

El rompecabezas del mercado laboral latinoamericano

Los mercados laborales latinoamericanos resultan espacios complejos, atravesados por las heterogeneidades que informan sobre la propia región. Para un acercamiento a estas realidades, resulta relevante analizar las correlaciones entre las tasas de pobreza y de informalidad laboral y los niveles de ingresos, y establecer comparaciones tanto dentro como fuera de la región. Se trata de variables centrales en cualquier discusión sobre modelos de sociedad deseables para América Latina, pero que hoy se encuentran en gran medida fuera de la discusión pública.

DANIEL SCHEINGART

■ América Latina en el mapa del bienestar mundial

Como es bien sabido, América Latina es una región de ingresos medios y una alta desigualdad que está solo por detrás de la de algunos países del sur de África. De la combinación de ambas variables (ingreso y desigualdad), podemos obtener una buena aproximación al bienestar material de un país o región; en efecto, las cifras de pobreza dependen del cruce de ambas dimensiones. Si América Latina es una región de pobreza intermedia para los estándares internacionales, ello se debe a que, a pesar de su alta desigualdad, su ingreso per cápita es considerablemente mayor al de regiones altamente populosas del mundo, tales como el África subsahariana o el grueso de Asia.

Daniel Scheingart: es doctor en Sociología por el Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad de San Martín (IDAES-UNSAM). Es becario posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) y profesor en la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Correo electrónico: <dscheingart@gmail.com>. Twitter: <@danyscht>.

Palabras claves: bienestar, desarrollo, mercado laboral, pobreza, América Latina.

¿Qué combinaciones de PIB per cápita y desigualdad podemos encontrar a escala mundial? Por un lado, los países desarrollados se caracterizan por tener elevado PIB per cápita y desigualdad relativamente baja (mucho más en los países nórdicos que en Estados Unidos, cuya desigualdad hoy es similar a la de varios países latinoamericanos). Países petroleros de Oriente Medio (como Qatar, Kuwait o Arabia Saudita) tienen muy alto PIB per cápita pero muy alta desigualdad. En tanto, los países europeos que pasaron por la órbita socialista tienen PIB per cápita intermedios, aunque con niveles de desigualdad relativamente bajos (aun tras su etapa poscomunista); ello contrasta con los latinoamericanos, que si bien tienen ingresos per cápita similares a los ex-socialistas, presentan niveles de desigualdad notoriamente más altos. A modo de ejemplo, el ingreso per cápita de Serbia es similar al de Colombia, pero sus tasas de pobreza difieren sensiblemente: en el primero es de 42%, contra 55% en el segundo (tomando como referencia la línea de 10 dólares por día a paridad de poder adquisitivo¹). Del mismo modo, Croacia y Chile tienen ingresos per cápita similares, pero la pobreza en un caso es de 23% y en el otro de 32%². En tanto, países del sur de África (como Sudáfrica, Botswana o Namibia) tienen ingresos per cápita intermedios, pero la mayor desigualdad del mundo (con coeficientes de Gini mayores a 0,6); el resto del África subsahariana, si bien presenta coeficientes de Gini menores a los de estos últimos países, se caracteriza por tener muy bajos niveles de PIB per cápita.

El gráfico 1 permite complementar lo señalado anteriormente, al mostrar una comparación internacional de tasas de pobreza, tomando como parámetro la línea internacional de 10 dólares por día a paridad de poder adquisitivo³. Con esa vara, América Latina supera el 50% de pobreza, cifra que en los países desarrollados ronda el 4%, pero que en el mundo en su conjunto supera el 65%, lo cual se explica por África y Asia.

En América Latina, Uruguay, Argentina, Chile, Panamá y Costa Rica son los países con los menores guarismos de pobreza (por debajo de 35%), lo cual se debe a que son, por un lado, los de mayores ingresos per cápita y, en el caso de Uruguay y Argentina, a distribuciones del ingreso relativamente más igualitarias que la media regional. Países como Perú o Brasil se encuentran en

1. Esta línea suele ser considerada el piso para pertenecer a la «clase media» y, en la actualidad, es muy similar a la que tiene Argentina para medir su pobreza.

