

# Desigualdad salarial:

## ¿Causa o consecuencia de la integración de los mercados?

**Andrés Gómez Hernández**

Ingeniero administrador de la Escuela de Ingeniería de Antioquia.  
Actualmente se desempeña como Analista  
en la Sección de la Gerencia de Riesgos de Bancolombia.  
andres\_gomez@web.de



Recepción: 18 de agosto de 2003 | Aceptación: 24 de noviembre de 2003

### Resumen

Durante la última década han crecido las brechas salariales entre los trabajadores calificados y los no calificados en Latinoamérica, al contrario de lo que se esperaba, teóricamente, como resultado de la globalización y el comercio internacional. El artículo hace una revisión de la literatura en torno al tema, para presentar entre otros, a la reducción del tamaño del estado, a la competencia internacional, a la flexibilización de los mercados internacionales y a los cambios en la demanda de trabajadores, como los principales factores que han hecho que en la práctica, el resultado de la integración de mercados en Latinoamérica sea un aumento constante de esta desigualdad.

### Palabras Claves

Brechas salariales  
Competitividad  
Empleo público  
Flexibilización laboral  
Mercados laborales  
Globalización

### Salary gaps: Cause or consequence of integration of markets?

#### Abstract

During the last decade the salary gaps between the qualified and non qualified workers in Latin-America have increased, contrary to what was expected, theoretically, as a result of globalization and international trade. The article goes over the literature surrounding the subject, to present among others; the reduction of the state size, the international competitiveness, the flexibility of international markets and the changes in requirements for employees, as the main factors that have made that in the practice, the result of the integration of markets in Latin-America is a constant increase of this inequality.

### Key Words

Salary Gaps  
Competitiveness  
Public employment  
Labor Flexibility  
Labor markets  
Globalization

## Introducción



El proceso de globalización se ha consolidado en la economía mundial y es un factor que afecta un sin número de variables. La apertura comercial justifica su existencia basada en el supuesto de un mayor bienestar general para la población mundial y la dotación de progreso a los pueblos y las naciones. Sin embargo los hechos observados plantean inquietudes acerca de los beneficios potenciales netos que el proceso pueda generar y la distribución particular de los mismos. Una variable de especial interés es los salarios ya que para la mayoría de las familias éste constituye su principal fuente de renta. La teoría del comercio internacional explica como un uso intensivo del comercio lleva a la igualación de los niveles salariales en distintas naciones y a que las diferencias de pagos entre los trabajadores más calificados y los menos calificados disminuyan. Lamentablemente la predicción no se ha producido en los mercados de trabajo latinoamericanos y por el contrario se observa constantemente un aumento en estas desigualdades. Factores como la reducción del tamaño del estado, la competencia internacional, entre otros han contribuido a fortalecer esta tendencia y han agudizado la situación del mercado laboral.

### 1. Globalización, privatización y desregulación

La globalización en términos generales puede entenderse como un conjunto de cambios en los ámbitos comerciales, financieros e informáticos que están caracterizando un nuevo escenario mundial (Klein y Tokman, 2000: 8). Las características más significativas de este nuevo escenario son la liberalización de las corrientes de capital, la transnacionalización de las empresas, el aumento del comercio internacional mediante la reducción arancelaria y el flujo constante de información que ha permitido poner a las culturas y comunidades más cerca que nunca. Los países industrializados pasaron de tener un porcentaje de las exportaciones como parte del PIB en 1987 del 27% a tener en 1997 el 39%. De igual

manera los países en desarrollo pasaron del 10% al 17% en el mismo período (Banco Mundial, 2000). Las corrientes de inversión extranjera directa pasaron entre 1988 y 1998, de US\$ 192000 millones a US\$ 610000 millones y con relación al PIB esta proporción generalmente ha sido creciente (Banco Mundial, 2000). Opuestamente a lo que se ha visto con la liberalización de las corrientes de capital, la restricción sobre la libre movilización de la mano de obra todavía permanece y no hay indicios de que pueda ser levantada en el corto plazo.

La globalización ha estado acompañada de otro tipo de procesos en la esfera mundial. Para efectos de este trabajo es importante considerar dos tipos de procesos denominados privatización y desregulación. La privatización se entiende básicamente como la tendencia reductora del tamaño del Estado aumentando consecuentemente la participación del sector privado en la economía. Los motivos que originan la privatización se basan principalmente en la premisa de la eficiencia que deben tener los agentes de una economía de mercado. La privatización no se refiere exclusivamente a la venta de los activos de la nación sino que también puede ser alusiva a los procesos de subcontratación de servicios públicos. Los procesos de privatización se iniciaron a comienzos de los años ochenta en los países desarrollados, principalmente en Reino Unido. Con el paso de los años se han extendido a la mayoría de las naciones. El porcentaje de ventas por privatizaciones en los países desarrollados, pasó del 6 al 42% entre 1988 y 1992 (OIT, 1996).

La desregulación a su vez tiene elementos intrínsecos con la privatización en el sentido de otorgarle mucho mayor poder al mercado como ente regulador y asignatario de recursos en la economía. Es notoria la disminución de la participación del estado en diferentes esferas de la economía en su papel de regulador.

