



Capítulo V

Heterogeneidad estructural, segmentación laboral y desigualdad social

El cambio estructural que se propone en este documento, que implica dar impulso a actividades de alta productividad, constituye claramente una política distributiva¹. A largo plazo, el conjunto de políticas de desarrollo económico que impulsarían el cambio estructural virtuoso serían iniciativas distributivas en sentido amplio, ya que modificarían la generación de ingresos que surge del proceso productivo. Este cambio estructural permitiría crear oportunidades de empleo en sectores de mayor productividad e incrementar el nivel de empleo en general. En consecuencia, los ingresos de la población aumentarían y, al final del proceso, se lograría una distribución más igualitaria².

Sin embargo, a mediano y corto plazo, una mayor demanda de trabajadores cualificados para los sectores de alta productividad en expansión podría provocar un aumento de la desigualdad laboral y, por ende, de la desigualdad en general. En el tránsito hacia economías más homogéneas y con un nivel mayor de productividad, el alto peso del sector informal en los mercados de trabajo de la región seguirá siendo el principal desafío en materia de protección social, que es una esfera en la que la región todavía hace frente a importantes deficiencias. También podrían producirse fricciones significativas en el mercado de trabajo, que debería contar con mecanismos de protección para los trabajadores más vulnerables. Asimismo, en ese contexto de cambio estructural, es fundamental la adecuación de la oferta laboral a los requerimientos de la nueva demanda, lo que afecta sobre todo a la capacitación y la creación de capacidades.

¹ En la tradición “cepalina” se ha distinguido entre políticas distributivas y redistributivas, considerando distributivas a las que conducen a una modificación de las condiciones determinantes del ingreso o a su reparto inicial, y redistributivas a aquellas políticas que implican cambios ex post en la distribución (véase, por ejemplo, Pinto y di Filippo, 1973).

² El término “empleo” se utiliza en un sentido amplio, ya que incluye a todo el universo de trabajadores.

El objetivo último continúa siendo garantizar la universalidad de la protección social. Ello implica un triple desafío, esto es: a) resolver las deficiencias históricas en materia de protección social, que se deben en gran medida al déficit de cobertura del sistema contributivo y a las insuficiencias del sistema no contributivo, lo que priva a muchas personas del acceso oportuno a las redes de protección; b) mitigar los efectos de vulnerabilidad provocados por las fluctuaciones del crecimiento y el impacto de las crisis económicas; y c) proteger a la población afectada temporalmente por los cambios estructurales en el mercado de trabajo.

A largo plazo, una mayor presencia de actividades de alta productividad traería consigo importantes mejoras en materia de seguridad social. No obstante, en el período de transición, sería necesario establecer y fortalecer instrumentos redistributivos que ofrecieran garantías concretas de protección. Esos instrumentos deberían atender a las particularidades y necesidades específicas de cada sociedad, así como a los diversos grupos de la población.

En los capítulos previos se ha evidenciado que los patrones de inversión refuerzan un escenario de agudas brechas en materia de productividad, lo que, a su vez, se traduce en segmentaciones estructurales del mercado de trabajo, tanto en lo que respecta al acceso a empleos dignos como a los ingresos salariales. Esa segmentación pone de manifiesto la elevada incidencia del empleo informal y la baja proporción de la población protegida por la seguridad social desde el ámbito laboral, lo que provoca profundas desigualdades y vacíos en materia de protección social³.

Por lo tanto, el elevado grado de desigualdad que persiste en la región está relacionado con el funcionamiento interactivo de una cadena compuesta por la heterogeneidad estructural, el mercado de trabajo y la protección social. En esta secuencia, la heterogeneidad estructural es el punto de partida fundamental, ya que es el primer eslabón de la cadena de reproducción de la desigualdad. El mercado de trabajo opera como “espacio bisagra” hacia el que se trasladan los efectos de la desigualdad estructural, donde se distribuyen los logros de la productividad, se estratifican los empleos y los ingresos, y desde el que se accede, también de forma estratificada, a la protección social. El tercer eslabón, la protección social, refleja en buena medida lo que ocurre en los dos anteriores, pero, al mismo tiempo, según las políticas que se adopten en la materia, es un espacio que permite reforzar o neutralizar la desigualdad.

En contraste, la dinámica positiva que supondría la gestión del ciclo y el cambio estructural, con convergencia productiva, permitiría que la economía desarrollara sus potencialidades y, a largo plazo, que la sociedad se beneficiara de ello de manera más igualitaria. El principal mecanismo en el que convergen ambos procesos (el desarrollo productivo y la igualdad social) es, sin duda, el mundo del trabajo, que se podría calificar de motor principal de la inclusión social. Es en ese ámbito donde habría que procurar que la sociabilidad ampliada se diera en un contexto de mayor desarrollo de la capacidad de todos los miembros de la sociedad, con mejores oportunidades para retribuir esas capacidades productivamente y mejores condiciones para armonizar los intereses de los distintos actores del ámbito laboral.

Los logros en materia de empleo no solo están relacionados con una mayor convergencia en torno al empleo de calidad y la consiguiente disminución de las brechas en materia de ingresos laborales y acceso a la seguridad social, sino que esas dinámicas están inscritas en el marco del

³ Se consideran trabajadores del sector informal a los trabajadores independientes no cualificados, los trabajadores no remunerados, los propietarios y los asalariados de microempresas (con exclusión de los trabajadores cualificados), y los trabajadores del servicio doméstico. Otra forma de analizar la calidad del trabajo es considerar si cuenta o no con protección social.

“empleo con plena titularidad de derechos sociales”, como se señaló en *La hora de la igualdad* (CEPAL, 2010a). Esto implica que los impactos positivos del cambio estructural deberían articularse mediante instituciones propias del ámbito laboral y la negociación colectiva, lo que contribuiría a hacer efectivos los derechos específicos del trabajo decente y a una apropiación más igualitaria de los beneficios del progreso y el aumento de la productividad. Por lo tanto, como se planteó en el documento recién mencionado, una mayor igualdad en el ámbito del empleo está relacionada, al mismo tiempo, con los ingresos y con la ciudadanía.

Al abordar la transición desde una estructura productiva altamente heterogénea hasta la existencia de hogares con ingresos notablemente desiguales, es necesario analizar lo que acontece en el mercado de trabajo, tanto en lo que atañe al empleo como a los ingresos laborales. Las diferencias de productividad se traducen en diferencias en materia de ingresos laborales, lo que, conjuntamente con el empleo, afecta al patrón distributivo entre los hogares. No obstante, cabe señalar que en esa transición operan diversos factores que la convierten en una relación compleja, como se analizará más adelante. Entre esos factores destacan la propiedad de los activos productivos y no productivos⁴, el nivel educativo, las políticas públicas en materia de transferencias e impuestos, la institucionalidad laboral y la estructura familiar.

En *La hora de la igualdad* ya se planteó la importancia de conjugar la disminución de las brechas de productividad con su impacto incluyente e igualitario, tanto en lo que respecta a los ingresos laborales como al acceso a los activos productivos, así como en relación con un conjunto de políticas sociales que tengan un efecto redistributivo, disminuyan los riesgos de la población vulnerable y promuevan el desarrollo de la capacidad en el conjunto de la sociedad (CEPAL, 2010a). También se señaló que la igualdad social y un dinamismo económico que transforme la estructura productiva no son aspectos que estén reñidos entre sí, sino que es necesario crecer con menos heterogeneidad estructural y más desarrollo productivo, y promover la igualdad potenciando la capacidad de las personas y movilizandolas desde el Estado. Además, se indicó que, en materia de igualdad, el Estado debe ocuparse de aumentar la participación de los sectores excluidos y vulnerables en los beneficios del crecimiento. En ese contexto, la igualdad de ciudadanía —en cuanto a los derechos, la voz pública y la actuación como sujetos plenos— es el factor que vincula las políticas con la igualdad social, y para ello es necesario un Estado que influya en la orientación del desarrollo y que tenga capacidad real para asignar recursos y cumplir las funciones de regulación.

En este capítulo se profundiza en las orientaciones planteadas en dicho documento, haciendo especial hincapié, como punto de partida, en la manera en que debe operar el cambio estructural virtuoso para favorecer la igualdad en el ámbito del empleo y de los ingresos. En primer lugar, se analizan los canales de vinculación entre la heterogeneidad estructural y la desigualdad. El ámbito del empleo resulta especialmente importante para comprender esa relación, por lo que se considera con más detalle desde una perspectiva que tiene en cuenta tanto los ciclos económicos como la estructura productiva. Se analizan particularmente las desigualdades generadas en el mercado de trabajo, que pueden abordarse desde la perspectiva de la desigualdad funcional del ingreso o desde la perspectiva relacionada con los ingresos laborales de las personas. Por último, se examina la evolución de la desigualdad del ingreso en la región durante las últimas dos décadas.

⁴ Se entiende por activos productivos aquellos que, junto con el trabajo, participan directamente en los procesos productivos de bienes y servicios, y generan ingresos asociados a esa participación. Los demás activos físicos o financieros (activos no productivos) de los hogares también generan ingresos (por ejemplo, el alquiler de viviendas o las inversiones financieras) e inciden en la distribución final del ingreso, aunque no estén asociados directamente a los mercados productivos.

A. Heterogeneidad estructural y desigualdad social: Lecturas complementarias

La CEPAL ha destacado a lo largo de las últimas décadas dos características distintivas de la estructura económica y social de la región: la alta heterogeneidad de la estructura productiva y los elevados niveles de desigualdad en diversos ámbitos, que suelen resumirse en elevados índices de desigualdad de los ingresos. Como se planteó en CEPAL (2010a), la heterogeneidad estructural constituye un elemento fundamental a considerar en la formulación de políticas que tengan como objetivo armonizar el aumento del crecimiento y la igualdad.

En los estudios que dieron lugar al concepto de heterogeneidad estructural se señalaba que existían tres sectores: uno tradicional, con bajos niveles de productividad e ingresos; otro moderno, integrado por actividades fundamentalmente exportadoras y grandes empresas; y un estrato intermedio, compuesto por sectores cuya productividad era similar a la del promedio de los países de la región (CEPAL, 1964; Pinto, 1973). La heterogeneidad estructural se caracteriza por la coexistencia en una misma economía de sectores productivos que serían característicos de las economías en distintos momentos de su desarrollo, junto con un gran peso relativo de los sectores de baja productividad. En los países de la región existe una estructura exportadora basada en las materias primas y poco diversificada, con el consiguiente efecto en la estructura productiva, donde las dificultades para la propagación del progreso técnico impiden superar la situación y perpetúan las brechas de productividad.

La CEPAL ha analizado la heterogeneidad estructural mediante distintos indicadores. Desde uno de los enfoques, se hace hincapié en las diferencias de productividad de los distintos sectores de actividad, mientras que desde otra perspectiva se analizan fundamentalmente las diferencias entre las distintas unidades de producción, según el tamaño de las empresas y la forma de inserción laboral (véase el recuadro V.1). Los dos análisis de la heterogeneidad (por sectores y por estratos productivos) resultan complementarios y permiten comprender el fenómeno de la heterogeneidad estructural en la región.

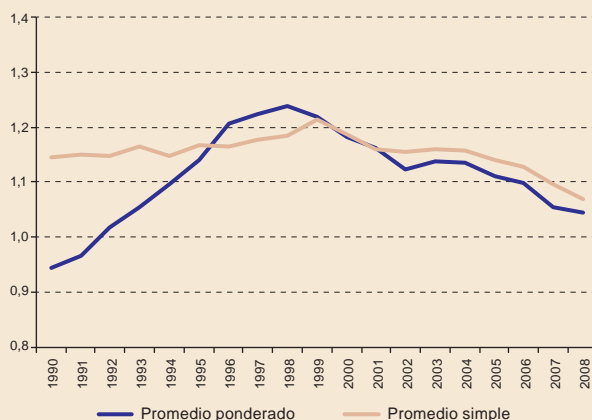
Los ingresos de los trabajadores son un eslabón fundamental que vincula la heterogeneidad estructural y la desigualdad del ingreso. Para comprender más profundamente las diferencias en materia de ingresos laborales, no solo hay que tener en cuenta las diferencias de productividad entre los distintos sectores de actividad o estratos productivos, sino también las diferencias en cuanto al desarrollo de la capacidad, que están muy determinadas por el origen socioeconómico de la población ocupada, así como las asimetrías de poder entre los empleadores y los trabajadores, que se manifiestan en las negociaciones salariales. De hecho, las desigualdades en materia de productividad no se dan solamente entre los sectores y estratos productivos de la economía, sino también en el seno de esos estratos y sectores, donde conviven trabajadores que tienen productividades muy diferentes, asociadas a las diferencias de nivel educativo. Por ello, es menester armonizar la promoción del cambio estructural virtuoso (y la expansión del empleo en sectores de mayor productividad) con un gran esfuerzo destinado a igualar las oportunidades de desarrollo de la capacidad, tanto en el sistema educativo formal como en los sistemas de capacitación.