2. Los datos son del sitio PovCalNet, dependiente del Banco Mundial, y corresponden a 2014-2015.

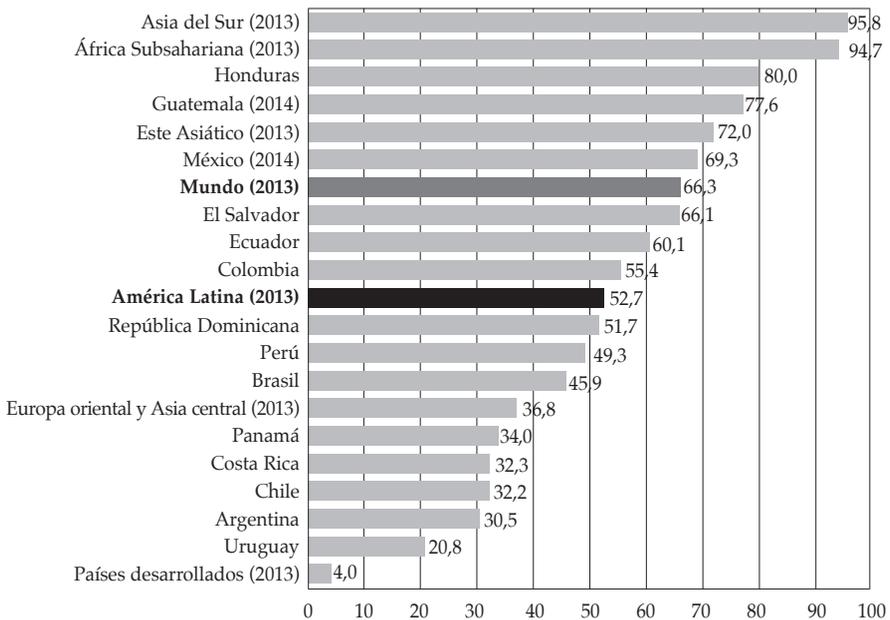
3. La paridad de poder adquisitivo (PPA en castellano o PPP en inglés) procura tener en cuenta que un dólar no compra lo mismo en EEUU que, por ejemplo, en Bolivia.

la franja de 45%-50% de pobreza, algo por debajo del promedio de la región, en tanto que Colombia, Ecuador, El Salvador, México, Honduras o Guatemala superan largamente el 50%.

Son varios los factores detrás de este fenómeno de disparidades intrarregionales en las cifras de pobreza. Hay uno que sobresale, dado que es la principal fuente de ingresos de los hogares latinoamericanos: el mercado laboral. A continuación procuraremos analizar algunos rasgos fundamentales del mercado de trabajo latinoamericano, que nos permitirán entender, por un lado, por qué las cifras de pobreza latinoamericanas son tanto más elevadas que las de los países desarrollados y, por otro, por qué hay tanta heterogeneidad dentro de la región.

Gráfico 1

Tasa de pobreza en distintos países y regiones (línea internacional de 10 dólares por día a PPA, ca. 2015 (en porcentaje))



Fuente: elaboración del autor a partir de Banco Mundial: PovcalNet, <<http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/povOnDemand.aspx>>.

■ Radiografía del mercado laboral latinoamericano

Tasas de empleo. Una primera cuestión por analizar es si en los países latinoamericanos más desarrollados las tasas de empleo (número de ocupados por cada 100 personas) son más altas. Si la hipótesis fuera cierta, deberíamos encontrar que países como Argentina, Uruguay, Chile, Costa Rica o Panamá tienen las mayores tasas de empleo, y a la inversa para el resto de los centroamericanos o los andinos. Sin embargo, la relación no parece ser para nada lineal. Veamos más en detalle.

En primer lugar, la correlación entre el mayor desarrollo relativo y la tasa de empleo en adultos de entre 25 y 64 años es muy débil⁴: los países latinoamericanos donde esta tasa es más alta (por encima de 75%) son algunos de los Estados andinos (Perú, Bolivia, Ecuador y Colombia), Uruguay y Panamá. En Argentina y Chile, la tasa de empleo para población de 25 a 64 años es intermedia (algo por encima de 70%), en tanto que entre los países con bajas tasas de empleo (algo menores a 70%) coexisten algunos de bajos ingresos per cápita (como El Salvador, Honduras y Guatemala) y Costa Rica, que como hemos visto es de los latinoamericanos con menores niveles de pobreza.

Si nos focalizamos en la población joven (15-24 años) y mayor (65 años o más), podemos apreciar una correlación negativa entre desarrollo relativo y tasa de empleo. A modo de ejemplo: en Argentina, Uruguay, Chile, Costa Rica y Brasil los porcentajes de personas de la tercera edad que trabajan son los más bajos de la región (todos por debajo de 20%), lo cual se explica por una mayor cobertura de las pensiones. Lo contrario ocurre en países como Perú, Bolivia, Ecuador, Honduras y Guatemala. Del mismo modo, Argentina, Costa Rica y Chile son los tres países con la menor tasa de empleo de la región en jóvenes de 15 a 24 años (debajo de 35%). La razón estructural detrás de ese fenómeno es un mayor acceso a la educación secundaria y universitaria⁵. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), entre 2002 y 2015 la región en su conjunto experimentó una caída de la tasa de empleo en la franja de 15 a 24 años y en los mayores de 64, gracias a un incremento de la cobertura educativa y jubilatoria⁶.

4. El coeficiente de correlación entre PIB per cápita y tasa de empleo entre 25-64 años es de 0,06 (año 2015). Recordemos que si hay una asociación perfecta positiva el coeficiente es 1, si es asociación perfecta negativa es -1 y si no hay correlación es 0.

5. En efecto, el coeficiente de correlación entre PIB per cápita y tasa de empleo en jóvenes de 15 a 24 años es de -0,63 en América Latina. Tal coeficiente llega a -0,72 para la relación entre PIB per cápita y tasa de empleo en mayores de 64 años.

