

# Los nuevos trabajadores precarios

DÍDIMO CASTILLO FERNÁNDEZ

Las ciencias  
Asociales  
Educativas y Políticas



Universidad  
Autónoma del  
Estado de México



Miguel Ángel  
Porrúa

# Los nuevos trabajadores precarios



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

M. en C. Eduardo Gasca Pliego

*Rector*

M.A.S.S. Felipe González Solano

*Secretario de Docencia*

Dr. Sergio Franco Maass

*Secretario de Investigación y Estudios Avanzados*

Dr. en C. Pol. Manuel Hernández Luna

*Secretario de Rectoría*

M. A. E. Georgina María Arredondo Ayala

*Secretaria de Difusión Cultural*

Lic. Yolanda E. Ballesteros Senties

*Secretaria de Extensión y Vinculación*

Dr. en C. Jaime Nicolás Jaramillo Paniagua

*Secretario Administrativo*

Dr. en Com. Luis Alfonso Guadarrama Rico

*Secretario de Planeación y Desarrollo Institucional*



FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

Dr. Nelson Arteaga Botello

*Director*

Lic. Ivett Tinoco García

*Subdirectora Académica*

Dr. Juan Carlos Patiño

*Coordinador de Estudios Avanzados*

Dr. Felipe González Ortiz

*Coordinador del Centro de Investigación*

Lic. Áurea Carmen Estrada de Jesús

*Subdirectora Administrativa*

Prof. Juan Martín Olivares Orozco

*Coordinador de Difusión Cultural*

Lic. Patricia Elena Ojeda Enciso

*Coordinadora de Extensión y Vinculación*

Mtro. Epigmenio López Martínez

*Coordinador del Centro de Información y Documentación*

# Los nuevos trabajadores precarios

---

DÍDIMO CASTILLO FERNÁNDEZ

---



Universidad  
Autónoma del  
Estado de México



Miguel Ángel  
Porrua

Esta investigación, arbitrada por pares académicos,  
se privilegia con el aval de la institución coeditora.

BIBLIOTECA NACIONAL DE PANAMA  
ERNESTO J. CASTILLERO R.

Primera edición, diciembre del año 2009

© 2009

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO  
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

© 2009

Por características tipográficas y de diseño editorial  
MIGUEL ÁNGEL PORRÚA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley  
ISBN 978-607-401-164-7

Queda prohibida la reproducción parcial o total, directa o indirecta del contenido de la presente obra, sin contar previamente con la autorización expresa y por escrito de los editores, en términos de lo así previsto por la *Ley Federal del Derecho de Autor* y, en su caso, por los tratados internacionales aplicables.

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

AMARURA

AMARURA

[www.maporrúa.com.mx](http://www.maporrúa.com.mx)

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

# Introducción

Durante varias décadas los estudios de población estuvieron dominados por las preocupaciones que generó el rápido crecimiento demográfico, determinados por el comportamiento de la fecundidad y la mortalidad, analizados desde la perspectiva de la llamada “teoría de la transición demográfica”. Otras líneas de investigación, impulsadas especialmente por economistas y sociólogos, mantuvieron como preocupación central la relación población-desarrollo<sup>4</sup> y se orientaron, particularmente, hacia los desequilibrios entre población y recursos, se ocuparon de los problemas de empleo y pobreza y, en no pocos casos, asignaron privilegiados espacios a los estudios de la segregación ocupacional por género. En la actualidad, la temática sigue vigente. La vinculación población-desarrollo mantiene la centralidad en la investigación demográfica y sociodemográfica. No obstante,

<sup>4</sup>En 1974 en la Conferencia Mundial de Bucarest, se llegó a discutir que no había problema demográfico en sí, sino resultados del desarrollo o de las formas que adoptaba ésta. Las tendencias demográficas están en directa relación con el desarrollo económico y social de los países (Urquidi, 1975). Una década después, en 1984, en la Conferencia Internacional de Población de la Ciudad de México, se ratificaron los acuerdos de Bucarest. En ella los demógrafos coincidieron en que no era posible tratar los problemas de población al margen de los entornos económicos y sociales. La Conferencia Mundial de Población de 1994, celebrada en el Cairo, mantuvo estas preocupaciones, enfatizando en los logros y el carácter de las políticas por impulsar (Castillo y García, 1994).

la investigación actual enfrenta una diversidad de situaciones inéditas.