### 2. ¿Por qué se cree que la apertura comercial lleva a reducir las brechas salariales?

Los salarios constituyen la mayor fuente de renta para una gran mayoría de familias y corresponden

al pago por la realización de determinado trabajo. Las brechas que se observan entre los diferentes tipos de salarios se dividen en dos bloques principalmente. En el primero la remuneración salarial es inherente al nivel de calificación de los trabajadores, de esta manera se da una relación directamente proporcional entre el nivel de calificación y la remuneración recibida. La diferencia se da principalmente por la productividad del trabajo, pues se asocia mayor productividad a mayor nivel de calificación. El segundo muestra las diferencias de remuneración para un trabajo con igual calificación en diferentes países, y muestra en general una relación directamente proporcional entre el nivel de desarrollo del país y la remuneración para determinada labor. En la Figura 1, se puede observar como los ingenieros ganan mucho más que los obreros de la construcción.

Hay países en donde las diferencias salariales son más marcadas como por ejemplo en Alemania o Colombia. Por su parte hay otros donde existe una mayor igualdad entre los diferentes tipos de empleo como India o Hungría. Si se compara afuera de un mismo país se encuentra que el salario promedio de los ingenieros de Francfort, es 56 veces mayor que el de las obreras textiles no calificadas de Nairobi (Diwan y Revenga, 1995: 8).

Bastará hacer un breve recuento histórico de la teoría económica, para observar por qué se piensa que la apertura comercial contribuye positivamente a la reducción de las brechas salariales entre los trabajadores de diferentes niveles de calificación. Adam Smith, con su teoría de las ventajas absolutas introduce nuevas concepciones en el desarrollo de la teoría del comercio internacional estableciendo postulados que influenciaron notablemente en la época. Smith señalaba que los países debían exportar bienes en los cuales tuvieran una ventaja absoluta e importar aquellos donde ocurriera lo contrario. Después de Smith aparece en el medio la teoría de las ventajas comparativas. Ésta explica que el comercio internacional no debe basarse en las ventajas absolutas exclusivamente, sino que puede basarse en las ventajas comparativas de los países. La teoría llega a demostrar que las diferentes naciones pueden beneficiarse de participar en el comercio internacional, y sus conclusiones más importantes se refieren al hecho de que la remuneración por el trabajo dependerá de la productividad del mismo, por lo cual el salario entre las diferentes naciones no será igual. Además los países tenderán a especializarse completamente en el bien en que tengan ventaja comparativa. En la década de 1920 fue desarrollada una nueva teoría cuya importancia se

Las características más significativas de este nuevo escenario son la liberalización de las corrientes de capital, la transnacionalización de las empresas, el aumento del comercio internacional mediante la reducción arancelaria y el flujo constante de información que ha permitido poner a las culturas y comunidades más cerca que nunca.

conserva aún debido a la simplicidad y gran capacidad explicativa que posee. Dos suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, fueron los autores y llegaron a la conclusión de que un país que tenga abundancia relativa de un factor de producción tendrá menores costos relativos en la producción de bienes que utilicen intensivamente ese factor y por lo tanto obtendrá ganancias en el comercio mundial (Husted y Melvin, 1990: 99). Este postulado se conoce como el teorema de Heckscher-Ohlin. La abundancia relativa de un factor de producción dentro de una economía no está determinada sólo por la oferta de factores sino también por la demanda de los mismos. El modelo presenta a su vez muchas suposiciones que en la práctica no se cumplen, como por ejemplo, igual dotación de tecnología para los países, libre movilidad de los factores de producción y otra serie de supuestos relacionados con la perfección de los mercados.

En un análisis más a fondo del postulado principal de la teoría de Heckscher-Ohlin y manteniendo todos los supuestos iniciales puede demostrarse que la remuneración de los factores de producción tenderá a igualarse internacionalmente. Esto se da debido a que los costos de los bienes dependen únicamente del uso relativo de los factores en su producción y los precios de los bienes tienden a igualarse una vez se inicia el comercio internacional. Pero no sólo existirá una tendencia a la convergencia de la remuneración de factores a nivel internacional sino que también la habrá para los trabajadores de diferentes niveles de calificación. Así por ejemplo una economía relativamente abundante en mano de obra poco calificada tenderá a exportar productos intensivos en este factor. Esto aumentará la demanda de mano de obra poco calificada incrementando consecuentemente sus salarios y disminuyendo las brechas salariales con los trabajadores de mayor calificación, ya que se asume que estos últimos trabajan en áreas con mayor intensidad relativa de capital.

Han surgido lógicamente nuevas tendencias teóricas para tratar de explicar el comportamiento de las economías participantes de la apertura comercial, sin embargo hasta el momento ninguna parece ser tan completa en su estructura como el modelo de

Heckscher-Ohlin, por lo que se cree que todavía mantendrá un puesto importante en el área del comercio internacional. De especial interés es el Teorema de Stolper-Samuelson que indica que una economía abierta el comercio beneficiará a los factores relativamente abundantes y afectará a los relativamente menos abundantes. (Husted y Melvin, 1990: 110). Este postulado da argumentos a los gobiernos para que le pongan trabas al comercio ya que en un país desarrollado con dotación relativamente intensa de capital, sus trabajadores menos calificados se verán perjudicados. Sin embargo, el modelo predice que aunque algunos sectores de la sociedad se verán perjudicados por el comercio, la sociedad en general obtendrá beneficios. Esto es, que las ganancias netas de los grupos beneficiados por el comercio serán mayores que las pérdidas de los perjudicados por el mismo. Este resultado puede tener grandes implicaciones políticas ya que puede ser la base para sistemas de distribución equitativa para las personas que pierden en el comercio.

### 3. El caso latinoamericano

“A pesar de la predicción teórica de que se reducirían las desigualdades de los ingresos, los datos empíricos de que se dispone sobre esa experiencia de liberalización del comercio en América Latina parecen indicar lo contrario: en casi todos los países que aplicaron una rápida liberalización del comercio después de haber seguido la denominada estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, ha aumentado la diferencia entre los salarios de los trabajadores cualificados y los no cualificados” (Secretaría de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 1997: 5).