6. Cepal: *Panorama social de América Latina 2017*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2018.

Ahora bien, lo anterior no debe interpretarse linealmente como que «siempre es mejor una menor tasa de empleo juvenil», pues en ciertas circunstancias un retraimiento de esa tasa puede deberse a un incremento del desempleo y no a un motivo positivo, como una mayor inversión en educación. En efecto, en Brasil la tasa de empleo juvenil cayó de 46% a 38% entre principios de 2013 y principios de 2017, a la par de un aumento de la tasa de desempleo juvenil, que trepó de 18% a 31% en el mismo periodo⁷. La dinámica brasileña muestra la yuxtaposición de una tendencia estructural (tasas de empleo de largo plazo según grupos etarios) con una coyuntural, asociada a su ciclo económico (de profunda crisis económica desde 2014), y la importancia de no leer indicadores tan linealmente.

Inserción ocupacional. Una segunda arista de estudio es analizar la calidad del empleo en cada uno de los países latinoamericanos. Para ello, en el gráfico 2 se descomponen los ocupados de distintos países latinoamericanos hacia el año 2015. Lo que podría definirse como núcleo formal abarca a los empleadores, asalariados en firmas de cinco o más ocupados, asalariados del sector público y cuentapropistas profesionales. La parte informal del mercado laboral se compone de asalariados en establecimientos de menos de cinco ocupados (se incluye aquí el servicio doméstico), cuentapropistas de baja calificación y trabajadores sin ingresos⁸. Los países están ordenados de mayor informalidad a mayor formalidad. Aquí sí es posible notar una clara correlación entre un mayor desarrollo relativo y la existencia de empleos de mayor calidad.

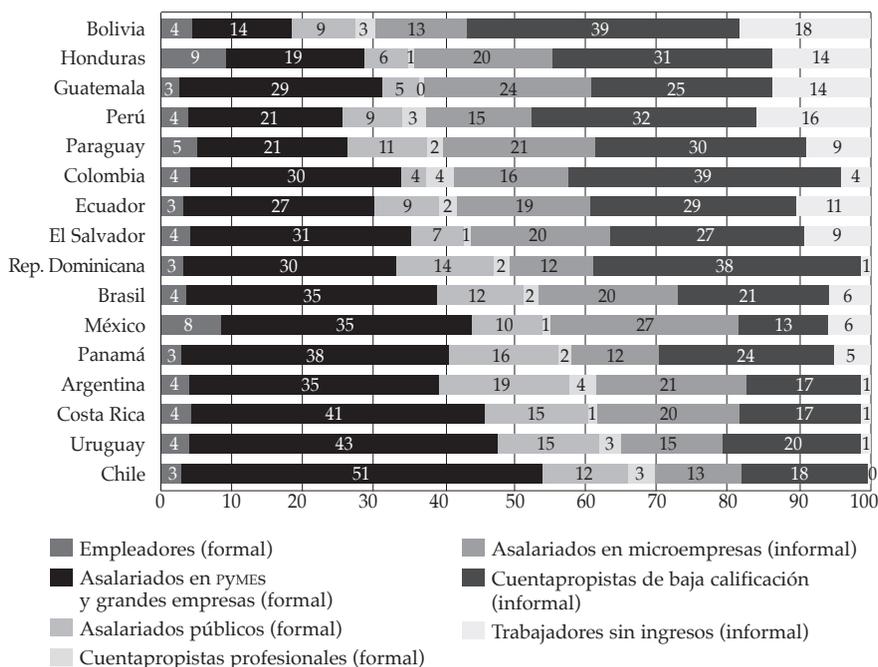
Chile, Uruguay, Costa Rica, Argentina y Panamá –que, como hemos visto, son los cinco países latinoamericanos con menores cifras de pobreza– son a su vez los que tienen los mercados laborales más formales. Aun así, están muy lejos de lo deseable: en Chile, que es el país que mejor se ubica en esta variable, el bolsón informal da cuenta de casi un tercio de los ocupados. El gráfico 2 también muestra algunas peculiaridades dignas de mención. En primer lugar, Argentina sobresale como el país con mayor porcentaje de empleo público de la región (19%), en contraste con países como Colombia (4%). Vale

7. Datos tomados de la base de datos de LABLAC.

8. El criterio de formalidad/informalidad tomado aquí es el del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales de la Universidad de La Plata (CEDLAS). La Cepal utiliza uno similar, al definir como trabajadores de *media/alta productividad* a empleadores de empresas pequeñas y grandes, asalariados públicos, asalariados calificados de microempresas, asalariados calificados y no calificados de empresas pequeñas/grandes y cuentapropistas calificados, y como de *baja productividad* a microempresarios, cuentapropistas no calificados, trabajadores del servicio doméstico y asalariados no calificados en microempresas (Cepal: ob. cit.). La diferencia entre la definición de Cepal y la del CEDLAS estriba en que Cepal discrimina entre microempresarios y el resto de los empleadores, y entre asalariados en microempresas que son calificados y aquellos que no lo son.