Las tendencias demográficas, coincidentes con las transformaciones generales derivadas de la globalización, han generado efectos recíprocos y contradictorios en los procesos macro y microsociales. La globalización económica ha modificado las formas de organización de la producción y los mecanismos de incorporación de la fuerza de trabajo y ha acentuado tendencias ya existentes. El carácter "discriminatorio" implícito en el discurso sobre la contención del crecimiento de la población, adquirió realidad en los esquemas y niveles de exclusión promovidos por los nuevos mercados de trabajo. La reorganización de los mercados laborales, las tendencias de feminización del trabajo asalariado y no asalariado, así como el deterioro creciente en las condiciones de empleo, aunque tienen referentes anteriores, fueron resignificadas a partir de dichas transformaciones estructurales. En términos de las condiciones generales de vida, considerando la salud y la esperanza de vida al nacer, la población mantiene mejoras notables. No obstante, con la nueva política social, al poner al mercado en el centro de la organización del bienestar, se ha generado una mayor situación de vulnerabilidad demográfica e indefensión social.

Las transformaciones recientes han inducido ciertos desplazamientos de los temas de interés: de los más demográficos hacia perspectivas sociodemográficas. El crecimiento de la población ha dejado de ser la problemática central. La cuestión poblacional se ha replanteado en términos de los desequilibrios ambientales, la falta de desarrollo sustentable, las condiciones de pobreza y desigualdad social y, particularmente, acerca de la vulnerabilidad social y demográfica de diversos grupos y sobre las nuevas formas de organización, gestión del trabajo y calidad de las ocupaciones. La población crece más lentamente, dado el descenso sostenido de la fecundidad iniciado a mediados de la década de 1970, marcada-

mente acentuado en las regiones y países de transición demográfica avanzada. No obstante, la situación demográfica actual no es menos compleja que la de hace algunas décadas, cuando la población crecía a tasas elevadas. Los cambios en las estructuras de edades están determinando nuevas demandas sociales por parte de la población y las familias. En particular, el cambio demográfico impacta directamente sobre la proporción de la población potencialmente activa, sobre la tasa de dependencia demográfica y el envejecimiento de la población, así como sobre el tamaño y composición de las familias.

En este marco, la demografía o, más concretamente, los estudios de población están orientados a cubrir campos mucho más amplios que consideran aspectos vitales del entorno social y la calidad de vida de las personas. El ámbito relativamente estrecho de los estudios demográficos anteriores ha dado paso a perspectivas más abiertas. En la investigación actual cobran importancia los aspectos cualitativos asociados con las particularidades socioeconómicas y sociodemográficas de las personas.<sup>2</sup> Los cambios han modificado el perfil de demandas de la población, en un entorno de la creciente desigualdad social. El descenso de la fecundidad tiene consecuencias obvias sobre el tamaño de la familia y éste, consiguientemente, repercute en el debilitamiento de las redes de solidaridad familiar, en sociedades como las nuestras donde los apoyos domésticos operan como importantes estrategias

<sup>2</sup>Este cambio coincidió con las tendencias generales en las formas de producir conocimiento. La investigación científica ha dejado de plantearse a partir de las disciplinas y tiende a girar en torno a problemas. Mucha de la investigación actual se produce fuera de las disciplinas, en las fronteras o en los intersticios entre ellas. En la perspectiva de Wallerstein (1999: 261), "la invasión académica se ha vuelto un lugar común". Según él, es cada vez más frecuente deplorar barreras innecesarias entre las "disciplinas" y privilegiar la investigación "interdisciplinaria". En mérito a ello, Dogan (1997: 429) sostiene que "las fronteras reconocidas de las disciplinas están cada vez más entredicho, porque las disciplinas tradicionales ya no corresponden a la complejidad" de los problemas sobre los que hoy opera la actividad científica.