Recuadro V.1

LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y SU MEDICIÓN

Desde uno de los enfoques se mide la heterogeneidad estructural mediante el coeficiente de variación del nivel de productividad de los distintos sectores (CEPAL, 2010a). Tanto en promedio simple como en promedio ponderado, este indicador muestra un incremento de la heterogeneidad estructural de 1990 a 1998 -período en el que las reformas estructurales introducidas en la región, en particular la apertura comercial y las inversiones en sectores de recursos naturales y productos básicos, repercutieron acusadamente- y una tendencia decreciente a partir de ese momento (véase el gráfico siguiente). El indicador elaborado sobre la base de los promedios ponderados de los países muestra un crecimiento considerablemente más acusado que el que se basa en el promedio simple: de 1990 a 2008, este indicador aumenta un 10,9%, mientras que de 1990 a 1998 lo hace en más de un 31,3%^a.

AMÉRICA LATINA (11 PAÍSES): COEFICIENTE DE VARIACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD INTERSECTORIAL, 1990-2008



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las bases de datos CEPALSTAT y LABORSTAT de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

De acuerdo con los valores que toma el indicador al final del período, se puede clasificar a los países en tres grupos. En un primer grupo, de heterogeneidad severa (indicador igual a 1,2 o más), estarían el Ecuador, México y Venezuela (República Bolivariana de), cuyas productividades resultan altamente diferenciadas por sector de actividad. En el otro extremo estarían la Argentina, Chile, Costa Rica y el Uruguay, cuya estructura productiva, en el contexto de la región, presenta una heterogeneidad moderada (indicador inferior a 0,9). Por último, los indicadores del Brasil, Colombia, El Salvador y el Perú tienen valores intermedios (entre 0,9 y 1,2)^b.

Desde la otra perspectiva se analiza la heterogeneidad estructural en relación con el mercado de trabajo (Infante, 1981; Tokman, 1982) y se propone una medición basada en la distinción de tres estratos productivos según el tamaño de las empresas y la categoría ocupacional de los trabajadores (Infante, 2011). Se parte de reconocer que dentro de cada sector hay estratos productivos con marcadas diferencias de productividad. El estrato de alta productividad incluye a los empleadores y los trabajadores de las empresas que tienen 200 trabajadores o más, y el de baja productividad abarca a los de las empresas que tienen un máximo de cinco empleados, así como a los trabajadores por cuenta propia no cualificados, los trabajadores familiares no remunerados y los trabajadores domésticos, es decir, lo que se suele denominar el "sector informal". El estrato intermedio está integrado por los empleadores y los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas (que tienen entre 6 y 199 trabajadores).

De acuerdo con las diferencias de productividad de esos tres estratos, y teniendo en cuenta el peso relativo del estrato bajo en el conjunto del empleo, se clasifica a los distintos países en tres grupos: países de heterogeneidad estructural moderada, de heterogeneidad estructural intermedia y de heterogeneidad estructural severa (véase el cuadro adjunto). Dada la elevada información estadística necesaria, la construcción del indicador solamente ha sido posible para un momento dado (2009) y no es posible analizar su evolución temporal^c.

Recuadro V.1 (conclusión)

CLASIFICACIÓN DE LOS PAÍSES SEGÚN SU GRADO DE HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL

Moderada	Intermedia	Severa
Argentina Chile Costa Rica Uruguay	Brasil Colombia Panamá Venezuela (República Bolivariana de) México	Bolivia (Estado Plurinacional de) Ecuador El Salvador Guatemala Honduras Nicaragua Paraguay Perú República Dominicana

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Infante, "América Latina en el "umbral del desarrollo". Un ejercicio de convergencia productiva", *Documento de trabajo*, N° 14, proyecto Desarrollo inclusivo, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), junio de 2011, inédito.

Esta clasificación resulta coherente con la clasificación de los países según su proporción de empleo formal e informal. En 2010, los cuatro países clasificados como de heterogeneidad estructural moderada tenían más del 60% de la población económicamente activa (PEA) ocupada en el sector formal. En ese mismo año, cuatro de los cinco países clasificados como de heterogeneidad estructural intermedia (Brasil, México, Panamá y Venezuela (República Bolivariana de)) tenían una formalización de la PEA inferior al 60% pero por encima del 50%. Ese mismo año, en los países clasificados como de heterogeneidad estructural severa el porcentaje de PEA que se desempeñaba en el sector formal era inferior al 50%, con la excepción de Colombia, cuya PEA ocupada en el sector formal era de alrededor del 48% (muy cercana al 50%).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

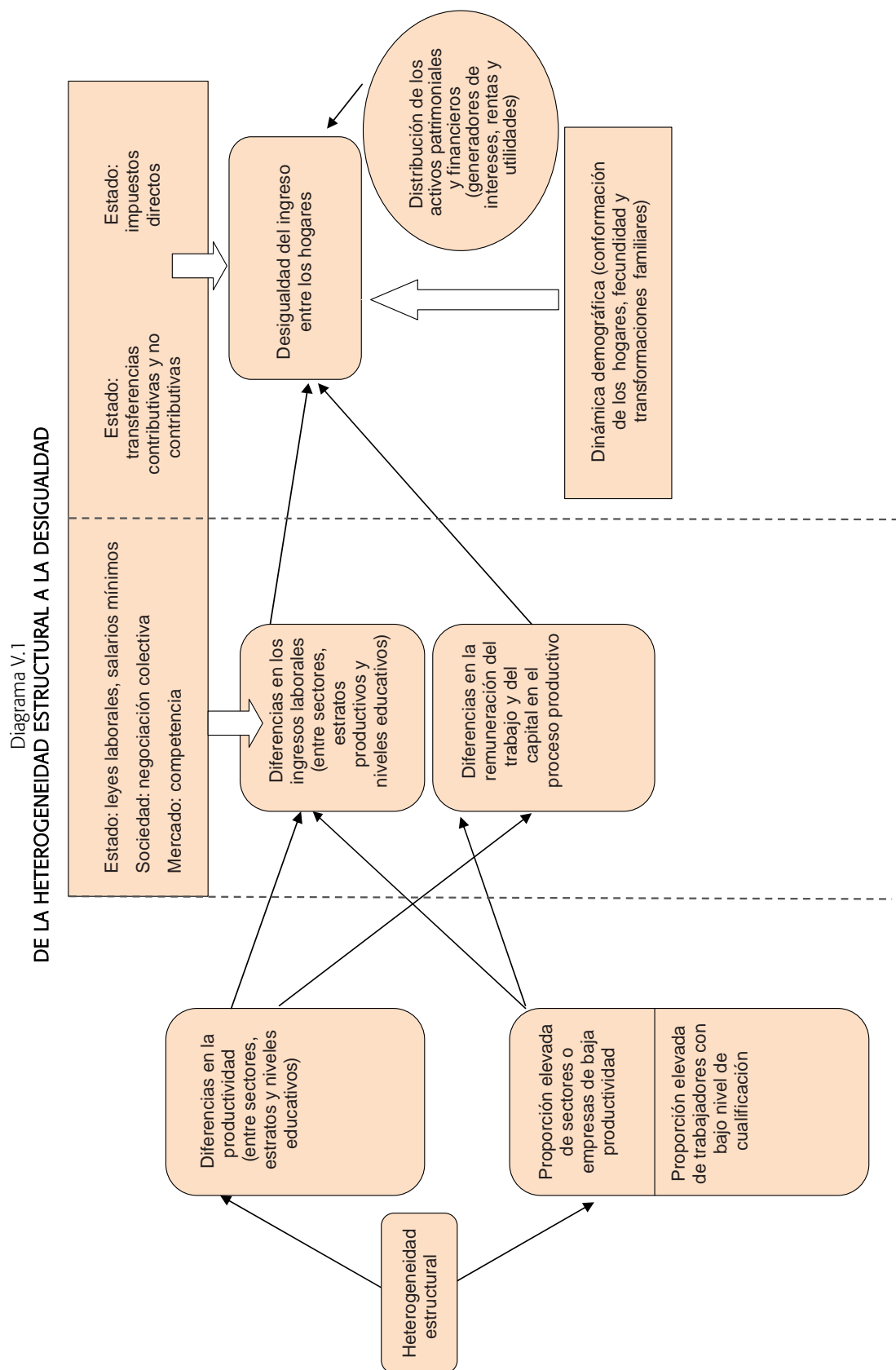
^a El promedio ponderado es muy sensible a la evolución del indicador en México y el Brasil.

^b Los indicadores se calcularon sobre la base de los datos de CEPALSTAT y LABORSTAT de la OIT.

^c Al aplicar los dos criterios en la clasificación de las estructuras productivas de la región, la divergencia más destacada corresponde a México; en el cuadro V.1 se optó por incluirlo en el grupo intermedio.

En el diagrama V.1 se muestra la manera en que las diferencias en la estructura productiva se trasladan, aunque no de forma automática, a diferencias en los ingresos laborales y, consecuentemente, en los ingresos de los hogares.

Como ya se ha indicado, la heterogeneidad de la estructura productiva implica diferencias sustantivas en materia de productividad entre los distintos sectores y estratos productivos. Asimismo, esas diferencias están relacionadas con las diferencias de nivel educativo de la población económicamente activa. La otra característica de las estructuras productivas de la región es el importante peso del sector de baja productividad, donde suelen emplearse los trabajadores que tienen un bajo nivel educativo. Cabe señalar además que la cobertura de seguridad social de los sectores cuya productividad es más baja suele ser muy escasa.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

En un marco neoclásico, el salario real de los trabajadores se igualaría con su productividad marginal. Sin embargo, los mercados de trabajo distan de ser competitivos, debido a factores tales como las asimetrías de poder entre los empleadores y los trabajadores, el acceso desigual a los activos productivos, una información deficitaria y una movilidad incompleta, entre otros. Estos distintos factores que alejan el funcionamiento real de los mercados de trabajo del modelo teórico de competencia perfecta determinan que la relación entre los ingresos laborales y la productividad sea imperfecta, aunque en los países de la región resulte verificable (véase el recuadro V.2). En la relación entre la productividad y los ingresos laborales también son determinantes las instituciones del mercado de trabajo, que influyen en la capacidad de apropiación por los trabajadores de lo generado en el proceso productivo, así como en el reparto de las remuneraciones entre el capital y el trabajo por su participación en el proceso productivo. La negociación salarial desempeña un papel fundamental en esta relación: los datos empíricos indican que la negociación centralizada se asocia con menores niveles de desigualdad salarial entre los trabajadores abarcados (Aidt y Tzannatos, 2002; Freeman, 1984; Card, 1992, entre otros), sobre todo en el seno de cada sector. Este potencial igualador de la negociación colectiva será mayor en las economías más formalizadas, ya que tienen una mayor cantidad de trabajadores abarcados. La negociación salarial implica también que los salarios promedio sean mayores o, lo que es equivalente, una mayor capacidad de los trabajadores para apropiarse de lo generado en el proceso productivo. Por lo tanto, el fortalecimiento de la negociación colectiva resulta fundamental para facilitar que los aumentos de productividad se traduzcan en incrementos salariales, lo que repercutiría favorablemente en la proporción de la masa salarial en el ingreso total, disminuyendo las brechas de desigualdad.

Recuadro V.2

PRODUCTIVIDAD SECTORIAL Y SALARIOS

En el modelo neoclásico, en una situación de equilibrio, el salario real de un trabajador debería igualarse a la productividad marginal de su trabajo. Este enunciado se deriva de una serie de supuestos muy restrictivos sobre el funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los agentes, por lo que no es extraño que la comprobación empírica de esta relación resulte difícil.

La hipótesis planteada por la CEPAL, de que la elevada heterogeneidad productiva de la región está relacionada con la gran desigualdad de ingresos predominante, también se basa en una vinculación entre la productividad del trabajo y los ingresos laborales, aunque esta concepción es considerablemente más laxa que la postulada por la teoría ortodoxa, ya que intenta incorporar, entre otros, los condicionantes institucionales que influyen en la relación entre la productividad y los ingresos.

En su formulación inicial, el concepto de heterogeneidad estructural se basa en las diferencias de la productividad del trabajo; pero no entre los trabajadores individualmente, sino entre los sectores de actividad o los estratos productivos (combinación de sectores y tamaños de las empresas). La productividad sectorial del trabajo hace referencia a la productividad media (es decir, la relación entre el producto generado en el sector y el número de trabajadores) y, teóricamente, los salarios deberían incluir toda la remuneración que perciben los trabajadores, con inclusión de las compensaciones y los beneficios.