Gráfico 2

América Latina: composición del empleo, 2015 (en porcentaje)



Fuente: elaboración del autor sobre la base de información del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales de la Universidad de La Plata (CEDLAS-UNLP).

tener en cuenta que el peso del empleo público de Argentina es menor al del promedio de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (21%) y, particularmente, al de los países escandinavos, en donde tal cifra supera el 30%, de la mano de servicios públicos como salud, educación y trabajo social⁹. Chile destaca por ser el país con mayor generación de empleo en firmas de cierta escala (de cinco o más empleados), lo cual contrasta fuertemente con lo que ocurre en Bolivia u Honduras (51% en Chile contra 14% y 19%, respectivamente). Asimismo, también es notoria la correlación positiva entre desarrollo y asalarización: en países como Chile o Argentina, esta supera claramente el 70% de la fuerza de trabajo, contra menos de 50% en países como Bolivia, Honduras o Perú. Este patrón regional se verifica también a escala mundial: en la OCDE la tasa de asalarización ronda el 87% (con cifras

9. Datos tomados de la base de datos OECD.Stat, <<http://stats.oecd.org/>>.

**El cuentapropismo
es mucho más una
actividad de subsistencia
que un tipo de empleo
deseable asociado
al emprendedorismo ■**

que rozan el 95% en países como Noruega), contra 28% en países de ingresos bajos (mayormente del África subsahariana)¹⁰.

Otro rasgo a destacar es que el cuentapropismo es mucho más una actividad de subsistencia que un tipo de empleo deseable asociado al emprendedorismo o al «ser mi propio jefe». En efecto, en toda la región el grueso del cuentapropismo es de baja calificación, aunque hay ciertos contrastes: en Argentina, Uruguay y Chile los porcentajes de cuentapropistas profesionales se elevan (18% de los cuentapropistas en Argentina, 15% en Chile y 11% en Uruguay, contra 1% en Guatemala y 7% en México).

Por último, también es llamativa la relación entre subdesarrollo y trabajo sin ingresos, generalmente asociado al trabajo familiar en explotaciones agropecuarias. En países como Bolivia, Honduras, Guatemala, Ecuador o Perú, el trabajo sin remuneración supera el 10%, lo cual contrasta con países como Chile, Argentina, Costa Rica, Uruguay o República Dominicana, donde es prácticamente insignificante. Al igual que ocurre con la tasa de asalarización, las tendencias latinoamericanas se reproducen a escala global: de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en los países de ingresos bajos el trabajo sin remuneración representa 19% del total, contra 1% en la OCDE¹¹.

Ahora bien, los países latinoamericanos tienen un denominador común si se los compara con otras regiones, y es que, considerando su PIB per cápita, el porcentaje del empleo que es de alta calificación (profesionales o técnicos) es bajo¹². En otras palabras, hay una clara correlación positiva entre mayor PIB per cápita y porcentaje de empleo de alta calificación. Sin embargo, prácticamente todos los países de América Latina tienen un nivel de empleo de alta calificación menor del que se derivaría de su PIB per cápita. Algo similar ocurre con los países de Oriente Medio, cuyo PIB per cápita es relativamente alto en tanto su porcentaje de empleo de alta calificación es relativamente bajo; en ambos casos, el común denominador es un perfil intensivo en recursos naturales más que en actividades intensivas en conocimiento. Los países de Europa oriental y la ex Unión Soviética –que, como hemos mencionado, son mucho más

10. Datos tomados de la base de datos ILOSTAT, <www.ilo.org/ilostat/>.

11. Las definiciones habituales de trabajo no incluyen el trabajo dentro del hogar sin remuneración, que suele recaer mayormente en las mujeres. Sería valioso que las estadísticas registrasen también este tipo de actividades.

12. Los datos de calificación del empleo surgen de la base de datos de la OIT (ILOSTAT).

igualitarios que los latinoamericanos— tienden a tener niveles de calificación de la mano de obra relativamente altos para su PIB per cápita. Probablemente ello sea herencia del elevado nivel educativo alcanzado por los trabajadores de esta región durante su etapa socialista.

Ingresos y horas trabajadas. ¿Cómo son los ingresos laborales en América Latina? ¿Qué disparidades existen entre los países y entre las distintas categorías ocupacionales? La información que provee el CEDLAS es sumamente consistente con los datos de pobreza antes mencionados: Costa Rica, Panamá, Chile, Argentina y Uruguay son —en ese orden— los de ingresos laborales más altos (en dólares a paridad de poder adquisitivo) y tasas de pobreza más moderadas (y a la inversa ocurre con Guatemala, Honduras o El Salvador)¹³. No sorprende esta correlación, la cual dista de ser perfecta. Uruguay es el país de menor pobreza de América Latina: si bien se ubica dentro del podio de los de mayores ingresos laborales, no se caracteriza precisamente por ser el número uno en esta variable. ¿A qué se debe entonces su menor pobreza relativa? Básicamente, a tres factores que, junto con los ingresos laborales, también son muy relevantes a la hora de definir la pobreza, a saber: a) qué ocurre con los ingresos no laborales, b) cómo se distribuyen los ingresos —tanto laborales como no laborales— y c) qué porcentaje de las personas de un hogar percibe ingresos. Esto último se conecta con cuestiones como el tamaño promedio del hogar (no es lo mismo ser un único perceptor de ingresos en un hogar de tres personas que en uno de cinco), y es aquí donde Uruguay tiene una ventaja respecto a los demás países. El tamaño promedio del hogar uruguayo es de 2,8 miembros, contra 3,2 en Argentina y Chile (y 3,8 en países más rezagados como México); a la inversa, 64% de los habitantes de Uruguay percibe algún ingreso (laboral o no laboral), contra 58% en Chile, 54% en Argentina y 48% en México¹⁴.