Entre 1950 y 1980 el mercado de trabajo se caracterizó por un proceso de incorporación y exclusión; mientras una proporción de la población económicamente activa logró emplearse en actividades dinámicas, un gran grupo de personas salieron del sector agropecuario y emigraron hacia las ciudades, pudiendo emplearse únicamente en actividades de baja productividad (Weller, 2000: 32). Aunque las tasas de desempleo abierto eran relativamente bajas,

el subempleo era un problema creciente. Se pretendía introducir reformas para eliminar posibles distorsiones de mercado dinamizando los sectores transables de la economía. Con este mecanismo se pretendía aumentar la demanda de mano de obra no calificada y reducir las brechas salariales. Sin embargo el resultado observado fue funesto. La distancia entre los ingresos de los trabajadores calificados y los no calificados aumento entre un 40% y un 60% en el período de 1990-1994. En la mayoría de los países latinoamericanos se presentó, paralelo al aumento de los salarios de los sectores con mayor calificación, una disminución en los sectores de mano de obra no calificada. Además de estas desigualdades internas dentro de los países también aumentó la brecha salarial y los niveles de vida entre los países desarrollados y los países en desarrollo. El PIB per cápita de los países más pobres y los más ricos pasó de 11 en 1870, a 38 en 1960 y 52 en 1995 (Di Fillipo y Franco, 1999: 71).

Como se puede apreciar en la Figura 2, en la mayoría de los países latinoamericanos se presentaron tendencias decrecientes en los salarios de los trabajadores de sectores de baja productividad en los cuales laboran personas de bajo nivel de calificación. Las mayores desigualdades se presentaron en Paraguay en donde los salarios de los trabajadores profesionales y técnicos aumentaron notablemente mientras que los de los de trabajadores de sectores de baja productividad disminuyeron casi 20 puntos. En algunos países como Bolivia y Brasil los salarios disminuyeron en todas las categorías pero la mayor disminución se notó en los sectores de baja productividad. Por último es interesante observar el caso costarricense en donde los salarios de los trabajadores de sectores de baja productividad se incrementaron casi en igual proporción que los de los trabajadores profesionales y técnicos.

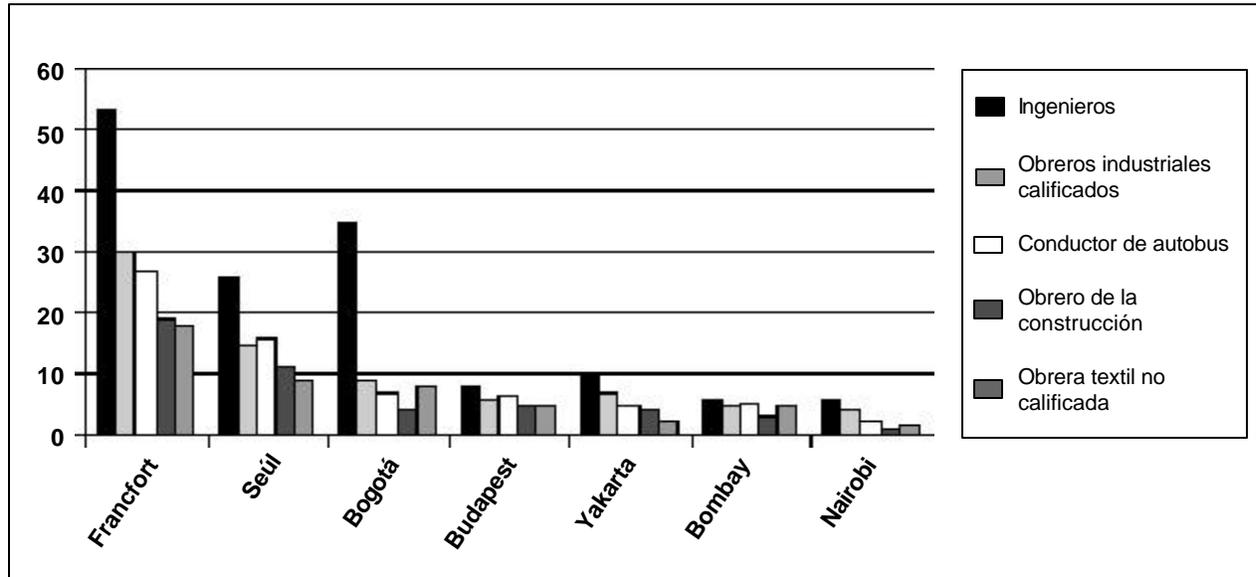
Aunque se presentó un aumento de las brechas salariales durante el período de apertura económica, existen algunos otros factores de índole macroeconómica, tecnológica y política que sin duda afectaron notoriamente la variable salarios. A continuación se analizarán los principales factores que han influido en la tendencia divergente de la remuneración del trabajo.