No resulta sencillo documentar la asociación entre la heterogeneidad productiva y la desigualdad de los ingresos, incluso si se restringe el análisis a los ingresos provenientes del mercado laboral. Un obstáculo importante es la disponibilidad de series temporales de información estadística con un nivel de agregación adecuado. Los esfuerzos por vincular el coeficiente de variación de la productividad sectorial del trabajo con la desigualdad de los ingresos laborales, o incluso con el coeficiente de variación de los ingresos laborales por sector, no permiten obtener resultados claros en los países de la región. Entre otras razones, las series temporales son relativamente recientes, y la desagregación que permiten (nueve sectores de actividad) es muy limitada para poder captar un fenómeno de este tipo. Sin embargo, en todos los casos nacionales analizados se detecta una dispersión considerablemente mayor en las productividades sectoriales que en los ingresos laborales promedio por sector.

Recuadro V.2 (conclusión)

No obstante, los datos ponen de manifiesto que, en los distintos países, el ordenamiento de los sectores de actividad de acuerdo con su productividad laboral promedio y con sus ingresos laborales promedio es similar. En el cuadro siguiente se presenta, para cada sector de actividad de diez países de la región, en 2008, el cociente entre la productividad o el ingreso laboral promedio de ese sector y el promedio de toda la economía. Salvo contadas excepciones, los sectores de actividad cuya productividad está por encima del promedio de la economía (superior a 1) presentan también ingresos laborales superiores al promedio de la economía. Como se ya se ha indicado, las desigualdades son más acentuadas en términos de productividad que en términos de ingresos laborales.

**RELACIÓN ENTRE LA PRODUCTIVIDAD LABORAL Y LOS INGRESOS LABORALES,
 POR SECTOR, CON RESPECTO AL PROMEDIO DE LA ECONOMÍA, 2008**

	Argentina		Brasil		Chile		Colombia		Costa Rica	
	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad
Agricultura	1,00	0,60	0,59	0,28	0,66	0,44	0,58	0,48	0,83	0,61
Explotación de minas y canteras	2,00	4,18	1,66	3,95	1,65	3,70	1,34	5,57	0,63	1,42
Industria manufacturera	0,98	1,30	0,98	1,01	0,93	1,13	1,12	1,06	0,88	1,70
Electricidad, gas y agua	1,27	4,53	1,67	7,37	1,07	3,75	1,68	6,07	1,49	1,61
Construcción	0,90	0,64	0,80	0,62	0,99	0,89	0,94	1,03	0,83	0,62
Comercio, hoteles y restaurantes	0,92	0,71	0,95	0,46	0,90	0,59	0,97	0,50	0,91	0,66
Transporte, almacenamiento y comercialización	1,15	1,54	1,17	1,57	1,12	1,29	1,02	0,83	1,17	1,58
Establecimientos financieros	1,46	1,69	1,52	2,16	1,64	2,43	2,27	2,30	1,43	1,44
Servicios comunales, sociales y personales	0,91	0,57	1,05	0,96	0,97	0,54	1,67	0,88	1,04	0,68
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
	El Salvador		México		Perú		Uruguay		Venezuela (República Bolivariana de)	
	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad	Ingresos laborales	Productividad
Agricultura	0,46	0,54	0,77	0,31	0,52	0,22	1,01	0,97	0,73	0,41
Explotación de minas y canteras	0,92	4,47	1,73	13,10	2,89	9,03			1,77	12,38
Industria manufacturera	0,87	1,41	0,92	1,14	1,11	1,39	0,95	0,89	0,96	1,28
Electricidad, gas y agua	1,58	4,78	1,28	2,60	2,35	6,07	1,64	1,63	1,58	4,91
Construcción	0,98	0,57	0,95	0,74	1,29	1,47	0,79	0,96	1,12	0,84
Comercio, hoteles y restaurantes	0,99	0,64	0,98	0,65	0,89	1,06	0,82	0,63	0,85	0,50
Transporte, almacenamiento y comercialización	1,28	2,11	1,19	1,76	1,15	1,29	1,25	2,23	1,18	1,03
Establecimientos financieros	1,35	7,17	1,93	3,64	2,00	2,05	1,61	3,04	1,23	2,84
Servicios comunales, sociales y personales	1,27	0,62	1,05	0,67	1,15	0,68	0,96	0,43	1,04	0,61
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las bases de datos CEPALSTAT, LABORSTAT de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y procesamientos de las encuestas de hogares.

Otro aspecto relevante del mercado laboral son los salarios mínimos. La adopción de salarios mínimos (o su incremento) suele producir un aumento de los salarios de los trabajadores de menores ingresos, lo que contribuye a reducir la desigualdad (DiNardo, Fortin y Lemieux, 1996; Freeman, 1996)⁵.

Se configuran de esta forma las remuneraciones que perciben los factores por su participación en el proceso productivo, sobre todo los rendimientos del trabajo y del capital, así como las diferencias entre ambas fuentes de ingresos y las existentes en el seno de cada una de ellas. La transición desde estas brechas de ingresos individuales y estas diferencias entre los rendimientos del trabajo y el capital, a la desigualdad en los ingresos de los hogares, está determinada por las políticas públicas, el acceso a los activos no productivos y los factores demográficos. Con respecto a las políticas públicas, las transferencias contributivas (pensiones) y no contributivas son fuentes importantes del ingreso familiar total y, según su grado de progresividad, pueden contribuir o no a un mayor nivel de igualdad. Algo similar sucede con la tributación directa, que, si es progresiva, también puede contribuir a una mayor igualdad de los ingresos disponibles en los hogares⁶. La desigualdad de ingresos en una sociedad dependerá asimismo de otros dos factores: el acceso a los activos no productivos y los factores demográficos. Los activos no productivos forman parte de la riqueza de las personas y los hogares, y son generadores de flujos de ingresos altamente concentrados (intereses, utilidades o rentas)⁷. Por otra parte, los factores demográficos, en particular la forma en que se conforman los hogares (estructura, cantidad de hijos y homogamia educativa, entre otros) afecta a la distribución de los ingresos que finalmente tendrán los países.

Por lo tanto, las brechas en la estructura productiva de las economías de la región van generando brechas que conforman sociedades segmentadas y desiguales. La segmentación en la esfera de la productividad está determinada por brechas en varios ámbitos: el nivel educativo y el desarrollo de las capacidades de la PEA; el acceso a los mercados de comercialización (locales y externos) y a créditos para la inversión productiva; la incorporación del progreso técnico en los procesos productivos; una mayor o menor articulación con las instituciones políticas de fomento y apoyo; las redes de capital social; y, más recientemente, la conectividad. Las brechas en todos estos ámbitos suelen estar interrelacionadas y en su conjunto dan lugar a una estructura productiva profundamente heterogénea, que abarca desde los sectores informales urbanos y los sectores rurales dispersos de muy baja productividad, hasta otros muy dinámicos e internacionalmente competitivos⁸.

⁵ Los efectos de los salarios mínimos en el empleo han sido ampliamente analizados, y la evidencia resulta contradictoria. Los salarios mínimos deben estar alineados con el PIB per cápita de la economía, ya que la adopción de salarios mínimos demasiado elevados puede afectar negativamente al empleo, especialmente al de los trabajadores jóvenes o menos cualificados, que suelen estar en ese rango de ingresos.

⁶ Se asume en esta discusión que la imposición directa opera a nivel familiar y no a nivel individual, pero eso no modificaría el argumento.

⁷ En los países desarrollados, donde existen encuestas específicas sobre la distribución de la riqueza, se ha constatado que la riqueza suele estar mucho más concentrada que el ingreso de los hogares. Lamentablemente, en la región no se dispone de información adecuada para poder analizar cuantitativamente este aspecto.

⁸ La prueba empírica de la relación entre la heterogeneidad de la estructura productiva y la desigualdad de los ingresos requeriría que los países recopilaran datos con una amplia cobertura sectorial, territorial y temporal, que permitieran calcular indicadores que reflejaran adecuadamente el fenómeno. Esto es una tarea pendiente.

Recuadro V.3

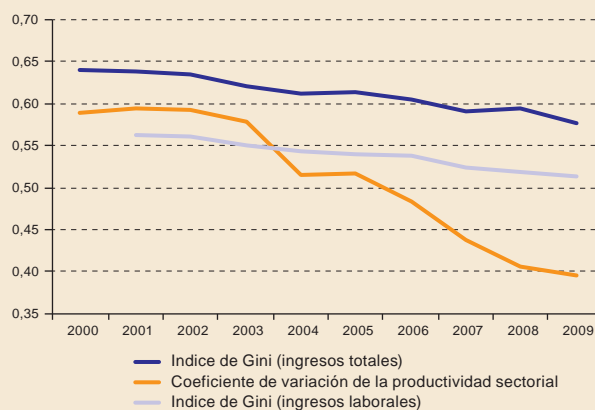
BRASIL: HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y DESIGUALDAD

En un estudio realizado sobre el Brasil, en el marco del proyecto "Desarrollo inclusivo en Brasil" de la CEPAL y el Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA), se presenta un cálculo del coeficiente de variación de la productividad sectorial en el período 2000-2009, considerando los sectores de actividad con una alta desagregación (49 sectores). Este coeficiente descendió de manera sostenida en la última década. Simultáneamente, se ha producido una disminución de la desigualdad del ingreso, total y laboral, como se muestra en el gráfico adjunto.

En ese estudio, Soares (2012) analiza la relación entre esos dos fenómenos. Como primer paso, el autor muestra que existen importantes diferencias salariales entre los distintos sectores de actividad (grupos), incluso teniendo en cuenta las variables tradicionales que reflejan la acumulación de capital humano, y que esas diferencias son relativamente estables a lo largo de la década. Este resultado sugiere que las diferencias salariales están asociadas con diferencias en materia de productividad según los distintos sectores de actividad. Además, presenta una descomposición aditiva del índice de Theil, que permite separar la desigualdad total en el componente explicado por las diferencias entre grupos (intergrupala) y el componente explicado por las diferencias en el seno de los grupos (intragrupala).

El componente intergrupala obedece a las diferencias de ingresos promedio entre los grupos, mientras que el componente intragrupal refleja la dispersión de los ingresos en el interior de cada grupo. El resultado que indica una disminución de la parte de la desigualdad total explicada por la desigualdad entre los sectores guarda coherencia con la hipótesis de que una reducción en la heterogeneidad estructural podría ser un factor explicativo de parte de la disminución reciente de la desigualdad en el Brasil. Este estudio refuerza la necesidad de avanzar en la investigación empírica sobre la relación entre la desigualdad salarial y la heterogeneidad estructural, ya que los estudios específicos son escasos y aún poco concluyentes. Esta recomendación es aplicable a todos los países de la región.

BRASIL: EVOLUCIÓN DE LA HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL Y LA DESIGUALDAD, 2000-2009



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de procesamientos especiales de las encuestas de hogares, e información del proyecto Desarrollo inclusivo en el Brasil, de la CEPAL y el Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de S. Soares, "A Queda na heterogeneidade estrutural explica a queda da desigualdade dos rendimentos do trabalho? Uma análise preliminar", Brasília, del proyecto Desarrollo inclusivo en el Brasil, de la CEPAL y el Instituto de Investigación Económica Aplicada (IPEA).

B. Mercado de trabajo: Empleo e ingresos

El mercado de trabajo y su institucionalidad son el espacio de conexión entre la heterogeneidad de la estructura productiva y las marcadas desigualdades de los ingresos de los hogares. El acceso al empleo y los ingresos laborales son los determinantes fundamentales de la desigualdad del ingreso. En el caso del empleo, siguiendo la lógica expuesta en los capítulos anteriores, resulta fundamental su vinculación con el ciclo económico, por una parte, y con la estructura productiva, por la otra. Ambos aspectos se abordan a continuación. Al considerar los ingresos laborales se muestra su relación con el ciclo económico y se analiza la desigualdad desde la perspectiva funcional y personal.

1. Empleo y ciclo económico

Como se señaló en el capítulo I, el crecimiento económico de América Latina y el Caribe en las últimas dos décadas (1990-2010) superó en promedio el 3% anual, lo que ha supuesto una recuperación con respecto a la década de 1980. Dentro del período, pueden distinguirse dos fases ascendentes (1991-1997 y 2003-2008) separadas por cinco años de relativo estancamiento (incluso descenso en algunos países) del nivel de actividad (1998-2002).

