio.

CUADRO 9-B
AMERICA LATINA Y EL CARIBE
GRADO DE CONFLICTIVIDAD LABORAL, 1990-1997 a/
(Número de horas no trabajadas por huelgas por ocupado al año)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Brasil	2.9	29.5	6.1	24.2	5.5	7.6	6.6	0.3 b/
Chile	1.1	3.2	1.4	1.2	0.9	1.4	2.0	...
Colombia	1.0	1.7	1.6	1.4	...	...	...	...
Costa Rica	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.3	...
Ecuador	3.0	2.1	2.1	0.7	0.3	0.2	0.3	...
El Salvador	3.0	15.1	12.9	7.7	2.2	3.0	1.8	...
Jamaica	1.7	1.9	3.6	1.8	3.3	3.6	...	...
México	1.3	1.3	1.2	1.4	1.8	1.2	1.2	0.3 b/
Panamá	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.7	0.2 c/
Perú	6.2	3.7	1.0	0.9	0.7	0.4	0.5	0.1 d/
Trinidad y Tabago		0.3	0.4	1.7	0.7	0.1	...	

Fuente: Elaboración OIT con base en estadísticas oficiales de los países.

a/ Estimado a partir de datos sobre el número de horas no trabajadas por huelga y del número de trabajadores ocupados en el sector moderno (público y privado) en cada país.

b/ Enero - Mayo.

c/ Enero - Junio.

d/ Enero - Agosto.

CUADRO 10-B
AMERICA LATINA Y EL CARIBE. PRODUCTO INTERNO BRUTO, 1990-1997
(Variación porcentual anual)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Tasas de crecimiento 1990-1996	1997 a/
Argentina	-1.4	10.5	10.4	6.3	8.5	-4.6	4.2	5.8	8.0
Bolivia	4.6	5.3	1.6	4.3	4.6	3.8	3.9	3.9	5.0
Brasil	-4.7	0.1	-1.1	4.5	5.8	3.9	3.1	2.7	4.5
Chile	3.3	7.1	10.5	6.0	4.1	8.2	7.2	7.2	5.8
Colombia	3.8	1.6	4.0	5.8	6.0	5.9	2.2	4.2	3.4
Costa Rica	3.5	2.1	7.3	6.0	4.3	2.2	-0.6	3.5	2.5
Ecuador	3.2	5.4	3.7	2.5	4.8	2.7	2.0	3.5	3.0
El Salvador	4.8	3.6	7.5	7.4	6.1	6.3	2.5	5.5	3.5
Guatemala	3.7	4.9	4.0	4.1	5.0	3.1	4.1	4.0	...
Haití	-0.1	4.9	-13.2	-2.4	-8.3	4.4	2.8	-2.2	...
Honduras	-0.8	2.0	6.3	7.0	-1.7	4.7	2.9	3.5	4.0
México	5.2	4.3	3.7	1.9	4.6	-6.6	5.2	2.1	6.5
Nicaragua	-0.1	-0.4	0.8	-0.4	3.9	4.3	6.4	2.4	4.0
Panamá	7.7	9.0	8.1	5.2	2.9	1.9	2.5	4.9	3.4
Paraguay	3.0	2.4	1.6	4.1	2.9	4.5	1.0	2.7	2.5
Perú	-5.4	3.1	-1.1	6.0	14.1	8.9	2.8	5.5	7.5
República Dominicana	-4.9	0.8	6.7	2.2	4.2	4.8	7.0	4.2	5.0
Uruguay	0.6	3.2	7.8	3.3	6.4	-2.3	4.8	3.8	4.5
Venezuela	7.0	9.7	6.1	0.7	-2.7	3.5	-1.4	2.5	3.7
El Caribe									
Barbados	-3.0	-3.5	-5.6	0.9	3.4	2.6	4.7	0.3	3.5
Jamaica	5.4	0.7	1.6	1.5	0.7	0.8	-1.7	0.6	-1.3
Trinidad y Tabago	1.4	3.3	-1.4	-1.3	3.9	2.8	3.1	1.7	3.0
América Latina y el Caribe	-0.3	3.6	3.1	4.0	5.6	0.2	3.6	3.3	4.5

Fuente: Elaboración OIT con base en CEPAL y cifras oficiales de los países.

a/ Cifras estimadas



ESTRUCTURA DE LA OIT EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

ARGENTINA Oficina de la OIT para Argentina, Paraguay y Uruguay	Av. Córdoba 950, 13° y 14° pisos Buenos Aires 1054 Argentina Teléfono (00-541) 393-7076 Fax: (00-541) 393-7062 Correo electrónico: dirbue@oit.org.ar
BRASIL Oficina de la OIT	Setor de Embaixadas Norte, Lote 35 Brasilia, D.F. 70800-400 Brasil Teléfono (00-5561) 225-8015 Fax: (00-5561) 266-1171 Correo electrónico: oit@brnet.com.br
COSTA RICA Oficina de la OIT para América Central y Panamá Equipo Técnico Multidisciplinario para América Central, Cuba, Haití, México, Panamá y República Dominicana	Centro Comercial Cocorí, 2do. Piso Costado Norte del I.C.E. San Pedro de Montes de Oca Apartado Postal 10170 San José 1000 Costa Rica Teléfono (00-506) 253-7667 Fax: (00-506) 224-2678 Correo electrónico: sanjose@oit.or.cr
CHILE Equipo Técnico Multidisciplinario para Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay	Luis Carrera 1131 Comuna de Vitacura Casilla 19034, Correo 19 Santiago Chile Teléfono (00-562) 201-2727 Fax: (00-562) 201-2031 Correo electrónico: etm@oit.chile.cl
MEXICO Oficina de la OIT para Cuba, Haití, México y República Dominicana	Guillermo Prieto 94 Colonia San Rafael CP 06470 México, D.F. Apartado Postal 105-202, 11581 México Teléfono (00-525) 566-2666 Fax: (00-525) 703-1308 Correo electrónico: oitmex%oit@condor.dgsca.unam.mx
PERU Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe Oficina de Area para los Países Andinos Equipo Técnico Multidisciplinario para los países del Area Andina	Las Flores 295 San Isidro (Lima 27) Perú Teléfono (00-511) 221-2565 Fax: (00-511) 421-5292 Correo electrónico: oit@ilolim.org.pe
TRINIDAD Y TABAGO Oficina de la OIT para el Caribe Equipo Técnico Multidisciplinario para el Caribe	11 St. Clair Avenue P. O. Box 1201 Puerto España Trinidad y Tabago Teléfono (00-1809) 628-1453- 1456 Fax: (00-1809) 628-2433 Correo electrónico: dirpos@ilo.carib.org.tt
URUGUAY Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación Profesional CINTERFOR	Avenida Uruguay 1238 Casilla de Correo 1761 Montevideo Uruguay Teléfono (00-598-2) 98-6023 Fax: (00-598-2) 92-1305 Correo electrónico: dirmvd@cinterfor.org.uy