de vida.<sup>3</sup> Pero además, el envejecimiento demográfico y sus consecuencias sobre las demandas de seguridad para la vejez, coincide con el *envejecimiento social*, determinado por los cambios en las estructuras de los mercados de trabajo y el hecho de privilegiar a la fuerza de trabajo joven, en detrimento de los trabajadores de mayor edad.

A los cambios demográficos se sumaron los derivados de las transformaciones económicas y sociales recientes. El modelo neoliberal –inicialmente puesto en práctica en Estados Unidos y Gran Bretaña– fue adoptado en América Latina a comienzos de la década de 1980, y con él, al asumirse la idea de que los problemas del mercado de trabajo se derivaban de sus rigideces y de los consiguientes costos de la mano de obra, se inició un intenso proceso de desregulación de las relaciones laborales. El nuevo modelo económico, al promover la libre competencia de los mercados, privilegió la eficacia económica sobre la solidaridad social. El capital, bajo esta nueva lógica, alentó la flexibilización y la desregulación contractual del trabajo. La flexibilización implicó un cambio drástico en las formas clásicas de gestión y uso de la fuerza de trabajo: promovió la inestabilidad en el empleo y el deterioro de la calidad de las ocupaciones y los niveles de ingresos. El empleo asal-

<sup>3</sup>Ciertamente, resulta controvertible hablar de una crisis de la institución familiar, pero lo real es que ha venido cambiando sustantivamente. La familia subsiste como la instancia básica de cooperación y apoyo entre sus miembros, pero ya no ofrece las funciones de asistencia que aseguraba en el pasado. Las funciones de la familia no han sido desplazadas, sino modificadas, y otras quedan al descubierto. En el modelo social imperante, el Estado se ha relegado de muchas de sus funciones de protección y seguridad, y las supuestas soluciones derivadas del mercado son ficticias. En este marco, la familia se ha reposicionado y recobra importancia, a pesar de que la sola reducción de su tamaño representa un factor de resquebrajamiento de las redes de solidaridad domésticas indispensables para enfrentar colectivamente las nuevas contingencias económicas y sociales. En particular, con la internacionalización de las economías, la reestructuración de los mercados y la flexibilización de los procesos productivos, indirectamente se han promovido cambios importantes en la unidad familiar, y se ha dado lugar a una variedad de estrategias ocupacionales domésticas y extradomésticas.

riado permanente, tendencialmente creciente, se sustituyó por otras formas atípicas de ocupación, entre las que destacan el empleo por contratación temporal y el trabajo a tiempo parcial, así como la promoción del autoempleo. En sentido amplio, en este trabajo se asume la precariedad laboral como resultado del modelo económico neoliberal en el contexto de la globalización económica y las contradicciones de dicho modelo en cuanto a la construcción de “ciudadanía”.<sup>4</sup>

El modelo económico imperante –y las políticas sociales derivadas de éste– ha generado una situación compleja de desprotección, pobreza y creciente vulnerabilidad social.<sup>5</sup> Con el aniquilamiento del Estado de bienestar, el Estado no se hizo más pequeño ni menos fuerte, en términos de la correlación de las fuerzas sociales y la fragmentación de la sociedad civil, sino que reorientó sus acciones a favor del mercado, acentuando las contradicciones sociales inherentes de la sociedad capitalista.<sup>6</sup> En estas circunstancias, la actuación del Estado no implicó debilitamiento, sino que dejó de intervenir en aspectos sustantivos de la sociedad y dirigió sus acciones en

<sup>4</sup>Debemos tener en cuenta que la propia idea de democracia de la sociedad moderna tiene como fundamento a la sociedad laboral y la participación activa en el trabajo remunerado, asalariado. Según Beck (2000: 21; las cursivas son del autor), *el ciudadano no se concibe si no es como ciudadano trabajador*.