Las dos fases expansivas presentan diferencias importantes desde el punto de vista de la dinámica del empleo y, por ende, de la evolución de las condiciones de vida de la población. En términos generales, cabría esperar que una mayor tasa de crecimiento económico se viera acompañada por un aumento de la demanda laboral y de las tasas de ocupación, lo que contribuiría a reducir la tasa de desempleo. Sin embargo, no siempre se produce este tipo de dinámica virtuosa. La estructura productiva, considerada según el tamaño de los agentes económicos, resulta decisiva a la hora de explicar la dinámica del empleo a lo largo del ciclo. En general, en ausencia de negociaciones y políticas laborales en defensa del empleo, las empresas más grandes suelen reducir el empleo en la fase contractiva del ciclo y aumentar las contrataciones en la fase expansiva. Las empresas más pequeñas, aunque muestran una mayor resistencia a despedir trabajadores en las recesiones y una incorporación más lenta en las etapas expansivas, son especialmente vulnerables a la caída de la demanda. Más aún, en las crisis económicas, las microempresas funcionan como refugio, por lo que la cantidad de empleo en ellas puede aumentar, ya que concentran el trabajo independiente y, en muchos casos, el sector informal. Esto refleja el esfuerzo de supervivencia de los trabajadores en economías que carecen de seguros de desempleo. La dinámica de la oferta de trabajo también es fundamental para explicar el impacto de los procesos de crecimiento en el empleo y, sobre todo, en el desempleo (OIT, 2000)⁹.

La dinámica del ciclo económico no afecta solamente al número de puestos de trabajo que se generan, sino también a su calidad. En las fases recesivas, la contracción de la actividad económica suele aumentar el desempleo y la informalidad laboral. La falta de dinamismo económico en la fase descendente del ciclo conduce a amplios sectores de la población a buscar medios alternativos al mercado de trabajo formal para obtener ingresos (CEPAL/OIT, 2009). Ese aumento de la informalidad supone un deterioro de las condiciones de vida de la población, ya que suele basarse en actividades que implican una menor productividad y, por lo tanto, menores ingresos y la ausencia o debilidad de los mecanismos de protección social vinculados al trabajo. Se trata, sin embargo, de un deterioro menor de las condiciones de vida que el que resultaría de una situación de desempleo total. Esto afecta particularmente a los trabajadores que tienen menores niveles de cualificación e ingresos más bajos, a las mujeres y a los jóvenes, así como a sus hogares, que suelen ser los más afectados por las recesiones. Sin embargo, la experiencia de la crisis de 2008-2009 indica que es posible adoptar políticas contracíclicas que hagan hincapié en el empleo y en los hogares de bajos ingresos, que permitirían atenuar las consecuencias negativas. Entre esas medidas figuran el fomento y desarrollo de programas de empleo directo, en ocasiones mediante el reforzamiento de la inversión en infraestructura; los subsidios a la contratación de mano de obra; el aumento de los salarios públicos o los salarios mínimos; el impulso, la defensa o la

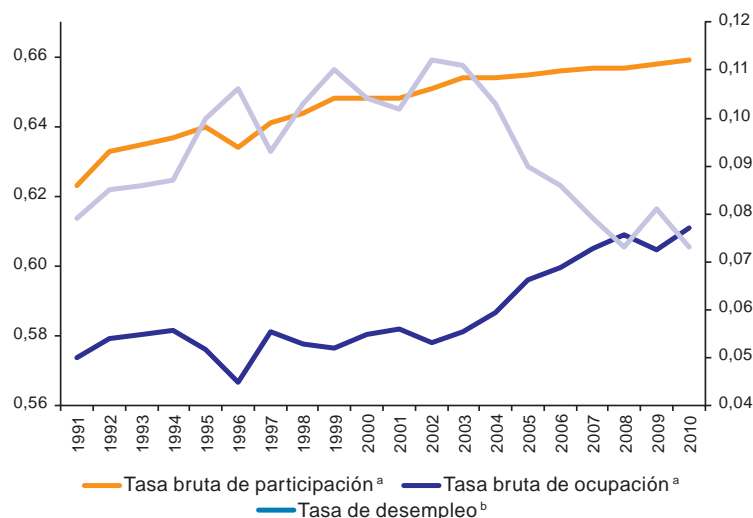
⁹ Un aumento de la tasa de participación, es decir, una mayor inserción de la población en edad de trabajar en el mercado laboral, puede neutralizar parcialmente el efecto de las variaciones del nivel de actividad económica en el desempleo. Si una parte de las personas que se incorpora a la fuerza laboral encuentra empleo, pero otra parte queda desempleada, puede suceder que la tasa de desempleo se mantenga estancada, o incluso se incremente, pese al aumento de la tasa de ocupación.

ampliación de los programas sociales de lucha contra la pobreza y de asistencia social; y el desarrollo o la ampliación de los subsidios de transporte, vivienda o alimentación, entre otros (CEPAL/OIT, 2011).

La relación entre el crecimiento económico y los cambios en el empleo es diferente en cada país. La correlación entre el crecimiento económico y el empleo es mayor en los países cuyo ingreso promedio es más elevado, donde el peso de los sectores de productividad media y alta es mayor. Esto se debe a que la correlación con el crecimiento económico es más alta en el empleo asalariado que en las demás ocupaciones, y los países con un mayor ingreso promedio tienen porcentajes más elevados de su fuerza de trabajo en relaciones laborales asalariadas (Weller, 2012).

La experiencia de los países de la región en las últimas dos décadas muestra que el aumento del desempleo y el estancamiento del empleo no se dan solo en situaciones de estancamiento o retroceso económico (véanse el gráfico V.1 y el cuadro V.1). Por ejemplo, el comportamiento del mercado de trabajo en la región en 1990-1997 muestra que el crecimiento económico no supuso una mejora en los indicadores de empleo (CEPAL, 2010b). En ese período, la tasa de desempleo aumentó un 17,7% (del 7,9% al 9,3%), mientras que la tasa bruta de ocupación solo aumentó un 1,3% (del 57,3% al 58,2%) en un contexto de creciente participación laboral (la tasa bruta de participación aumentó un 2,9%, del 62,3% al 64,1%, impulsada por la creciente participación laboral femenina y la continuidad de la migración del campo a la ciudad)¹⁰.

Gráfico V.1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES
DEL MERCADO DE TRABAJO, 1991-2010
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CEPALSTAT.

^a La tasa bruta de participación y la tasa bruta de ocupación se miden sobre el eje izquierdo.

^b La tasa de desempleo se mide sobre el eje derecho.

¹⁰ La tasa bruta de participación es la proporción entre la población económicamente activa (o fuerza de trabajo) y la población total. La tasa de desempleo es la proporción entre la población desocupada y la población económicamente activa. A partir de estos indicadores se construye la tasa bruta de ocupación, definida como el cociente entre la población ocupada y la población total.

Cuadro V.1
**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: VARIACIÓN DEL PIB Y DE LOS INDICADORES
 DEL MERCADO DE TRABAJO, 1991-2010**
(En porcentajes)

	1991-1997	1998-2002	2003-2010	1991-2010
Tasas acumuladas				
Variación del PIB	26,2	8,9	35,6	86,5
Variación de la tasa de desempleo	17,7	20,4	-34,8	-7,6
Variación de la tasa bruta de participación	2,9	1,6	1,2	5,8
Variación de la tasa bruta de ocupación	1,3	-0,6	5,7	6,5
Promedio anual				
Variación del PIB	3,4	1,7	3,9	3,2
Variación de la tasa de desempleo	2,4	3,8	-5,2	-0,4
Variación de la tasa bruta de participación	0,4	0,3	0,2	0,3
Variación de la tasa bruta de ocupación	0,2	-0,1	0,7	0,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CEPALSTAT.

En los años noventa fueron varios los factores que afectaron negativamente al empleo, en buena medida asociados a las reformas económicas emprendidas en la región, pero también relacionados con la forma restringida en la que la región incorporó las transformaciones técnicas y productivas experimentadas por la economía mundial. En relación con las reformas económicas, cabe destacar la apertura comercial y la tendencia a la apreciación cambiaria derivada de los planes de estabilización basados en el tipo de cambio como ancla nominal, analizadas en los capítulos II y IV. En ese contexto, la oferta creciente (a un precio decreciente) de productos importados rompió los encadenamientos y debilitó el tejido productivo, lo que provocó una reducción de la cantidad de puestos de trabajo, sobre todo en aquellas actividades con un alto coeficiente de mano de obra, así como una reducción de la producción de bienes de consumo duradero y de capital en aquellos países que cuentan con sectores manufactureros relativamente más desarrollados.

También incidieron condicionantes externos. En la primera mitad de los años noventa, hubo importantes incrementos de la productividad asociados a la modernización de las estructuras productivas, que incorporaron procesos de automatización que ahorraban mano de obra, lo que redujo considerablemente los costos laborales. La nueva lógica de funcionamiento de las empresas transnacionales —con sus esquemas globales de aprovisionamiento de insumos— también debilitó la relación entre las filiales radicadas en la región y las empresas locales, lo que afectó negativamente al empleo.

En este marco general se produjeron, además, algunas modificaciones decisivas en la institucionalidad laboral de la región. Más allá de las diferencias institucionales que existen entre los países, en la región se promovieron, con mayor o menor énfasis e intensidad, reformas destinadas a desregular y flexibilizar el mercado laboral (Lora 1997; Lora y Panizza, 2003). El conjunto de reformas comerciales, financieras y laborales no logró generar los puestos de trabajo esperados por quienes propugnaban el cambio de régimen (Correa, 2002; Weller, 2000). Así, en un contexto institucional caracterizado por la debilidad de las políticas de empleo, en un ámbito de creciente apertura comercial (en muchos casos acentuado por procesos de apreciación cambiaria), y en el marco de un proceso mundial de transformaciones técnicas y productivas ahorradoras de mano de obra, el crecimiento de la década de los años noventa (1991-1997) no se tradujo en la suficiente

generación de empleo ni consiguió evitar un aumento importante del desempleo. Por lo tanto, no se corrigieron los graves problemas distributivos que se habían acentuado en la década anterior.

En el período 1998-2002, el PIB de la región apenas creció un 8,9% (la tasa promedio anual fue del 1,7%). La tasa de desempleo continuó su tendencia ascendente, y lo mismo sucedió con la tasa bruta de participación. El empleo permaneció prácticamente estancado. Al comparar la fase expansiva de 2003-2010 con la de 1991-1997 se constata que, en los años noventa, la tasa de crecimiento anual del PIB fue ligeramente inferior a la de la década de 2000. A pesar de ello, en los años noventa la tasa de desempleo y la informalidad aumentaron significativamente. En el último período de alza, en cambio, el crecimiento estuvo acompañado de una caída de la tasa de desempleo y un aumento de la incorporación de trabajadores al empleo.

Así, por primera vez en dos décadas, el desempleo empezó a disminuir. A diferencia de la fase de crecimiento anterior (donde la volatilidad había afectado notablemente al desempeño del empleo como consecuencia de la debilidad de las políticas contracíclicas y de empleo), en este período se emprendieron acciones que contribuyeron a potenciar el crecimiento y tuvieron un efecto positivo en la generación de puestos de trabajo (CEPAL/OIT, 2011).

Las políticas redistributivas tuvieron un efecto directo en la demanda de bienes salariales (*wage goods*) y en la expansión de su producción para el mercado interno, lo que contribuyó a la eficiencia keynesiana¹¹. Este comportamiento, junto al contexto internacional favorable, caracterizado por una expansión económica general a nivel mundial (y de las economías emergentes en particular), permitió sostener tasas positivas de crecimiento del empleo en la región, con la excepción del intervalo producido por la crisis internacional de 2008-2009.

A lo largo de los ciclos económicos de las últimas dos décadas, se han producido importantes transformaciones cualitativas, que se analizan más detalladamente a continuación.

2. Empleo y estructura productiva

Durante las últimas dos décadas, se han producido cambios en la estructura productiva que han repercutido de diversas maneras sobre el empleo. El sector de los servicios, que reúne a la mayor proporción de empleados de la región, ha aumentado su participación relativa en detrimento de la agricultura (véase el cuadro V.2). Este cambio ya venía manifestándose hace más de dos décadas, y se mantuvo en las etapas de crecimiento y de estancamiento de la actividad económica del período considerado¹². En el sector agropecuario se redujo el coeficiente de utilización de mano de obra y se produjo asimismo una recomposición del empleo hacia formas más precarias en el sector moderno agroexportador (Weller, 1998). También se observó una reducción relativa del empleo en las unidades campesinas, que suele ser de peor calidad. La utilización de técnicas intensivas en capital afectó a una parte, aunque minoritaria, del empleo agropecuario, mientras que los servicios de menor productividad siguen requiriendo un elevado coeficiente de mano de obra. La menor pérdida de participación relativa de las actividades primarias en el empleo se produjo en los países de América del Sur.

¹¹ Los bienes salariales son los que componen la canasta básica de los trabajadores, e incluyen los alimentos, el vestido y los servicios básicos, entre otros.

¹² Desde la década de 1950 las economías de la región venían sufriendo importantes transformaciones, con una disminución de la participación de los sectores agrícolas, que se desaceleró durante los años ochenta, cuando la agricultura campesina sirvió como refugio de la mano de obra desplazada durante la crisis económica. En la segunda mitad de la década de 1980 y en la de 1990, continuó la tendencia descendente de la importancia del empleo agrícola (Weller, 1998).