Por su parte, hay claras regularidades en cuanto a qué categorías ocupacionales son las de mejor desempeño relativo en cada país: en primer lugar,

13. Datos de 2015. Para ponerlo en números, en Costa Rica el ingreso mensual promedio fue en 2015 de 1.175 dólares a paridad de poder adquisitivo, seguido por Panamá con 1.154, Chile con 1.146, Argentina con 1.142 y Uruguay con 1.034. En Honduras, en contraste, fue de 458 dólares. La media regional, por su parte, fue de 837 dólares.

14. Al respecto, Nicolás Badaracco, Leonardo Gasparini y Mariana Marchionni sostienen que la fertilidad es una variable relevante a la hora de explicar tendencias en pobreza y desigualdad en América Latina (N. Badaracco, L. Gasparini y M. Marchionni: «Distributive Implications of Fertility Changes in Latin America», Documento de Trabajo del CEDLAS N° 206, 2017). Menores tasas de fertilidad implican hogares más pequeños y, por tanto, ingresos per cápita familiares más altos, lo cual contribuye a salir de la pobreza. Asimismo, una fertilidad menor conlleva mayores tasas de participación laboral femenina, lo que incrementa los ingresos del hogar. A modo de ejemplo, en 2015 la tasa de empleo entre las mujeres de 25 a 64 años fue de 70% en Uruguay, muy por arriba de 62% de Panamá, 59% de Argentina, 58% de Chile y 53% de Costa Rica. Todos los datos provienen del CEDLAS a partir de encuestas de hogares.

los empleadores tienden a ser los de mayores ingresos (2,2 veces superior a la media de los ocupados en el conjunto de la región). En segundo lugar, en todos los países los asalariados públicos presentan ingresos superiores a la media nacional, tendencia que también se registra en la OCDE; algo similar ocurre con los cuentapropistas profesionales. En contraste, en todos los casos los ingresos laborales de los asalariados en microempresas y de los cuentapropistas de baja calificación son menores a la media, en tanto que los asalariados en PYMES y grandes empresas tienden a ubicarse moderadamente por encima del promedio¹⁵.

Ahora bien, dentro de estas tendencias comunes, es posible encontrar varias peculiaridades nacionales. Una particularmente remarcable es que Argentina es el país donde las diferencias de ingresos entre las distintas categorías ocupacionales son más pequeñas. En otros términos, la brecha entre los ingresos (declarados¹⁶) de los empleadores y los de los asalariados informales es de 2,2 veces en Argentina, cuando en países como Chile llega a 3,4 veces y en Panamá a 5,4 veces. Previsiblemente, algo similar ocurre con la brecha de ingresos entre los ocupados de alto y bajo nivel educativo: mientras que en Argentina es de 1,9 veces, en países como Brasil y Colombia llega a 3,6 veces y en Chile a 3,1 veces¹⁷. Aún más, en Argentina el poder adquisitivo del núcleo informal tiende a ser el más alto de la región en dólares a paridad de poder adquisitivo¹⁸. No es casualidad, por tanto, que Argentina sea el país con el menor coeficiente de Gini en lo que concierne a los ingresos laborales. A su vez, lo que ocurre en el mercado laboral en materia de ingresos tiene un correlato directo (aunque no del todo lineal) en la distribución del ingreso per cápita familiar. En efecto, en el gráfico 3 se puede ver que existe una clara correlación entre el coeficiente de Gini del mercado de trabajo y el coeficiente de Gini del total de los ingresos de

15. Tomando el promedio simple de los países latinoamericanos, en 2015 el ingreso mensual de los asalariados públicos fue 65% superior a la media; el de los cuentapropistas profesionales, 58% superior; el de los asalariados privados en empresas de cinco o más ocupados, 15% superior; el de los asalariados en microempresas, 39% inferior, y el de los cuentapropistas de baja calificación, 37% inferior.

16. Los datos aquí vertidos surgen de la base de datos del CEDLAS a partir de encuestas de hogares, donde se recogen ingresos laborales por autodeclaración. Esta metodología subestima fuertemente la desigualdad, habida cuenta de que: a) los ultraricos difícilmente son captados en una encuesta con muestreo aleatorio y b) los ricos tienden a subdeclarar lo que ganan. Un factor que puede introducir distorsión en las comparaciones entre los países es que el coeficiente de subdeclaración varíe entre país y país (lo cual efectivamente puede ocurrir). Sin embargo, es muy difícil enmendar este problema, inherente a las encuestas de hogares.