### 3.1 Competencia internacional

“La comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha considerado que una economía puede considerarse competitiva si en un marco general de equilibrio macroeconómico tiene la capacidad de

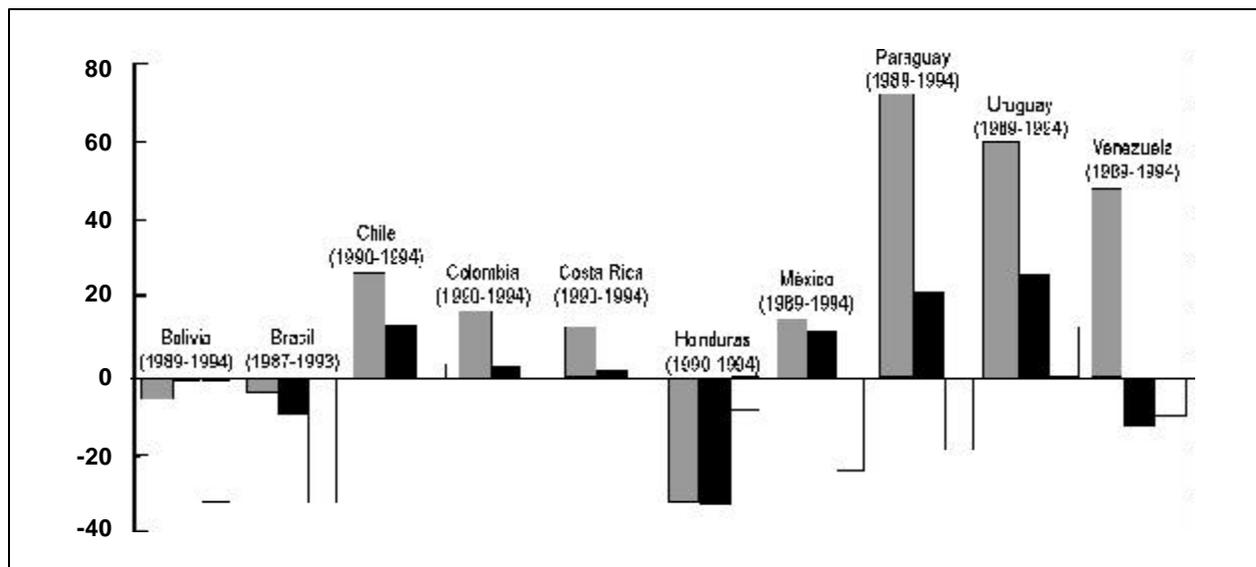


**Figura 1.** Ingresos en diferentes países y para distintos niveles de calificación



**Fuente:** Diwan, Ishac y Revenga (1995). Salarios, desigualdad e integración internacional. En: Finanzas y Desarrollo. Vol. 32. No. 3. p. 8.

**Figura 2.** Variaciones salariales en Latinoamérica



Profesionales y técnicos  
 Funcionarios públicos y asalariados de empresas que emplean a más de cinco personas.  
 Trabajadores de sectores de baja productividad.

**Fuente:** Secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (1997).

incrementar (o al menos sostener) su participación en los mercados internacionales, con un alza simultánea del nivel de vida de la población” (Di Filippo y Franco, 1999: 73). Aunque las economías están mucho más integradas internacionalmente, los niveles de vida están principalmente determinados por factores de crecimiento interno más que por algún tipo de competencia en el mercado internacional (Krugman, 1994, p.23). En general se piensa que la única manera de adquirir competitividad de manera sostenida es incorporando el progreso técnico e implementándolo en el sistema productivo de las naciones. De esta manera se lograría tanto el crecimiento de las exportaciones como de los ingresos medios de las economías nacionales.

Aunque se argumente que la competitividad sólo puede mantenerse en el largo plazo mediante incorporaciones efectivas de tecnologías a los procesos productivos, en el corto plazo puede ser efectivo mantener atadas las tasas salariales para tratar de enfrentar la competencia. “En la mayoría de los países latinoamericanos, a pesar de la lenta recuperación reciente, los salarios son todavía más bajos que en 1980” (Klein y Tokman, 1999, p.11). Aunque se ha podido observar un aumento en la productividad en las economías latinoamericanas, el aumento de ésta no ha sido lo suficientemente grande para ajustarse a los patrones internacionales y por ello ha tenido que mantener salarios sin incrementos apreciables. La productividad en América Latina se incrementó del 0.4% al 10% durante el período aperturista, registrándose en Colombia el aumento más significativo. Sin embargo si comparamos estas cifras con el crecimiento de la productividad de los llamados tigres asiáticos se aprecia un rezago significativo, ya que el mejoramiento general de la productividad de esos países se situó en 50%.

Como se puede observar en la Tabla 1, algunos países latinoamericanos tienen salarios mucho más bajos que países industrializados como E.E.U.U y Alemania y relativamente más bajos que países del Asia oriental como la República de Korea. Sin embargo estos últimos mantienen su competitividad internacionalmente debido a que manejan altos estándares de productividad. Es interesante mirar el porcentaje que representan los salarios de los

costos laborales, entendidos estos últimos como la suma de salarios, prestaciones sociales y algunas otras contraprestaciones a las cuales tienen derecho los trabajadores. Por ejemplo en Brasil los salarios representan aproximadamente el 63% de los costos salariales mientras que en la República de Korea representan casi el 83% de los mismos. El Asia Oriental ha replanteado su estructura productiva, pasando de exportar bienes intensivos en mano de obra no calificada y reorientando la producción hacia sectores con utilización más intensiva de mano de obra calificada (Secretaría de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 1997: 9).

Esta reorientación se ha podido conseguir debido a la adecuada aplicación de políticas en materia de recursos humanos. Durante este período de apertura comercial, los países del Asia Oriental han presentado tendencias convergentes de sus niveles salariales y tanto la productividad como los salarios reales aumentaron. En Hong Kong y la República de Korea se pagan salarios 10 a 15 veces mayores que en otros países competidores como India, y a pesar de eso han conseguido ser competitivos debido a los aumentos de la productividad. La firma Benetton de la industria del vestido ha conseguido por su parte realizar el 80% de su producción en Europa pagando salarios mucho más elevados que en otras partes del mundo, pero elevando sus niveles de productividad para contrarrestar los efectos generados por las elevadas tasas (Marinakakis, 1995: 80).