Cuadro V.2
DISTRIBUCIÓN DEL EMPLEO POR SECTOR DE ACTIVIDAD, 1990-2010
(En porcentajes)

	América Latina			América del Sur ^a			Centroamérica			México			Brasil		
	Agricultura	Industria	Servicios	Agricultura	Industria	Servicios	Agricultura	Industria	Servicios	Agricultura	Industria	Servicios	Agricultura	Industria	Servicios
1990	20	25	56	18	25	58	36	21	43	22	26	52	16	25	59
1997	18	23	59	17	22	61	30	22	48	17	27	56	16	22	62
2003	16	23	62	15	22	63	26	23	51	15	27	58	13	23	64
2010	13	24	64	12	23	64	21	21	58	11	26	62	10	24	66

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a América del Sur incluye al Brasil.

En el cuadro V.3 se presenta la participación del empleo asalariado en la ocupación total. En el último período de crecimiento económico (2003-2010) se experimentó un cambio importante en la estructura de la ocupación, ya que aumentó la proporción de asalariados (del sector público y privado) en el total de ocupados. Esta proporción se había mantenido relativamente estable en el primer período de crecimiento económico (1990-1997) y la “media década perdida” (1998-2002). El reciente aumento es aún incipiente, pero constituye una buena señal porque indica que el crecimiento de la ocupación se ha producido con incorporación de asalariados. Aun cuando el trabajo por cuenta propia sigue funcionando en la región como un espacio laboral “de reserva” y consiste fundamentalmente en actividades de baja productividad, por primera vez en dos décadas ha perdido importancia relativa¹³.

Cuadro V.3
EMPLEO ASALARIADO: PORCENTAJE DE ASALARIADOS EN LA OCUPACIÓN TOTAL ^a, 1990-2010

	América Latina	América del Sur ^b	Centroamérica	México	Brasil
1990	65,2	63,1	61,0	72,5	64,6
1997	66,9	65,8	61,9	78,5	69,6
2003	65,6	64,4	59,7	71,8	70,0
2010	69,0	66,4	63,6	79,1	73,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a Se incluye tanto a los asalariados del sector público como a los del sector privado.

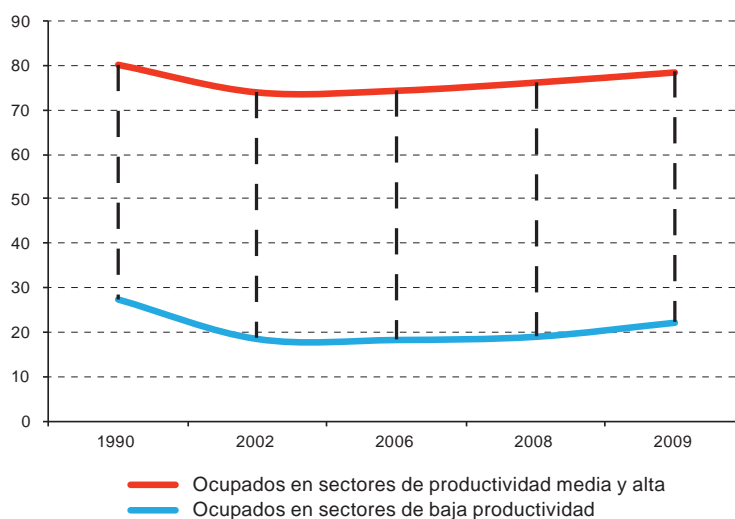
^b América del Sur incluye al Brasil.

La evolución de la importancia relativa de los sectores formal e informal tiene suma relevancia en términos de protección social, ya que existe una fuerte relación entre la informalidad y la falta de cobertura de la seguridad social (véase el gráfico V.2). En 2009, el porcentaje de trabajadores afiliados a

¹³ La otra categoría que compone el empleo total, además de los asalariados y los trabajadores por cuenta propia, son los empleadores, cuya importancia en el empleo total oscila alrededor del 5% en todo el período.

la seguridad social con respecto al total de los ocupados en sectores de productividad media y alta era casi cuatro veces superior al correspondiente a los ocupados en sectores de baja productividad, brecha que habría aumentado en comparación con 1990. Esto implica una diferencia muy significativa en el bienestar presente y futuro de esos trabajadores y de sus familias en relación con el acceso a diversas prestaciones durante su vida activa y, especialmente, después de la jubilación. Además, hay que tener en cuenta la importante brecha salarial entre ambos sectores, que se analiza más adelante.

Gráfico V.2
AMÉRICA LATINA: OCUPADOS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL POR SECTOR
(PROMEDIO PONDERADO^a), ALREDEDOR DE 1990, 2002, 2006 Y 2009
(Porcentaje en relación con el total de ocupados de cada sector)



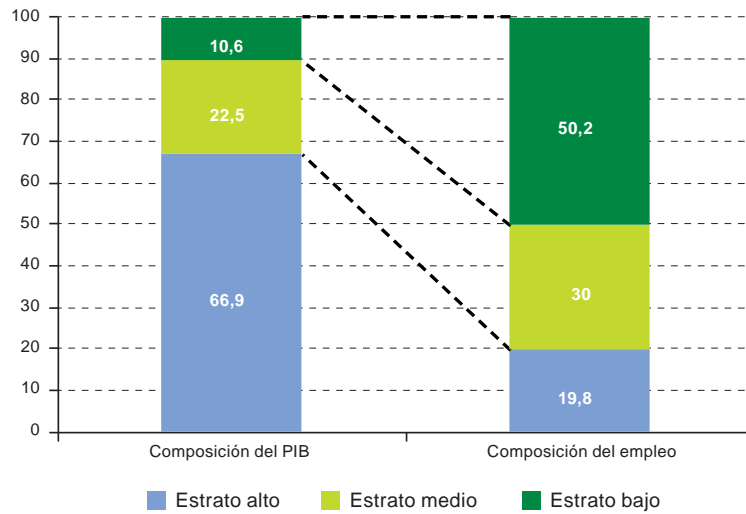
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a Promedio ponderado de los países de los que se dispone información correspondiente a todo el período considerado.

Infante (2011) analiza la estructura del empleo en función de la definición de heterogeneidad estructural vinculada a los estratos productivos (véase el recuadro V.1). Señala que, en América Latina, el estrato alto produce dos terceras partes del PIB (el 66,9%), el estrato medio produce el 22,5% y el sector de menor productividad solo genera el 10,6% del PIB. Sin embargo, esa distribución se invierte en relación con el empleo: el estrato alto genera apenas el 19,8% del empleo, el estrato medio representa el 30% y el estrato bajo el 50,2% (véase el gráfico V.3). Esta acusada disparidad en el aporte de cada sector al producto y al empleo se traduce en una distribución también muy desigual en las ganancias de la productividad entre los trabajadores. Así, el producto por ocupado del estrato alto supera en 16,3 veces al del estrato bajo y en 4,5 veces al del estrato intermedio. A su vez, el producto por ocupado del estrato medio es 3,7 veces mayor que el del estrato de productividad baja (véase el gráfico V.4). Estas cifras ilustran la “fábrica de la desigualdad” en la región: brechas enormes de productividad, una distribución del empleo inversamente proporcional a la productividad e importantes desigualdades en los ingresos laborales. Además hay que tener en cuenta las brechas en relación con la capacidad, ya que los logros educativos están muy condicionados por el origen socioeconómico de los hogares. Por otra parte, para que el desarrollo de la capacidad esté en coherencia con un desplazamiento del empleo hacia sectores de mayor productividad, es necesario volver a examinar y diseñar los sistemas educativos, de capacitación laboral y de difusión del uso de las tecnologías de la información y las

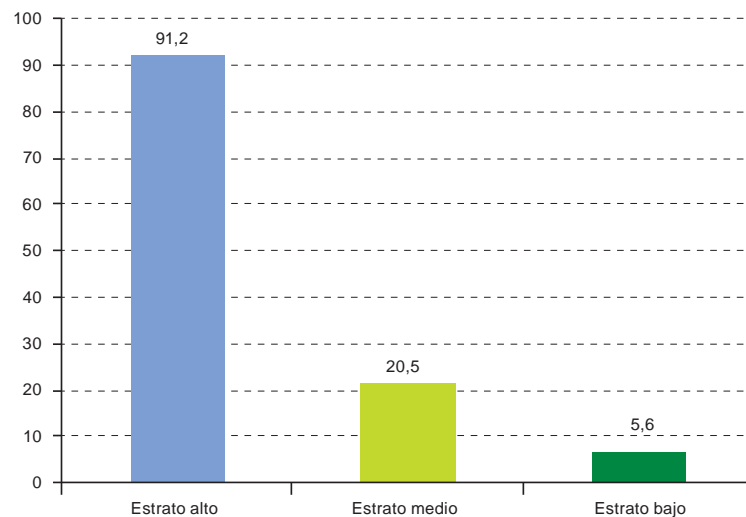
comunicaciones (TIC) en función de proyectos nacionales que se centren en la transición hacia sociedades y economías intensivas basadas en el conocimiento.

Gráfico V.3
AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): INDICADORES DE HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, ALREDEDOR DE 2009
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Infante, "América Latina en el 'umbral del desarrollo'. Un ejercicio de convergencia productiva", *Documento de trabajo*, N° 14, Santiago de Chile, 2011, inédito.

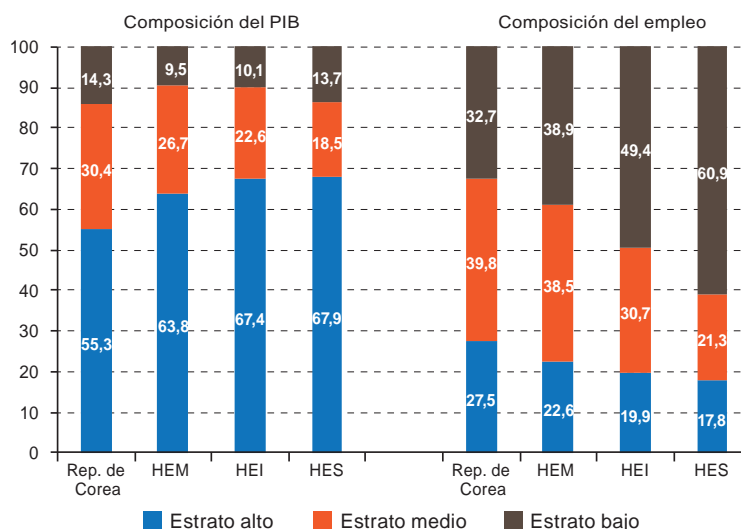
Gráfico V.4
AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): PIB POR OCUPADO, PPP ALREDEDOR DE 2009
 (En miles de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Infante, "América Latina en el 'umbral del desarrollo'. Un ejercicio de convergencia productiva", *Documento de trabajo*, N° 14, Santiago de Chile, 2011, inédito.

A continuación se compara la estructura del empleo y del producto de los países de la región, clasificados en los tres grupos de heterogeneidad estructural, con las variables correspondientes de la República de Corea (véase el gráfico V.5)¹⁴. En primer lugar, resalta la gran disparidad de la región, en la que a mayor heterogeneidad, más se concentra el PIB en el estrato de alta productividad y más se concentra el empleo en el de baja productividad. En términos comparativos, cabe destacar la mayor concentración del empleo en el estrato medio de la República de Corea (casi el 40%) y una menor concentración del producto en el estrato alto, particularmente si se compara con el grupo de heterogeneidad severa de la región, lo que sugiere que la estructura productiva del país asiático es más homogénea.

Gráfico V.5
 AMÉRICA LATINA (GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN LA HETEROGENEIDAD^a) Y REPÚBLICA DE COREA:
 INDICADORES DE HETEROGENEIDAD ESTRUCTURAL, ALREDEDOR DE 2009
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Infante, "América Latina en el 'umbral del desarrollo'. Un ejercicio de convergencia productiva", *Documento de trabajo*, N° 14, Santiago de Chile, 2011, inédito.

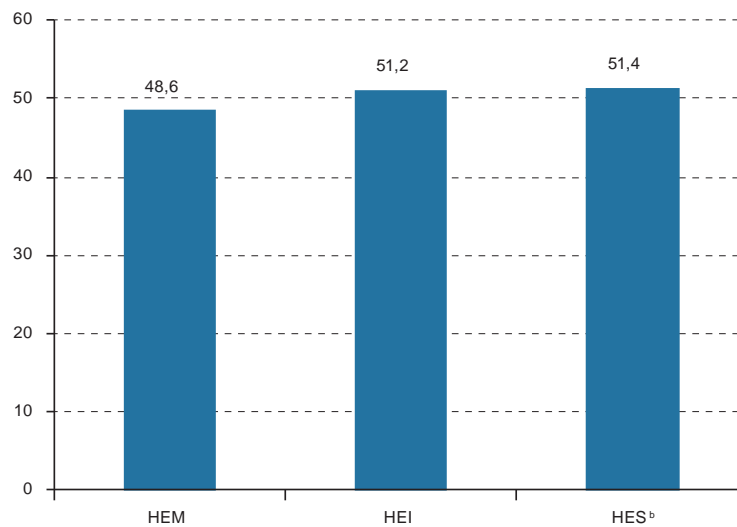
^a HEM: heterogeneidad estructural moderada; HEI: heterogeneidad estructural intermedia; y HES: heterogeneidad estructural severa.