17. Todos los datos provienen de la base de datos del CEDLAS, a partir de las encuestas nacionales de hogares.

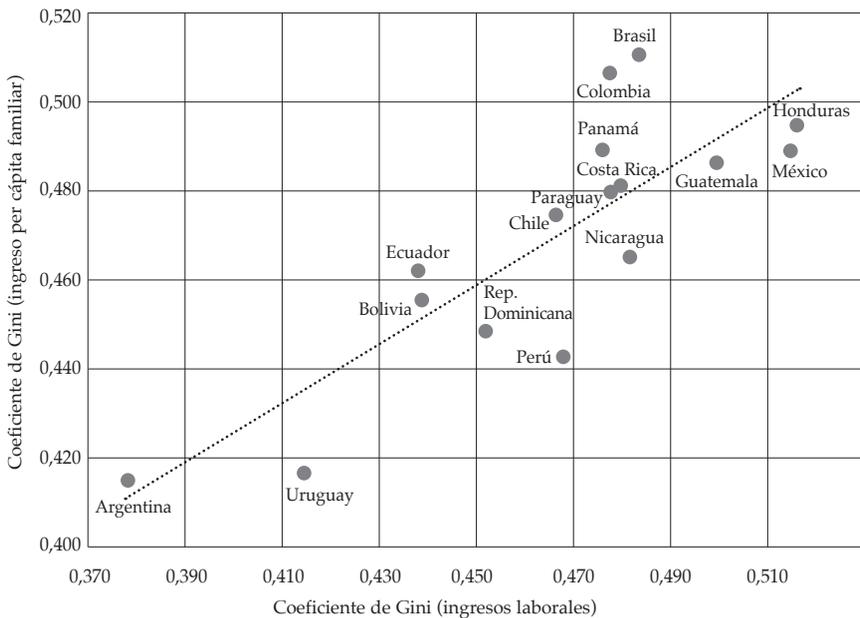
18. A modo de ejemplo, el poder adquisitivo de los cuentapropistas poco calificados fue en 2015 36% superior a la media regional, seguido por Chile (más de 21%).

los hogares (per cápita, el cual es habitualmente utilizado para comparar desigualdades entre países). Posibles hipótesis (que es preciso estudiar) detrás de esta particularidad argentina en cuanto a una relativa compresión de ingresos pueden ser la sobreoferta de personas con título universitario para la demanda de calificaciones que la estructura productiva del país requiere y/o las características particulares del país en lo que a la institucionalidad del mercado laboral concierne (alto peso sindical en sectores *low-skilled*, negociaciones colectivas, política de homogeneización salarial vía fuertes aumentos del salario mínimo, particularmente después de 2002, etc.).

Ahora bien, lo analizado anteriormente refiere a los ingresos laborales mensuales y deja por lo tanto de lado que pueden existir diferencias en las horas trabajadas entre los países y dentro de las distintas categorías ocupacionales. El análisis de los datos permite ver que, en primer lugar –y esto ocurre también en la OCDE–, hay cierta correlación negativa entre horas trabajadas y

Gráfico 3

Correlación entre el coeficiente de Gini de los ingresos laborales y el coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar, circa 2015



Fuente: elaboración del autor a partir de datos de CEDLAS.

desarrollo económico; en otros términos, los países de mayor desarrollo tienen jornadas laborales más cortas. En América Latina hay cierta evidencia de ello, habida cuenta de que Uruguay, Argentina y Panamá se encuentran, junto con Brasil y Ecuador, entre los países con menor cantidad de horas trabajadas a la semana (menos de 40 horas)¹⁹.

En el top 5 de mayor cantidad de horas trabajadas a la semana están Bolivia, Colombia, Paraguay, Guatemala y México ■

Por el contrario, en el top 5 de mayor cantidad de horas trabajadas a la semana están Bolivia, Colombia, Paraguay, Guatemala y México (más de 45 horas)²⁰. Si agregáramos países como Alemania, Dinamarca, Noruega o Países Bajos a la lista, estarían bien por debajo de cualquier país latinoamericano: allí las horas trabajadas a la semana son menos de

30²¹. Al igual que lo que mencionamos sobre la tasa de empleo juvenil, ello no quiere decir necesariamente que menor cantidad de horas trabajadas sea algo intrínsecamente positivo: en ciertos casos, una caída en este ítem puede deberse a una recesión económica, y no a una mayor preferencia por el ocio habilitada por menos necesidad de trabajar. A modo de ejemplo, durante la profunda recesión de 1998-2002, Argentina pasó de 44 horas trabajadas a la semana a algo menos de 40; en Uruguay, que experimentó una contracción similar en esos años, ocurrió algo parecido.