Cabe recordar que en este análisis no se han realizado comparaciones sobre el nivel de exposición de las economías de los países en cuestión antes de enfrentarse a un proceso aperturista. Los países del Asia oriental emprendieron el proceso aperturista después del éxito obtenido con políticas industriales y comerciales, mientras que en Latinoamérica el proceso se dio en cierta parte por la incapacidad de los países de fomentar industrias eficientes y competitivas (Secretaría de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 1997: 11). La competitividad latinoamericana en los sectores de mano de obra no calificada se ha visto

afectada por el menor incremento de la productividad en relación con otros competidores internacionales. De allí que los salarios en estos sectores no hayan aumentado, contribuyendo a la ampliación de las brechas salariales entre los sectores que utilizan mano de obra calificada con los que utilizan mano de obra no calificada. Las grandes divergencias entre salarios a escala internacional seguirán presentándose en la medida que las naciones desarrolladas puedan conservar la exclusividad, en relación con el nivel tecnológico superior que les proporciona diferencias significativas de productividad con los demás países. La intensificación de la integración hará que aquellos países que no logren incrementar la productividad presenten erosiones los salarios medios.

### 3.2 Disminución del empleo público

El gobierno puede influir en la determinación de los salarios de distintas maneras, bien sea mediante intervención en las negociaciones colec-

Aunque se argumente que la competitividad sólo puede mantenerse en el largo plazo mediante incorporaciones efectivas de tecnologías a los procesos productivos, en el corto plazo puede ser efectivo mantener atadas las tasas salariales para tratar de enfrentar la competencia.

tivas, con políticas de fijación de salarios o como empleador de la mano de obra de un país. Cuando el Estado se convierte en un fuerte empleador dentro de una economía puede influir decisivamente en la determinación de los salarios. Si el estado se expande hacia actividades productivas a través de la creación

de empresas públicas en diferentes sectores puede fijar estándares en la remuneración del trabajo (Marinakis, 1995: 77).

Como proporción de la población económicamente activa el empleo público en los países latinoamericanos ha venido presentando subsecuentes disminuciones, debido principalmente a políticas de privatización y disminución del tamaño del Estado. Estas políticas se han venido observando durante el período de estabilización económica y ajuste fiscal al que se han visto obligadas las economías latinoamericanas. La transferencia del empleo no ha sido en general hacia empresas del sector privado pues aunque en menor relación con el sector público, este sector también ha disminuido su participación en el empleo (Klein, 2000: 13). La Tabla 2, muestra una disminución en el empleo público en todos los países Andinos. El cambio más drástico se observa en Perú donde se dio una reducción del empleo del sector público de aproximadamente el 50% entre 1989 y 1998. En países como Colombia aunque hubo una reducción, no fue tan drástica y tan sólo fue aproximadamente del 16% entre 1988 y 1998 (Equipo Técnico para los Países Andinos de la OIT, 1998).

**Tabla 1.** Costos de la mano de obra

País	Salario por hora (US\$)	Costos laborales por hora (US\$)
Argentina	4.6	6.5
Brasil	3.7	5.9
Chile	2.5	3.5
México	1.9	2.8
Perú	1.3	2.1
E.E.U.U	12.6	17.7
Alemania	16.1	28.7
República de Korea	6.8	8.2

**Fuente:** Klein, Emilio y Tokman, Víctor (2000). La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. En: Revista de la CEPAL. No. 72, pp. 7-30.

**Tabla 2.** Empleo del sector público en los países Andinos como % de la PEA

País	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bolivia			19.9	17.7	16.2	14.3	12.9	12.9	12.1	11.4	
Colombia	10.4				9.3				8.5		8.7
Ecuador			18.7	17.5	15.7	14.9	14.7	14.2	14.8	14.8	12.7
Perú		16.9	15.3	13.7	12.3	12.0	10.3	10.0	8.4	7.1	8.6
Venezuela			19.6	19.1	18	16.9	16.2	17.6	17.1	17.2	16.1

**Fuente:** Equipo técnico para los países andinos de la OIT (1998).

Es un hecho comprobado que los orígenes y el desarrollo de la clase media en las economías latinoamericanas estaban estrechamente relacionados con el papel del sector público como empleador, tanto así, que en la década de 1970 el 60% de todos los profesionales latinoamericanos eran funcionarios públicos (Klein, 2000: 24). La situación de los empleados públicos que fueron despedidos es diversa, pues bien algunos comenzaron sus propias empresas y se emplearon como subcontratistas, o en otros casos sufrieron un proceso de empobrecimiento y pérdida de condición social, sobre todo en aquellos casos donde el salario no se basaba en el nivel educacional sino porque habían ido escalando posiciones con el tiempo.

Este fenómeno ha llevado a la pérdida de poder del Estado en la determinación de los salarios en la economía, lo que ha contribuido a que los salarios medios de las economías latinoamericanas hayan descendido. Algunos estudios han demostrado que existe una alta correlación entre la disminución de los salarios medios con la dispersión salarial (Secretaría de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 1997: 7). El Estado ha perdido además la capacidad de ser el empleador del último recurso en mano de obra no calificada, dejando a estos trabajadores expuestos en mayor grado a condiciones de informalidad y precariedad en donde los salarios son relativamente menores que el sector formal, lo que ha contribuido también al aumento de las desigualdades.