Por último, cabe destacar las diferencias que existen entre América Latina y el Caribe y la República de Corea en cuanto al aporte del estrato de menor productividad al PIB y al empleo. El peso de este estrato en el PIB total de Corea es levemente más importante que en los países de la región. Sin embargo, en Corea solo un tercio del empleo corresponde al sector de baja productividad, mientras que en los países de la región ese sector concentra una proporción muy significativa del empleo, que es creciente de acuerdo con el nivel de heterogeneidad de los países.

¹⁴ Como ya se ha señalado, estos tres grupos tienen una fuerte relación con el nivel de formalidad e informalidad de la PEA, siendo más formalizado el empleo en el grupo de países con heterogeneidad estructural moderada. El grupo de países de la región con heterogeneidad moderada incluye a la Argentina, Chile, Costa Rica y el Uruguay. Los países de heterogeneidad intermedia son el Brasil, Colombia, Panamá, Venezuela (República Bolivariana) y México. Los países de heterogeneidad severa son Bolivia, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, el Paraguay, el Perú y la República Dominicana (véase el recuadro V.1).

Por otra parte, la tasa global de la participación laboral femenina y la tasa de desempleo juvenil no presentan grandes diferencias entre los tres grupos de países de la región (véase el gráfico V.6)¹⁵. La tasa de participación promedio de las mujeres en el grupo de países con heterogeneidad estructural moderada es menor (48,6%) que las registradas en los de heterogeneidad estructural intermedia (51,2%) y severa (51,4%). Además, en todos los países, independientemente del nivel de heterogeneidad estructural, la participación laboral femenina y el desempleo juvenil están acusadamente estratificados (CEPAL, 2010b).

Gráfico V.6
AMÉRICA LATINA (GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN LA HETEROGENEIDAD^a): TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN LABORAL DE LAS MUJERES DE 15 AÑOS DE EDAD O MÁS (PROMEDIOS SIMPLES), ALREDEDOR DE 2009
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a HEM: heterogeneidad estructural moderada; HEI: heterogeneidad estructural intermedia; y HES: heterogeneidad estructural severa.

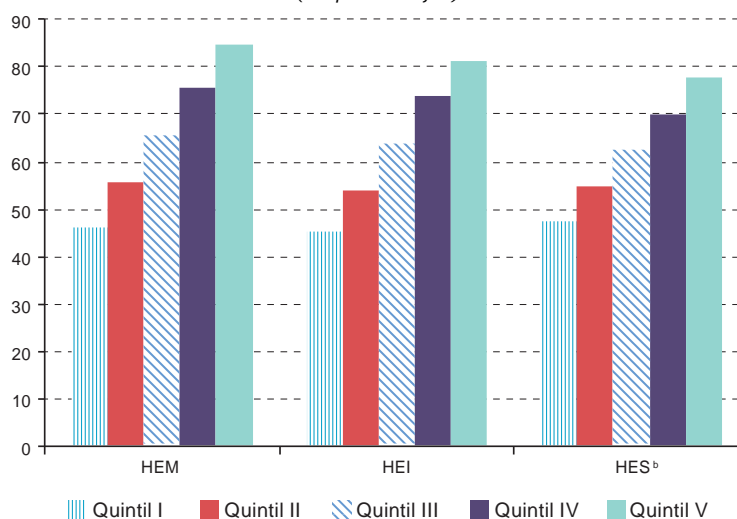
^b El grupo HES no incluye a Nicaragua ni a Guatemala.

La estratificación de la participación laboral femenina se asocia al hecho de que las mujeres de menores recursos alcanzan niveles educativos más bajos y a la menor disponibilidad de empleos para estos sectores, ya que los mercados de trabajo han ido elevando los requisitos educativos. Sin embargo, numerosos estudios confirman que la estratificación responde en buena medida a las capacidades y posibilidades muy estratificadas de las mujeres para conciliar el trabajo remunerado y no remunerado. Cuando los recursos son escasos, los hogares más numerosos y las conexiones sociales y culturales más débiles, las opciones para las mujeres se restringen y la posibilidad de ingresar en el mercado de trabajo disminuye (CEPAL, 2010b; Montaña, 2010; CEPAL, 2012). La excepción ocurre en segmentos muy precarios del empleo informal donde, como ya se ha mencionado, el trabajo forma parte de las estrategias de supervivencia en los sectores de muy baja productividad.

¹⁵ La tasa global de participación es el cociente entre la PEA y la población en edad de trabajar.

Esta estratificación de la participación laboral femenina adquiere niveles más preocupantes justamente en aquellos países que tienen estructuras económicas más homogéneas, que, a su vez, han tenido tradicionalmente menor participación laboral. Al comparar este grupo de países con el grupo de heterogeneidad estructural intermedia, se observan menores tasas de participación en todos los quintiles, pero es en el primer quintil donde las distancias son mayores (véase el gráfico V.7). Este hecho obliga a analizar con mayor profundidad los fenómenos que determinan la participación laboral, donde interviene el nivel educativo y la experiencia laboral de la población femenina, las características de sus hogares, así como la estructura productiva y la estratificación de las oportunidades laborales disponibles para las mujeres de sectores más pobres.

Gráfico V.7
AMÉRICA LATINA (GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN LA HETEROGENEIDAD^a): TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN LABORAL DE LAS MUJERES DE 25 A 54 AÑOS, POR QUINTILES DE INGRESO PER CÁPITA (PROMEDIOS SIMPLES), ALREDEDOR DE 2009
(En porcentajes)



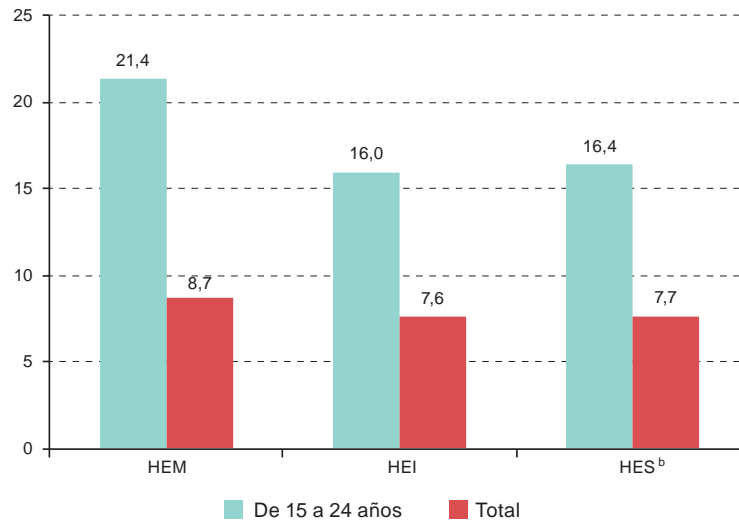
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a HEM: heterogeneidad estructural moderada; HEI: heterogeneidad estructural intermedia; y HES: heterogeneidad estructural severa.

^b El grupo HES no incluye a Nicaragua ni a Guatemala.

La tasa de desempleo juvenil (entre 15 y 24 años) es mayor en los países de heterogeneidad moderada, y es menor y similar en los otros dos grupos de países (véase el gráfico V.8). En todos los casos, destaca el elevado nivel de desempleo entre los jóvenes (su tasa de desempleo es más del doble que la del promedio de la economía). Aunque en los períodos de crecimiento económico las tasas de desempleo suelen reducirse, en la primera década del siglo XXI se ha observado que el desempleo juvenil ha presentado un menor dinamismo que el desempleo de los adultos, incrementándose así las disparidades entre los distintos grupos etarios.

Gráfico V.8
AMÉRICA LATINA (GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN LA HETEROGENEIDAD^a):
TASA DE DESEMPLEO DE LOS JÓVENES (DE 15 A 24 AÑOS) Y TOTAL
(PROMEDIOS SIMPLES), ALREDEDOR DE 2009
(En porcentajes)



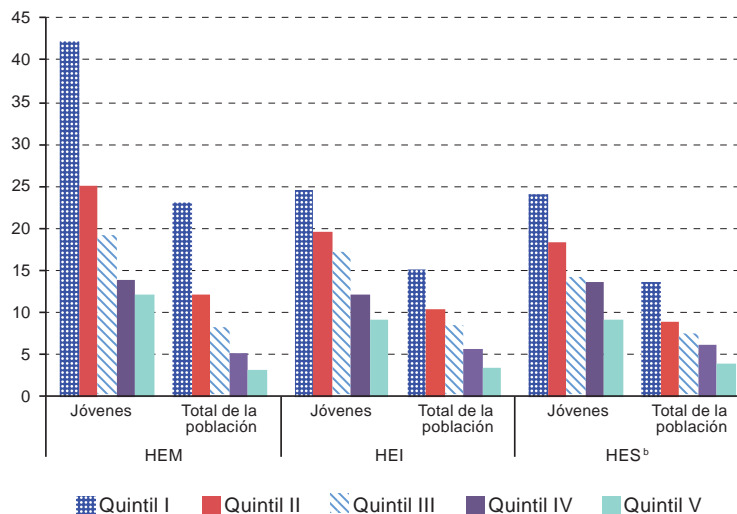
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de encuestas de hogares de los respectivos países.

^a HEM: heterogeneidad estructural moderada; HEI: heterogeneidad estructural intermedia; y HES: heterogeneidad estructural severa.

^b El grupo HES no incluye a Nicaragua ni a Guatemala.

Las tasas de desempleo juvenil son decrecientes a medida que se pasa del primer quintil de ingreso al último; en todos los quintiles se verifican las grandes diferencias de este grupo etario con los niveles promedio de desempleo de los tres grupos de países (véase el gráfico V.9). El elevado desempleo juvenil debe despertar una especial voz de alerta, ya que es vivido como un síntoma de la incapacidad de las sociedades para integrar económica y socialmente a amplios grupos sociales. Refleja también las insuficiencias de los mercados de trabajo para incorporar la mano de obra disponible y, hasta cierto punto, la ausencia de una concepción del desarrollo que considere a los jóvenes como actores estratégicos del proceso. Además, la persistencia de elevadas tasas de desempleo juvenil refuerza el proceso de devaluación que han sufrido las credenciales educativas, en particular la enseñanza secundaria. En la actualidad, el umbral real para acceder a niveles aceptables de bienestar (estar fuera de la pobreza u obtener ingresos laborales mayores que el promedio de los ocupados) se sitúa en la educación postsecundaria en la mayoría de los países. El camino que deben recorrer los niños y jóvenes para tener herramientas suficientes para la inclusión económica y social es cada vez más largo, aunque ese esfuerzo aumenta su capacidad para ejercer plenamente sus derechos ciudadanos (CEPAL, 2011).

Gráfico V.9
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (GRUPOS DE PAÍSES SEGÚN LA HETEROGENEIDAD^a):
TASA DE DESEMPEÑO DE LOS JÓVENES (DE 15 A 24 AÑOS) Y TOTAL, POR QUINTILES
DE INGRESO PER CÁPITA (PROMEDIOS SIMPLES), ALREDEDOR DE 2009
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

^a HEM: heterogeneidad estructural moderada; HEI: heterogeneidad estructural intermedia; y HES: heterogeneidad estructural severa.

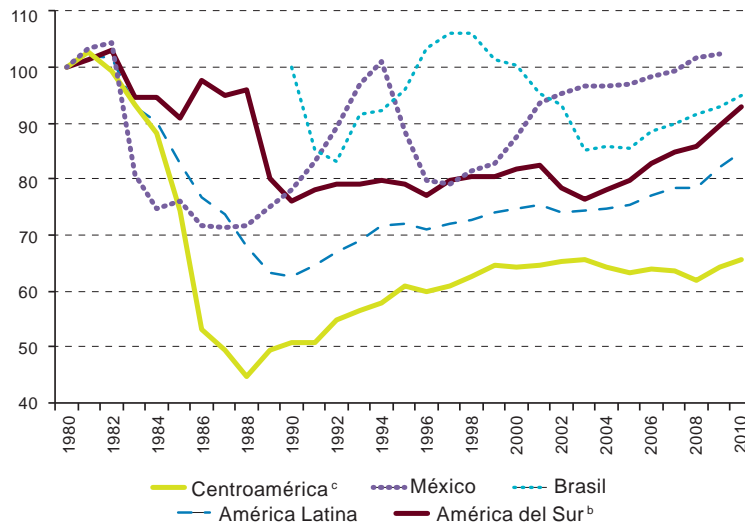
^b El grupo HES no incluye a Nicaragua ni a Guatemala.