Existen también otras regularidades respecto a las horas trabajadas. Primero, en casi todos los países de la región son los empleadores quienes tienen las jornadas laborales más largas (en Colombia llegan hasta 54 horas semanales, el máximo de todas las observaciones del gráfico)²²; en el agregado regional, los empleadores trabajan 49 horas a la semana contra 42 en el resto. Segundo, lo inverso ocurre –previsiblemente– con los trabajadores sin ingresos, que trabajan en promedio 29 horas a la semana. En tercer

19. Datos de la base de datos del CEDLAS a partir de encuestas de hogares.

20. En efecto, el coeficiente de Pearson entre el PIB per cápita y la cantidad de horas trabajadas es de -0,402 para América Latina y de -0,463 para todo el mundo (datos de la OIT para 2016).

21. Datos de la base de datos OECDStat.

22. Los empleadores tienen otras regularidades en la región, además de ser los que más horas trabajan: a) tienen un alto sesgo masculino –alrededor de 75% son varones–; b) tienen 46 años promedio de edad, contra 38 años del promedio de la población económicamente activa; c) son mayormente jefes de hogar; d) poseen un nivel educativo superior al de los cuentapropistas no calificados, inferior al de los cuentapropistas profesionales y similar al promedio de los asalariados; e) entre los empleadores, la dispersión de ingresos es mayor que en cualquier otra categoría ocupacional; f) los microempresarios tienden a convertirse fácilmente en cuentapropistas y viceversa y g) tienen en general un plus de ingreso respecto a otras categorías ocupacionales. Pablo Gluzmann, David Jaume y Leonardo Gasparini: «Decisiones laborales en América Latina: el caso de los emprendedores. Un estudio sobre la base de encuestas de hogares», Documento de Trabajo del CEDLAS N° 137, 10/2012.

lugar, también es recurrente que los asalariados privados en empresas de cinco personas o más trabajen por encima de la media (cinco horas más), en tanto que los cuentapropistas poco calificados lo hacen por debajo (no por elección propia, sino por la intermitencia característica de este tipo de empleo²³). Los asalariados del sector público y los de microempresas en algunos casos trabajan por encima de la media, y en otros por debajo, y en el agregado regional se parecen mucho al promedio.

■ Conclusiones

América Latina experimentó, entre 2002 y 2014, un periodo de bonanza económica que permitió una significativa reducción de la pobreza (especialmente desde Costa Rica hacia el sur) y de las desigualdades. Dentro de un contexto internacional favorable, la mejora de las condiciones de vida estuvo particularmente apalancada en transformaciones positivas en el mercado laboral, tales como una mejora en los ingresos reales y una –modesta– reducción de la informalidad (v. gráfico 4). Las desigualdades de ingresos laborales también cayeron en el periodo, lo cual puede deberse a algunas razones no mutuamente excluyentes, tales como:

a) una mayor demanda relativa de trabajos no calificados, en contraste con los años 90, cuando la liberalización económica afectó relativamente más a los trabajadores menos calificados que a los calificados (con la particularidad de que durante esa década hubo crecimiento económico en conjunción con subas del desempleo, la informalidad y la desigualdad). Por el contrario, durante la década de 2000 el crecimiento fue más intenso que en los 90, y generalizado en varios sectores, muchos de ellos intensivos en mano de obra poco calificada –como por ejemplo la construcción o el sector primario–²⁴.

b) En algunos países (como Argentina o Brasil), por cambios en la institucionalidad del mercado de trabajo, que implicaron aumentos del salario mínimo muy por encima de los del salario medio²⁵.

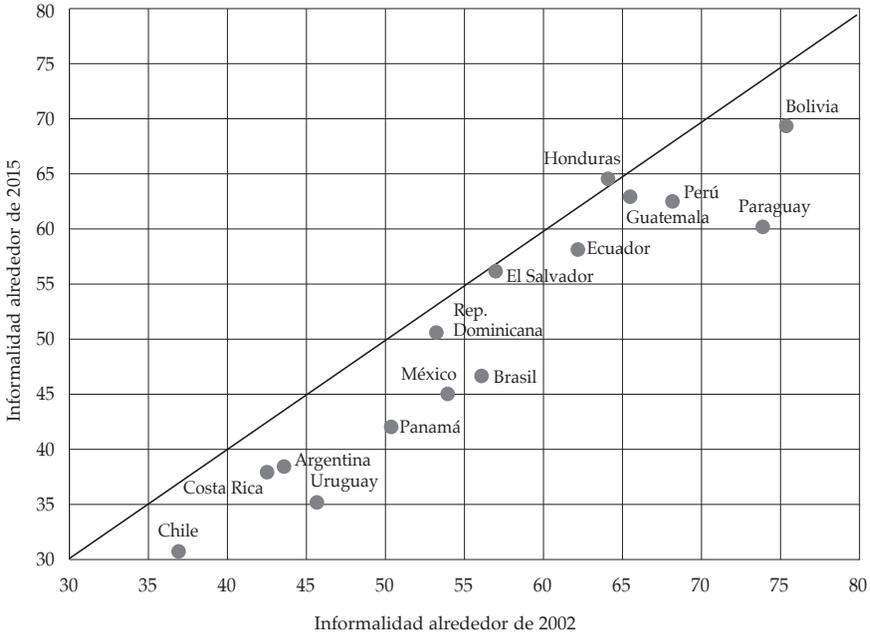
23. Por ejemplo, en Argentina, en 2016-2017, 30% de los cuentapropistas de baja calificación deseó trabajar más horas, contra 16% del resto de los ocupados. Fuente: cálculo del autor a partir de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (EPH-Indec).