### 3.2 Flexibilización de los mercados laborales

El nuevo panorama económico ha aumentado considerablemente la importancia de los costos laborales, así mismo la búsqueda de instrumentos que proporcionen una mayor flexibilidad de éstos es una constante. Por el lado del gobierno el interés de flexibilizar los costos laborales radica fundamentalmente en mantener bajas las tasas de inflación y disminuir el desempleo. En economías cerradas el aumento de los costos por bajas en la productividad era relativamente fácil de transferir a los consumidores mediante aumento de los precios y consecuentemente de las tasas inflacionarias. El nuevo panorama económico internacional no permite hacer esas transferencias de una manera tan sencilla. Por otra parte, en economías con mercados laborales rígidos se observa una mayor tasa de desempleo, sobre todo de la mano de obra menos calificada. Los gobiernos se enfrentan entonces al problema de mantener diferencias pequeñas en los niveles salariales y altas tasas de desempleo o mantener niveles de desempleo bajos permitiendo que se amplíen las brechas salariales (Kugler, 2000: 6). Muchos gobiernos han optado por la segunda alternativa. Entre los elementos de flexibilización se pueden identificar las diversas formas de contratación más o menos precarias, la subcontratación, la eliminación de restricciones a la introducción de innovaciones organizacionales o los sistemas de remuneración basados en el rendimiento. En Colombia podemos encontrar varios elementos de flexibilización en la reforma al código sustantivo del trabajo en 1990 donde se posibilita la contratación temporal de mano de obra, la facilitación del despido después de 10 años de antigüedad del trabajador, la constitución de un sistema integral de salarios para aquellos trabajadores con ingresos superiores a 10 salarios mínimos y la eliminación de los sobrecostos que acarrearaba el anterior régimen de cesantías (Ocampo, 2000: 56).

La flexibilización ha permitido de alguna manera la precarización de algunos empleos, es decir la pérdida de la calidad del empleo medida en términos de remuneraciones no salariales, seguridad social y estabilidad contractual. “La proporción de

trabajadores, potenciales o reales, sujetos a la precariedad no es sólo elevada, sino que equivale a toda la expansión del empleo en el decenio de 1990 en la mayoría de los países” (Klein, 2000: 17). Es cada vez más común que los empleadores realicen contratos atípicos o incluso contraten personas sin ningún tipo de contrato escrito. La informalidad ha ido también de la mano con los procesos de flexibilización. Dada la inexistencia de seguridad social el desempleo es un lujo que muy pocas personas se pueden permitir, por lo que las crecientes tasas de despidos facilitados por reformas flexibilizadoras han llevado a las personas a generar sus propias fuentes de ingreso en empleos informales. En Latinoamérica durante la década de los años noventa 61% de los empleos generados fueron informales, en contraste de lo que sucedió en la década de los ochenta donde el 60 % de los empleos generados se dieron en el sector formal.

La flexibilización laboral ha contribuido al aumento de las brechas salariales ya que se han presentado tendencias de informalidad y precariedad del empleo que están acompañadas de remuneraciones salariales menores para la mano de obra, especialmente de la no calificada. En general se puede observar un alto nivel de absorción de empleo por parte de la microempresa informal, la cual generalmente presenta altos niveles de precariedad ya que la mayoría de éstas se constituyen en empleadores sin contratos escritos, lo que agudiza aún más las brechas salariales al no poder realizarse un control sobre el nivel de remuneración para compararlo con estándares como el salario mínimo. Una forma de medir la flexibilidad laboral se da en el tipo de contrato que los trabajadores acuerdan con los empleadores. La mayor flexibilidad se da en empleos en los cuales no existe un contrato escrito de por medio.

La Tabla 3, muestra cómo para empleos sin contratos o con contratos temporales los costos de la mano de obra son mucho menores que para empleos con contratos a término indefinido. El caso más drástico se observa en Argentina en donde el costo de la mano de obra por hora para empleos sin contratos representa tan sólo el 46% del costo de los empleos con contratos a término indefinido.

La Tabla 3, también muestra que en general los empleos con contratos a término indefinido han disminuido y se han reemplazado con empleos sin contratos o con contratos temporales durante el período de 1990 a 1996. Colombia es la excepción ya que el contrato a término indefinido ha aumentado mucho más significativamente que los otros dos tipos de contratos durante el mismo período.

### 3.4 Cambios en la demanda de trabajadores

Como ya se ha enunciado, las reformas emprendidas por los gobiernos latinoamericanos pretendían introducir cambios en las estructuras productivas de los países, favoreciendo con esto la demanda de mano de obra no calificada, debido a la abundancia relativa de este factor. Este aumento de la demanda de personal con baja calificación generaría una disminución de las diferencias salariales. De hecho estas expectativas se cumplieron en los años ochenta, en donde las diferencias entre los salarios medios de personas con educación universitaria y personas con educación primaria se vieron reducidas (Weller, 2000: 40). Esta tendencia parece revertirse durante el decenio de los años noventa ya que la demanda de personal con alta calificación ha aumentado mientras que la de personal no calificado ha presentado aumentos muy pequeños o incluso ha disminuido. Las diferencias entre los profesionales y técnicos y los obreros de baja calificación aumentaron en promedio entre el 40% y el 60% entre 1990 y 1994. En general el poco dinamismo que tuvo la demanda de trabajadores no calificados estuvo asociado a la caída del empleo en los sectores transables, y especialmente en la agricultura y la industria. Por lo general son estos sectores los que absorben la mayor parte de la mano de obra no calificada y es el sector que teóricamente debe beneficiarse de intercambio comercial internacional. Paralelamente con el deterioro de los sectores transables se ha presentado un auge de los sectores no transables, especialmente en los servicios financieros y otro tipo de servicios como seguros y bienes raíces. En Colombia por ejemplo el empleo calificado en los sectores de servicios financieros y otros servicios explica por sí mismo las dos terceras

partes del aumento de la tasa de empleo de los de mayor nivel educativo en toda la economía entre 1991 y 1997 (Ocampo, 2000. 65).