3. Ingresos laborales y ciclo económico

La evolución del salario real en la región ha estado estrechamente vinculada a los ciclos económicos. De 1980 a 1990 se produjo en la región una caída del 34% (en promedios simples), que en los países de Centroamérica fue incluso superior (49%). En el período 1990-1997 esta tendencia se revirtió, con un aumento más intenso en Centroamérica. En México, después de un período de crecimiento considerable, se experimentó una disminución significativa durante la crisis económica que comenzó en 1994. En el Brasil, país del que solo se dispone de información a partir de 1990, en los primeros años de esa década el salario real disminuyó y, posteriormente, se recuperó. De 1998 a 2003, los salarios reales de la región, en promedio, disminuyeron, debido al comportamiento de los salarios en América del Sur. Sin embargo, en ese mismo período, en México, en plena recuperación económica, el salario real aumentó notablemente. En el último período de crecimiento, que ha sido satisfactorio en términos de acceso al empleo y calidad del trabajo, también los salarios reales han evolucionado favorablemente en el agregado regional (véanse el gráfico V.10 y el cuadro V.4).

El crecimiento de los ingresos reales del último período no se debe solamente al auge económico, sino también al papel desempeñado por las políticas laborales, en particular las relativas al salario mínimo. En los últimos años, la recuperación del salario mínimo es significativa en todas las subregiones, con excepción de México (véase el cuadro V.5). América del Sur sobresale, al lograr una tasa de incremento anual en promedio de casi el 6%, mientras que en Centroamérica ese valor fue del 4%. La Argentina, el Uruguay y algunos países de Centroamérica, como Honduras y Nicaragua, han experimentado las mayores tasas de crecimiento anual en promedio. El Brasil destaca por haber experimentado un crecimiento sostenido del salario mínimo durante las dos últimas décadas.

Gráfico V.10
EVOLUCIÓN DEL SALARIO REAL, 1980-2010^a



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre las base de información de CEPALSTAT.

^a Se trata de promedios no ponderados, donde los índices de 1980=100, excepto en el caso del Brasil, donde el índice de 1990=100.

^b El promedio de América del Sur incluye a la Argentina, Chile, Colombia, el Paraguay, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de).

^c El promedio de Centroamérica incluye a Costa Rica, Guatemala, México, Nicaragua y Panamá.

Cuadro V.4
SALARIO REAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO, 1980-2010
(En porcentajes)

	1981-1990	1991-1997	1998-2002	2003-2010	1980-2010
Variación del PIB	14,4	26,2	8,9	35,6	113,2
Variación del salario real					
América Latina	-37,5	14,9	3,1	14,3	-15,3
América del Sur ^a	-24,0	5,0	-1,9	18,7	-7,1
Centroamérica	-49,1	19,5	7,2	0,6	-34,4
México	-22,1	1,7	20,2	7,3	2,2
Brasil	n.d.	6,0	-11,9	1,5	n.d.
Tasas anuales en promedio					
Variación del PIB	1,4	3,4	1,7	3,9	2,6
América Latina	-6,5	2,0	0,6	1,7	-0,6
América del Sur ^a	-3,8	0,7	-0,4	2,2	-0,2
Centroamérica	-9,2	2,6	1,4	0,1	-1,4
México	-3,5	0,2	3,8	1,0	0,1
Brasil	n.d.	0,8	-2,5	0,2	n.d.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre las base de información de CEPALSTAT.

^a América del Sur incluye al Brasil.

Cuadro V.5
AMÉRICA LATINA: VARIACIÓN REAL DEL SALARIO MÍNIMO
(En porcentajes)

	1991-1997	1998-2002	2003-2010	1991-2010
América Latina	-6,8	5,7	38,2	36,1
América del Sur	13,3	7,4	49,7	82,2
Centroamérica	-20,8	4,5	29,0	6,7
México	-29,3	-0,9	-5,5	-33,8
Brasil	25,1	23,8	59,2	146,6
Tasas anuales en promedio				
América Latina	-1,0	0,8	4,7	4,5
América del Sur	1,8	1,0	5,9	8,9
Centroamérica	-3,3	0,6	3,7	0,9
México	-4,8	-0,1	-0,8	-5,7
Brasil	3,2	3,1	6,9	13,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre las base de información de CEPALSTAT.

En suma, al comparar el crecimiento experimentado en los años noventa con el del período más reciente, solo en este último se ha combinado la mejora de las tasas de empleo con un aumento sostenido y significativo de los ingresos laborales. A continuación, se analiza en qué medida ese aumento ha afectado al conjunto de los trabajadores, teniendo en cuenta la desigualdad distributiva desde distintos puntos de vista.

4. Ingresos laborales y desigualdad

El enfoque más extendido en las últimas décadas para analizar la desigualdad del ingreso consiste en estudiar la distribución entre personas u hogares. Este enfoque tiene un fundamento esencialmente microeconómico y las herramientas teóricas y metodológicas disponibles permiten avanzar en la comprensión de los determinantes. Sin embargo, la perspectiva inicial de la teoría económica acerca de la distribución del ingreso partía de un enfoque agregado, donde resultaba fundamental el análisis de cómo se repartía el ingreso generado por la actividad económica entre los participantes en el proceso productivo (básicamente, la apropiación del ingreso por los factores productivos). En esa línea clásica, el peso de la masa salarial en el producto total generado por la economía es un indicador fundamental (Atkinson, 1997).

La complejidad de los procesos productivos modernos, así como la notable heterogeneidad dentro de los grupos asociados a los distintos factores de producción, explica el hecho de que los análisis sobre la desigualdad se centren en la distribución personal. Además, este enfoque permite profundizar en la acción distributiva del Estado, ya que se considera el efecto de los impuestos y las transferencias en los ingresos, sobre la base de la información estadística de las encuestas de hogares. Paradójicamente, la información sobre la participación de la masa salarial en el PIB, que debería basarse en las cuentas nacionales, no siempre está disponible. Más allá del giro hacia el análisis de la distribución personal del ingreso ocurrido en la década de 1970, cabe tener en cuenta que ella está estrechamente relacionada con la distribución funcional o factorial. Daudey y García Peñalosa (2007) brindan datos empíricos acerca de que la baja participación de la masa salarial en el producto tiene un efecto negativo y considerable en la desigualdad personal del ingreso. Estos argumentos resultan sugerentes, y surge la pertinencia de profundizar sobre la relación entre la

heterogeneidad estructural y ambas medidas de la distribución del ingreso, considerando la dinámica de la generación y la apropiación de las ganancias de la productividad.

A continuación, se presenta un primer intento de sistematización de la información comparable sobre la evolución de la participación asalariada en el ingreso nacional de algunos países de la región. Este análisis requiere un caudal de información que, en muchos países de la región, no está sistematizado. Además, dada la diversidad de metodologías utilizadas por los países para establecer la participación de los asalariados en el ingreso nacional, las comparaciones transversales no siempre resultan posibles o fiables. Cabe señalar que la información que se presenta proviene de los sistemas de cuentas nacionales de los países. En este sistema contable, el ingreso recibido por los trabajadores independientes o por cuenta propia, denominado ingreso mixto, forma parte del excedente de explotación. Para avanzar en esta línea, sería necesario estimar este componente del ingreso laboral e incorporarlo al análisis.

En las últimas décadas, la participación de los asalariados en el ingreso en los países de América Latina y el Caribe ha reflejado la misma tendencia a la baja experimentada a nivel internacional, tendencia que se ha mantenido incluso en los períodos de auge económico. La última información disponible indica que, en la región, el peso de los salarios en el ingreso total oscila entre el 31% y el 47% (véase el cuadro V.6). Esta participación ha tendido a disminuir en las últimas dos décadas, con la excepción de Chile y el Paraguay. En el último ciclo de crecimiento (2003-2009), los salarios perdieron peso en el ingreso total en todos los países excepto en el Brasil. En Weller (2012) se señala que, de acuerdo con el análisis empírico que se presenta en OIT/ IIEL (2011), en los países de la región, la apertura de la cuenta financiera habría tenido un impacto negativo en la participación de los salarios en el producto.

Cuadro V.6
PARTICIPACIÓN ASALARIADA EN EL INGRESO, A COSTO DE FACTORES, 1990-2009

	1990	1997	2002	2009	Variación			
					1991-1997	1998-2002	2003-2009	1991-2009
Bolivia (Estado Plurinacional de) ^a	39,0	39,7	37,8	31,1	1,9	-4,9	-17,7	-20,3
Brasil ^a	53,5	47,1	46,8	48,3	-11,9	-0,7	3,2	-9,7
Chile	38,7	44,1	46,7	44,5	13,9	5,8	-4,6	15,0
Colombia	41,6	40,7	37,2	36,1	-2,2	-8,6	-3,0	-13,3
Honduras	54,1	50,1	50,8	47,5	-7,3	1,3	-6,4	-12,1
México	32,2	32,7	35,6	31,4	1,6	8,6	-11,8	-2,6
Panamá	58,6	39,3	38,6	35,2	-32,9	-2,0	-8,7	-39,9
Paraguay ^a	43,4	57,1	49,2	47,2	31,6	-13,9	-4,0	8,8
Perú	24,9	27,3	27,5	23,3	9,8	0,5	-15,2	-6,4
Venezuela (República Bolivariana de)	31,1	37,0	36,1	33,5	18,8	-2,4	-7,3	7,6

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

^a En los casos de Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil y el Paraguay, los últimos datos disponibles corresponden a 2006.

La otra cara de la moneda con respecto a esta disminución de la participación de los salarios en el ingreso es el incremento del peso del excedente bruto de explotación, que es una buena medida aproximada del ahorro empresarial. Este aumento no corresponde totalmente a un alza del ahorro privado, ya que, en países como Chile, Colombia y Venezuela (República Bolivariana de), el sector público participa de manera importante en la producción. En el período 2003-2009, el alza del excedente de explotación está relacionada con el aumento del ahorro público que, en algunos casos, permitió la reducción del endeudamiento y la aplicación de políticas contracíclicas durante la crisis financiera de 2008-2009. Este enfoque agregado pone de manifiesto la ausencia de mejoras en la distribución funcional del ingreso y sugiere que los trabajadores asalariados no fueron el grupo más beneficiado de los aumentos de productividad.

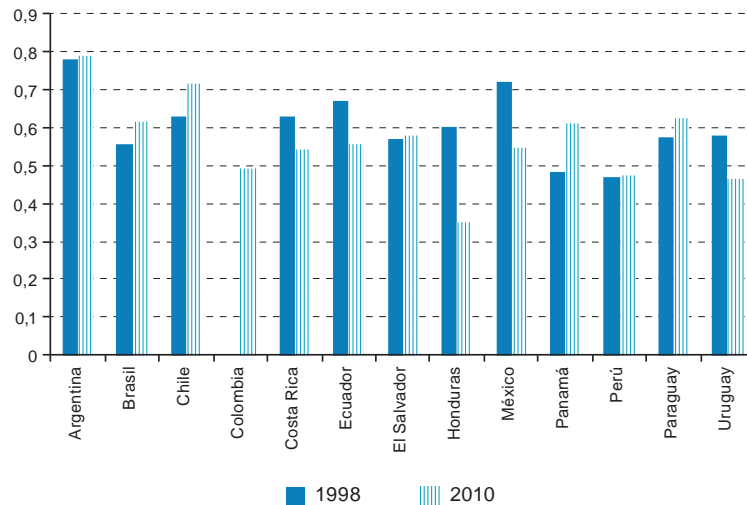
Aunque no se dispone de datos comparables para efectuar un análisis similar de la Argentina, algunas estimaciones realizadas sobre la base de los datos de las cuentas nacionales sugieren que tuvo un comportamiento similar —e incluso mejor— al del Brasil, con una participación de la masa salarial en el ingreso que pasó del 35% en 2002 al 43% en 2007 (Peirano, Tavosnanska y Goldstein, 2010). Las estimaciones disponibles del Uruguay indican que, considerando en conjuntamente la masa salarial y los ingresos laborales de los trabajadores dependientes, la participación de los ingresos laborales en el PIB se situaba en casi el 49% en 1997, en el 39% en 2003 y en algo menos del 44% en 2009 (Amarante y Vigorito, 2011). En estos países, la reciente disminución de la desigualdad personal del ingreso, que se examina *infra*, estuvo acompañada de una mejora de la participación de los ingresos salariales en el ingreso total.