<sup>5</sup>En América Latina, a partir por lo menos de la década de 1990, la proporción de la población que vivía en situación de pobreza empezó ligeramente a disminuir, pero se incrementó significativamente la desigualdad en los ingresos y se ensanchó la brecha entre ricos y pobres. La evolución favorable de los últimos años ha sido muy dispar entre los países y los diferentes sectores de la población. Según la CEPAL (2006), en la región, en 2005, 39.8 por ciento de la población se encontraba en situación de pobreza y 15.4 por ciento vivía en condiciones de pobreza extrema o indigencia. El fenómeno de la pobreza se ha hecho más complejo y persistente en determinados grupos o segmentos específicos de la sociedad. Su evolución es muy heterogénea y es cada vez más urbana. En ese sentido, se podría pensar que está más concentrada, sin embargo, suele afectar de manera desigual a regiones y grupos, según edades, ocupaciones, condición étnica y género. El análisis exige así tener en cuenta dimensiones precisas.

<sup>6</sup>En este sentido, según Beck (2000: 25), resultaría “ilusorio tratar del futuro del trabajo sin tratar del futuro del Estado nacional y asistencial”.

beneficio del mercado. En particular, el ámbito de las relaciones laborales se modificó a partir de la adopción de tecnologías y nuevas técnicas de organización de la producción y uso de la fuerza de trabajo. El escenario es paradójico: de tecnificación, modernización y precariedad laboral simultánea, caracterizado por el deterioro de la calidad de las ocupaciones. En este contexto, las últimas décadas han marcado nuevas tendencias, particularmente en la seguridad de los ingresos y la estabilidad en el empleo, además de transformar las estructuras de ocupaciones, en términos de la diferenciación por sexo y edad de la fuerza laboral.

En América Latina los cambios en las estructuras de ocupación coincidieron con el agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva y con la crisis económica de inicios de la década de 1980, que marcó la ruptura con el modelo de producción y organización del trabajo dominante desde la Segunda Guerra Mundial. En este sentido, se identificaron los comienzos de dicha década, como el punto de inflexión en el cambio de modelo económico y se atribuyó a éste las causas de la hoy prevaleciente y profunda crisis laboral (Gutiérrez, 1990). Los cambios generados por el modelo económico han ido en muchos sentidos, dando lugar a una estructura laboral distinta. A partir de entonces, se expandieron diversas maneras de trabajo precario, diferenciadas de las formas tradicionales de empleo a tiempo completo, con contrato indefinido, con empleador único y lugar fijo de trabajo, generando formas atípicas, “anormales” de empleo asalariado y no asalariado en todos los niveles y sectores de las ocupaciones del mercado de trabajo. Casi sin excepción, en todos los países de la región fue en ascenso el número de trabajadores a tiempo parcial, desprotegidos y con bajos salarios. La demanda de trabajo tendió, por un lado, a favorecer al empleo cualificado, no manual y, por otro, a privilegiar la incorporación laboral de las mujeres y trabajadores jóvenes. El agotamiento del modelo de acumulación anterior, además de modificar las tendencias en

las formas de contratación y uso de la fuerza de trabajo, introdujo cambios importantes en los patrones que caracterizaban la participación laboral diferencial para hombres y mujeres.