La Tabla 4, indica las contribuciones de diferentes sectores al empleo asalariado para niveles educativos altos y bajos. Se puede observar que tanto para trabajadores con niveles educativos altos y bajos se presentaron disminuciones en los cuatro primeros grupos en el cuadro, presentándose las reducciones más drásticas en el sector de la agricultura y sector industrial para trabajadores con bajo nivel educativo. Además de que los servicios financieros y las empresas fueron el sector que más movió el empleo de personal con alto nivel educativo.

En la Tabla 5, se pueden apreciar las variaciones salariales durante la década de los noventa para diferentes niveles de calificación. En general se pueden observar aumentos mucho más significativos para niveles educativos por encima de 13 años. Así por ejemplo en Bolivia los salarios de los trabajadores con nivel educativo entre 0 y 3 años aumentaron tan sólo 1.1 puntos mientras que en el mismo país los trabajadores con educación por encima de 16 años tuvieron un aumento salarial de 7.1 puntos. En México por su parte se presentaron disminuciones para todos los niveles de educación. Sin embargo las más drásticas fueron para los trabajadores de menor nivel educativo.

Es claro entonces que el sector terciario fue el motor principal de la generación de empleo en las economías latinoamericanas, proceso que ha sido llamado terciarización. Las actividades del sector terciario más relacionadas con los procesos de modernización e incorporación de nuevas tecnologías fueron las más dinámicas en esta absorción de personal de alta calificación. Las actividades terciarias también contribuyeron a la creación de puestos para trabajadores con bajo nivel de calificación, pero este aumento fue poco significativo y se dio sobre todo en actividades de baja productividad como el transporte o restaurantes. Los empleos que requieren mano de obra con mayor calificación tienen salarios cada vez mayores mientras que en los de poca calificación ocurre exactamente lo contrario.



**Tabla 3.** Empleos precarios

País	Costo de mano de obra por hora (US\$)			Cambio en el empleo asalariado (1990-1996)		
	Temporales	Sin contratos	Indefinido	Indefinido	Temporal	Sin contratos
Argentina	3.5	2.8	6.1	-652.7%	25.7%	726.9%
Chile	1.4	1.0	2.1	-89.9%	138.9%	51%
Colombia	1.9	1.6	3.3	81.9%	13.3%	4.8%
Perú	1.4	1.1	2.1	-19.3%	56.8%	62.6%

**Fuente:** Klein, Emilio y Tokman Víctor. La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización. En: Revista de la Cepal, No. 72, pp. 7-30

**Tabla 4.** Contribución de los cambios entre las ramas a la variación de los grupos educativos en el empleo

Rama de actividad	Nivel educativo Alto	Nivel educativo Bajo
Agricultura	-0.03	-0.81
Industria manufacturera	-0.15	-0.71
Electricidad, gas y agua	-0.02	-0.03
Construcción	-0.01	-0.07
Comercio, restaurantes y hoteles	0.13	0.40
Transporte y comunicaciones	0.01	0.07
Servicios financieros, a las empresas y otros	0.45	0.20
Servicios comunales y otros	0.27	0.24

**Fuente:** Weller, Jürgen 2002. Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe. En: Revista de la Cepal, No. 92, pp. 31-52.

**Tabla 5:** Variación anual del salario real según el nivel educativo, años 90

País	Años de estudio						Total
	0 a 3	4 a 6	7 a 9	10 a 12	13 a 15	16 y más	
Bolivia	0.6	-0.1	-0.8	1.0	8.0	5.6	3.2
Brasil	5.6	6.2	7.6	6.4	5.4	7.6	7.4
Chile	3.3	1.1	2.0	3.7	4.1	5.5	4.3
Colombia	-5.8	-2.9	-1.3	-0.8	0.1	1.1	-1.3
Costa Rica	-0.7	0.7	1.0	1.0	1.0	0.6	1.3
México	-7.4	-6.4	-10.6	-2.7	-1.3	-1.3	-5.3
Perú	1.1	-1.3	3.1	2.7	4.3	7.1	3.2

**Fuente:** Weller, Jürgen. Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe. En: Revista de la Cepal, No. 92, pp. 31-52.