Otra manera de analizar la desigualdad del ingreso en el mercado de trabajo es vincularla a las brechas de productividad. Las remuneraciones de los trabajadores del sector informal son en promedio notablemente inferiores a las de los trabajadores del sector formal. La comparación de los promedios al final del período indica que los trabajadores informales ganaban entre un 36% y un 80% menos que los trabajadores del sector formal, según el país de que se trate (véase el gráfico V.11). Al comparar los promedios simples correspondientes a 1998 y 2010 no se detecta una tendencia uniforme entre los países. En algunos (Argentina, Brasil, Chile, Panamá y Paraguay) la relación entre las remuneraciones de los trabajadores del sector formal e informal creció, lo que indica un descenso en la brecha, mientras que en otros (Costa Rica, Ecuador, Honduras, México y Uruguay) disminuyó, lo que indica una profundización de la brecha.

Estas brechas obedecen, en parte, a las distintas características de los trabajadores de ambos sectores, en particular el nivel educativo, la edad y los sectores de actividad. Como se muestra en el cuadro V.7, los años de educación de los trabajadores del sector informal son considerablemente inferiores a los del sector formal, aunque en la última década, en la mayoría de los países, las brechas se han acortado. En el gráfico V.12 se puede observar que la probabilidad de insertarse en el sector informal o de baja productividad es decreciente con el nivel educativo (CEPAL, 2011).

Si se analizan las diferencias salariales entre los trabajadores del sector formal e informal, teniendo en cuenta las características de los trabajadores de cada sector, se puede observar que en los casos de la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de) y la República Dominicana los trabajadores del sector informal tienen salarios inferiores a los de los trabajadores similares del sector formal (Perry y otros, 2007). Si se incluye en el análisis a los trabajadores independientes, en los dos primeros países sigue ocurriendo lo mismo, pero la situación en términos salariales de los trabajadores independientes del sector informal de la República Dominicana es ventajosa.

Gráfico V.11
COCIENTE ENTRE LOS INGRESOS LABORALES DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR INFORMAL, EN PROMEDIO, EN RELACIÓN CON LOS SALARIOS DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR FORMAL, 1998 Y 2010



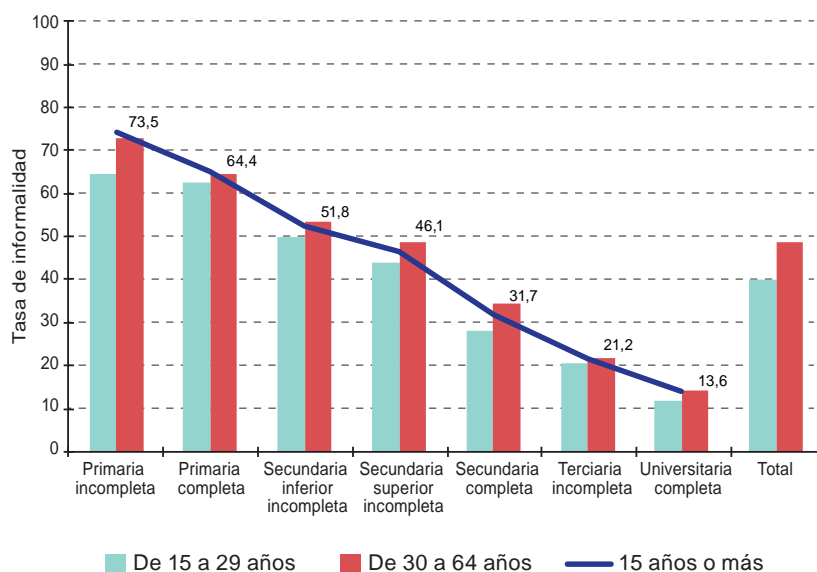
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre las base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Cuadro V.7
AMÉRICA LATINA: AÑOS DE EDUCACIÓN DE LOS TRABAJADORES SEGÚN SU CONDICIÓN DE FORMALIDAD, 1998-2010

	1998			2010			Informal/formal	
	Total	Formal	Informal	Total	Formal	Informal	1998	2010
Argentina	10,5	11,7	8,7	12,0	13,0	10,1	75%	78%
Brasil	6,8	8,1	5,2	8,8	9,7	6,8	64%	70%
Chile	10,9	11,7	9,0	11,3	12,2	9,4	77%	77%
Colombia	--	--	--	8,0	10,7	6,7	--	63%
Costa Rica	7,9	9,3	6,4	9,1	9,8	7,1	69%	73%
Ecuador	10,0	11,9	8,1	10,7	12,9	8,7	68%	67%
El Salvador	6,3	8,7	4,4	7,9	10,3	5,9	51%	58%
Honduras	5,4	7,9	4,0	6,3	9,6	4,8	50%	51%
México	7,0	8,8	5,2	9,3	11,1	7,3	59%	66%
Panamá	9,6	11,6	7,0	10,3	12,2	7,9	61%	65%
Perú	7,8	10,6	6,2	9,5	12,4	7,7	58%	62%
Paraguay	8,2	10,2	6,9	8,8	11,5	7,1	67%	62%
República Dominicana	7,1	8,7	5,7	8,8	11,1	6,9	66%	62%
Uruguay	9,1	10,0	7,7	10,0	11,1	8,2	77%	74%
Venezuela (República Bolivariana de)	8,5	10,0	6,8	9,9	11,7	8,1	68%	69%

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre las base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

Gráfico V.12
AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): TASAS DE INFORMALIDAD DE LA POBLACIÓN OCUPADA,
POR EDADES, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO, ALREDEDOR DE 2008



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

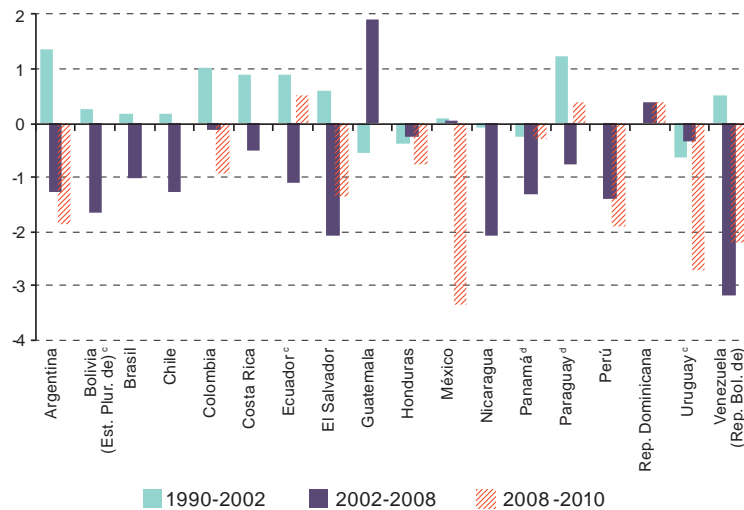
C. Evolución reciente de la desigualdad del ingreso de los hogares

Por primera vez en mucho tiempo, en los últimos años ha habido noticias positivas en relación con la distribución del ingreso en la región (véase el gráfico V.13)¹⁶. Mientras que en la década de 1990 y principios de la de 2000 la desigualdad en la región tuvo una tendencia creciente en la mayoría de los países, en los últimos años ha comenzado a manifestar una tendencia decreciente en un amplio grupo de países, que no parece haberse alterado en la reciente crisis económica.

El aumento de la desigualdad con respecto a los ingresos de los hogares en los años noventa estuvo determinado por el aumento de la desigualdad de los ingresos provenientes del mercado de trabajo. En esa década, la prima salarial a los trabajadores cualificados aumentó sustancialmente. En la bibliografía especializada, ese aumento se ha asociado a una mayor demanda relativa de trabajadores cualificados, que el aumento de la oferta solo compensó parcialmente (Manacorda, Sánchez-Páramo y Schady, 2010; Gasparini y otros, 2011). Las razones detrás de ese aumento relativo de la demanda de trabajadores cualificados, siguen siendo objeto de debate. Al igual que sucede en los países industrializados, las distintas explicaciones hacen referencia al cambio tecnológico y su sesgo hacia el trabajo cualificado, y a las repercusiones de la apertura comercial. También se ha señalado que otro factor que puede haber influido es el debilitamiento de las instituciones laborales, en particular en relación con la reducción de los salarios mínimos y el menor nivel de sindicalización (Cornia, 2012).

¹⁶ Los indicadores tradicionales de desigualdad de la distribución del ingreso se calculan sobre la base de las encuestas de hogares, que suelen recoger de forma imperfecta los ingresos del capital.

Gráfico V.13
**AMÉRICA LATINA (18 PAÍSES): EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE GINI,
 1990-2002, 2002-2008^a Y 2008-2010^b**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.

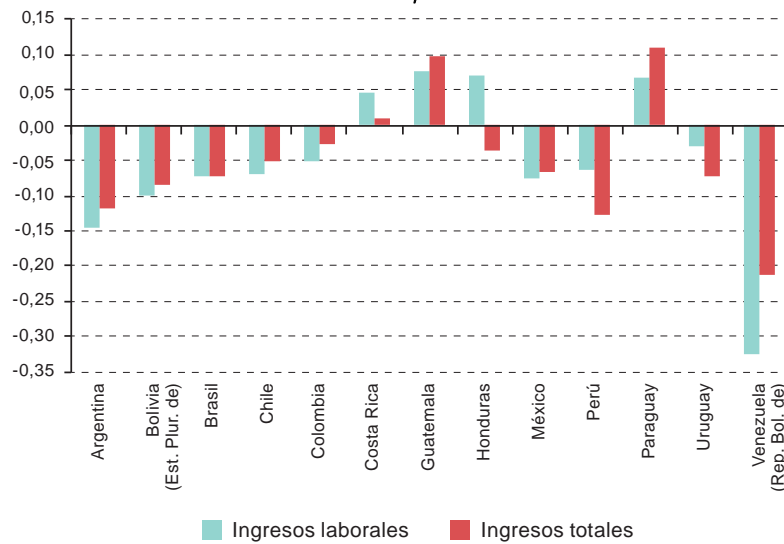
- ^a Corresponde a los períodos 2004-2006 en la Argentina, 2001- 2008 en el Brasil, el Paraguay y el Perú, 2000-2006 en Chile, 2001-2004 en El Salvador y 2002-2007 en Honduras.
- ^b Corresponde a los períodos 2006-2010 en la Argentina, 2004-2010 en El Salvador y 2007-2010 en Honduras.
- ^c Zonas urbanas.
- ^d Zonas urbanas solamente en el período 1990-2002.

Aunque en los últimos años, en la mayoría de los países de la región, la desigualdad del ingreso de los hogares ha disminuido, no resulta fácil ponderar las causas que concurren en esa tendencia: ha habido motivaciones políticas, derivadas de las demandas ciudadanas de mayor igualdad, y también factores económicos, como las transferencias no contributivas y la dinámica del mercado de trabajo en el reciente ciclo de crecimiento, que se ha basado en unas condiciones externas favorables y no en un cambio estructural (véase el gráfico V.14). La CEPAL (2011) ha reiterado que la parte más importante de la disminución de la desigualdad del ingreso de los hogares proviene de lo acontecido en el mercado de trabajo. Distintos estudios atribuyen diferente importancia a dos factores determinantes: el aumento de la oferta relativa de trabajadores cualificados, o el aumento de la demanda relativa de trabajadores no cualificados, asociada a la expansión del sector de bienes no transables (véase Gasparini y otros (2011) y López Calva y Lustig (2011)).

A manera de recapitulación, aunque ha habido una disminución de la desigualdad personal del ingreso, ello no ha supuesto una mejor distribución funcional, que es la que resulta de la relación entre los propietarios de los factores productivos, en particular, entre el capital y el trabajo. En la mejora de la distribución personal, las políticas públicas destinadas a cerrar las brechas educativas y salariales, así como las políticas redistributivas, que incluyen las transferencias no contributivas, los aumentos en los salarios mínimos y la negociación salarial, han tenido un sesgo progresivo. La dinámica en favor de la igualdad vinculada al cambio estructural que se propone en este documento implicaría un mercado de trabajo en el que la creciente oferta de trabajadores cualificados encontrara una demanda igualmente dinámica. De esa manera, en la

medida en que se fortaleciera su poder de negociación, los trabajadores podrían apropiarse de una proporción mayor de las ganancias de la productividad (en forma de salarios reales más elevados). Este proceso no sucederá espontáneamente, sino que requiere que se emprendan acciones simultáneas en tres frentes: la adopción de políticas industriales encaminadas a lograr el cambio estructural, el establecimiento de políticas macroeconómicas cuyo objetivo sea el crecimiento y el empleo, y la creación o el reforzamiento de los sistemas de protección social basados en derechos. Esos tres frentes se analizan en el próximo capítulo.

Gráfico V.14
VARIACIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES Y DE LOS INGRESOS TOTALES,
ÍNDICE DE GINI, 2002-2010



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de hogares de los respectivos países.