24. L. Gasparini, Guillermo Cruces y Leopoldo Tornarolli: «Chronicle of a Deceleration Foretold: Income Inequality in Latin America in the 2010s», Documento de Trabajo del CEDLAS N° 198, 5/2016.

25. Por ejemplo, Malena Arcidiácono estudió el impacto distributivo del salario mínimo en Argentina entre 2003 y 2013 y concluye que «el aumento del valor del salario mínimo explica una disminución de las brechas salariales, en promedio, de 0,5 puntos porcentuales por año, para los trabajadores formales, y de 0,3 puntos porcentuales para el total de asalariados». M. Arcidiácono: «Salario mínimo y distribución salarial: evidencia para Argentina 2003-2013», Documento de Trabajo del CEDLAS N° 192, 12/2015, p. 2.

Gráfico 4

América Latina: evolución de la informalidad laboral, 2002-2015 (en porcentaje)



Fuente: elaboración del autor sobre la base de datos del CEDLAS. En la categoría informal se incluyen los asalariados en establecimientos de menos de cinco personas, cuentapropistas sin título terciario y trabajadores sin ingresos.

Si bien la dinámica del mercado laboral fue el factor más importante detrás del achicamiento de las brechas de ingresos entre los hogares, hubo otras variables también relevantes, tales como la fuerte expansión de transferencias monetarias a hogares vulnerables (sea por medio de la cuasiuniversalización de las pensiones para la vejez –con los casos argentinos y bolivianos como ejemplos– o de los programas de transferencia condicionada –como la Asignación Universal por Hijo en Argentina o el Bolsa Família en Brasil, por ejemplo–), o la caída de las tasas de fertilidad –que implicó un menor número de niños en hogares pobres y, por tanto, una suba del ingreso per cápita²⁶.

26. Badaracco, Gasparini y Marchionni estiman que en Brasil los cambios en la fertilidad dieron cuenta de 18% de la caída del coeficiente de Gini entre 1990 y 2012. N. Badaracco, L. Gasparini y M. Marchionni: ob. cit.

A pesar de las mejoras logradas durante la década de 2000, en los últimos años tales tendencias se estancaron –y en ciertos países, como por ejemplo Brasil, incluso empeoraron–. Son varios los factores detrás de ello, entre los que sobresalen la ralentización del crecimiento económico, producto de una economía mundial menos dinámica que durante la década pasada, y la caída de los términos del intercambio (particularmente en América del Sur). Se pueden adicionar errores severos de gestión en las macroeconomías locales; se destacan particularmente las experiencias de Brasil (que indujo una profunda crisis económica en 2015-2016, con efectos regionales dada su importancia relativa), Venezuela (con una situación dramática en todas las variables macroeconómicas y sociales, particularmente desde 2013) y Argentina (que, desde 2011, ha tenido una economía estancada que, en un contexto de crecimiento demográfico, ha hecho que el PIB per cápita a fines de 2017 estuviera aún 3% por debajo del pico de 2011).

Más allá de ciertas especificidades nacionales en cuanto a *performance* económica, lo cierto es que ningún país latinoamericano logró un cambio estructural significativo en materia productiva –y, consiguientemente, laboral– durante la bonanza de la primera década del siglo XXI. En la actualidad, el perfil de especialización de la región (*commodities* en Sudamérica y manufacturas ensambladas en Centroamérica y México) es muy similar al de 15 años atrás, mientras que los gastos en investigación y desarrollo relativos al PIB siguen siendo pequeños respecto a los países desarrollados. Esta trayectoria difiere sensiblemente respecto a la del Este asiático, donde en el mismo periodo la transformación de la estructura productiva fue mucho más profunda y se incrementaron así las probabilidades de evitar la llamada «trampa de los ingresos medios», por la cual a los países, una vez que llegan a tener PIB per cápita intermedios (como ocurre en América Latina), les cuesta mucho pasar a ser de ingresos altos, habida cuenta de que ya no pueden competir mediante salarios (dado que hay países más pobres que los latinoamericanos con salarios más bajos), y por lo tanto la única salida es competir vía productividad e innovación. Lograr esto último no implica solamente un buen manejo macroeconómico y mejoras educativas, sino también que haya políticas productivas, científicas y tecnológicas capaces de fortalecer los encadenamientos productivos y el dinamismo tecnológico dentro de los países. Ello indefectiblemente requiere del accionar estatal y, a la vez, de capacidades estatales para poder ejecutar eficazmente la política pública. ☐