## Conclusiones

- Realizar un análisis acerca del comportamiento y tendencias de los salarios en Latinoamérica es una tarea que implica en primera medida la identificación de fenómenos que acaecen en el ámbito internacional. Las tendencias observadas son producto de relaciones multicausales y no de una situación en particular por lo que tratar de aislar los efectos parciales sería algo equivocado. La apertura comercial ha venido acompañada de una serie de políticas como la desregulación y la privatización por lo que tratar de señalarla como la única responsable de las crecientes brechas entre los salarios de los trabajadores más y menos calificados es erróneo.
- En la práctica se ha observado en el caso latinoamericano una diferencia enorme entre la teoría y la realidad. Las políticas establecidas con el fin de disminuir las diferencias de ingresos entre los trabajadores de distinto nivel de calificación han arrojado resultados contradictorios. Sin embargo este no es el caso de todas las zonas del planeta, ya que en los países del Asia Oriental se han observado tendencias convergentes de las diferencias salariales. Es probable que el modelo utilizado no represente adecuadamente los sistemas económicos de diferentes economías y que entren a tener gran poder explicativo factores como el grado de desarrollo industrial y el nivel de protección de las economías antes de ingresar en la apertura comercial. Así por ejemplo era muy diferente la situación de los países del Asia Oriental antes de ingresar a un modelo aperturista que el de los países latinoamericanos.
- La productividad será cada vez un factor más importante para conservar la competitividad internacionalmente. Recurrir a herramientas como la devaluación de la moneda o la remuneración baja de la mano de obra no calificada no son viables en el largo plazo puesto que pueden generar crisis en algunas variables macroeconómicas. Es por lo tanto responsabilidad de los estados garantizar una inversión permanente en tecnología, en investigación y en capacitación de la mano de obra para mantener los estándares internacionales de productividad. Esta inversión se puede generar bien sea mediante la atracción de capitales extranjeros o con inversión pública.
- La flexibilidad laboral más que un instrumento dinamizador del mercado laboral se ha convertido en un medio de precarización de las condiciones de muchos trabajadores latinoamericanos. Se deben establecer parámetros claros de evaluación para medir la contribución a la generación de empleo que se da cuando se aprueban medidas que flexibilicen el mercado laboral ya que en muchos países latinoamericanos aún persisten altas tasas de desempleo.
- Se ha podido ver que los trabajadores de menor nivel de calificación han sido algunos de los agentes más golpeados en última década en los mercados de trabajo latinoamericanos. Varios teóricos han argumentado que en procesos de apertura comercial siempre existirán ganadores y perdedores, pero siempre existirán beneficios potenciales netos. El estado debe revisar su papel y convertirse en un agente que distribuya equitativamente las ganancias generadas por el comercio internacional. La aplicación de adecuadas políticas en materia tributaria o el acceso a ciertos beneficios a los sectores más afectados pueden constituirse en mecanismos efectivos para lograr dicho cometido. Sin embargo en materia política la labor es difícil y falta mucho camino por recorrer.

## Bibliografía

Banco Mundial. (2000). Análisis de la globalización: ¿Una mayor apertura comercial agrava la desigualdad? <http://lnweb18.worldbank.org/External/lac/lac.nsf/0/36e92cc16a5783d3852569180052997e?OpenDocument> (Octubre 2001).

Di Filippo, Armando y Franco, Rolando. (1999). Las dimensiones sociales de la integración regional en América Latina. [http://www.eclac.cl/publicaciones/Desarrollo Social/9/LCG2029/lcg2029e.pdf](http://www.eclac.cl/publicaciones/Desarrollo%20Social/9/LCG2029/lcg2029e.pdf) (Octubre 2001).

Diwan, Ishac y Revenga. (1995). "Salarios, desigualdad e integración internacional". En: *Finanzas y Desarrollo*. Vol. 32, No 3. p. 8.

Equipo Técnico para los Países Andinos de la OIT. (1998). <http://www.oitandina.org.pe/publ/index.shtml> (Octubre 2001)

Husted, Steven y Melvin, Michael. (1990). *International Economics*. New York: Harper & Row Publishers Inc. 552 p.

Klein, Emilio y Tokman, Víctor. (2000). "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización". En: *Revista de la Cepal*. No 72. pp. 7-30.

Krugman, Paul. (1995). "Competitividad: Una peligrosa obsesión". En: *Ensayos de Economía*. Vol. 6. p. 17-34.

Kugler, Adriana. (2000). The Incidence of Job Security Regulations on Labor Market Flexibility and Compliance in Colombia: Evidence from the 1990 Reform. <http://www.iadb.org/res/32.htm> (Octubre 2001).

Marinakís, Andrés E. (1995). "Nuevas tendencias en las políticas salariales". En: *Revista de la Cepal*. No 57. pp. 75-84.

Ocampo, José Antonio; SÁNCHEZ, Fabio y TOVAR, Camilo Ernesto. (2000). "Mercado laboral y distribución del ingreso en Colombia

en los años 90". En: *Revista de la Cepal*. No 72. pp. 31-53.

Secretaría de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (1997). Informe sobre el comercio y desarrollo. <http://www.unctad.org/sp/docs/tdr17v3s.pdf>. (Octubre 2001).

Weller, Jürgen. (2000). "Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe". En: *Revista de la Cepal*. No 72. pp. 31-52.

## Bibliografía Complementaria

Aninat, Eduardo. (2001). Reflexiones sobre la globalización, España y el FMI. <http://www.imf.org/external/np/speeches/2001/062901s.htm> (Octubre 2001).

Ghanem, Hafez y Walton, Michel. (1995). "Mercados abiertos y gobiernos activos en bien de los trabajadores". En: *Finanzas y Desarrollo*. Vol. 32 No 3. pp. 3-6.

Organización Internacional del Trabajo. (1995). Privatización: El impacto humano. <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/pkits/wlr3.htm> (Octubre 2001).

Paz, Octavio. (1993). "Colombia en busca de la modernidad: La competitividad tema pertinente". En: *Revista ANDI*. No 125. pp. 23-28.

The World Bank Group. (2001). Core Labor Standards and Development. <http://wbln0018.worldbank.org/HDNet/HDDocs.nsf/View+to+Link+WebPages/E7CF11F0D46ABA5985256967005B5649?OpenDocument#B> (Octubre 2001).

Wood, Ellen Meiksins. (2000). Trabajo, clase y estado en el capitalismo global. <http://www.clasco.edu.ar/~libros/seattle/wood.pdf> (Octubre 2001).