En América Latina, las transformaciones en la estructura ocupacional son cada vez más marcadas, destacando, por un lado, la creciente terciarización y la feminización de las ocupaciones y, por el otro, la precarización del trabajo en cuanto a la calidad de los puestos y el deterioro de los niveles de los salarios. Las diversas formas de precarización del trabajo no parecen tendencialmente superables y, por el contrario, se mantienen y profundizan aun en los momentos de repunte o estabilización económica. El aumento de empleo de baja calidad, posterior a la década de 1980, debilita la explicación centrada en los efectos del deterioro económico generados por la crisis económica. Las explicaciones fundadas en los factores cíclicos resultan insuficientes. En dicho entorno –en el que adquirieron sentido y concreción las políticas neoliberales–, además, se tendió a priorizar el reclutamiento e incorporación de la mujer como trabajadora también en el llamado “sector moderno”, estructurado o asalariado, puesto que de hecho representa una fuerza de trabajo de relativamente fácil rotación, corporativa o sindicalmente menos organizada, más dócil y manipulable y aún más barata. De allí que recobren importancia los estudios sobre la organización del trabajo y los cambios tecnológicos, así como los que vinculan la creciente feminización del trabajo asalariado con los procesos de acumulación que impone la competitividad en los mercados internacionales.<sup>7</sup>

Panamá no ha estado al margen de las transformaciones estructurales recientes.<sup>8</sup> Como en cualquier contexto, las ten-

<sup>7</sup>Según De la Garza y Campillo (1998: 35), “la derrota obrera frente al neoliberalismo, así como la reestructuración productiva desde los ochenta con la flexibilidad y descentralización de las relaciones laborales a nivel de empresa, cambió los énfasis de la investigación laboral hacia la fragmentación de los mercados de trabajo, el cambio tecnológico y de organización del trabajo”.

<sup>8</sup>Según un estudio reciente, llevado a cabo por la consultora estratégica A. T. Kearney y la revista *Foreign Policy*, “Panamá se sitúa como el país latinoamericano más globalizado” (Consulta Mitofsky, 2008: 4).

dencias de la estructura ocupacional están relacionadas con las características y el grado de desarrollo económico y social; y en ese sentido, expresan la dinámica de los cambios en las estructuras de participación y oportunidades sociales. Panamá, en cierto modo, presenta una situación particular sobre la que pesa la preponderante función de servicios, que desde la Colonia, con la especialización de zona de tránsito para el movimiento y transporte de mercancías, marginó el desarrollo del resto de los sectores productivos y determinó la concentración de actividades económicas y la rápida urbanización. Con anterioridad a la crisis económica y política de mediados de la década de 1980 y a los desequilibrios económicos de comienzos de la de 1990 –periodo aquel en que el Estado mantuvo importantes acciones de desarrollo y política social–, Panamá alcanzó ciertos estándares sociales favorables en relación con el resto de América Central e, incluso, respecto a muchos otros países de América Latina. No obstante, con la aplicación de las políticas de ajustes y reformas estructurales durante la década de 1990, se acentuaron las condiciones de desempleo y el deterioro de las ocupaciones, y además se profundizó la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso en el país.<sup>9</sup>

Panamá alcanzó en 2004 un PIB per cápita inferior al de Argentina, Chile, México, Costa Rica, Uruguay, Brasil y República Dominicana; pero ocupó la posición 58, correspondiente a un “alto desarrollo humano”, superado en la subregión sólo por Costa Rica (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2006). En este marco, son igualmente relevantes los

<sup>9</sup>La distribución del ingreso se hizo notablemente más desigual durante la década de 1970, por lo que los indicadores para Panamá se ubicaron entre los más desfavorables de América Latina (Hughes, 1986). Esta situación, ciertamente contrastante, determinó los niveles de pobreza en el país, que, según un informe del Ministerio de Planificación y Política Económica, en 1998 afectaba a 28 por ciento de los hogares, equivalente a 37 por ciento de la población total, 22 por ciento en condiciones de extrema pobreza e indigencia (Barroso, 1998).

indicadores demográficos y los referidos a la educación. La fecundidad en Panamá bajó de manera significativa de 4.9 hijos por mujer, en el periodo 1970-1975, a 2.7, entre 2000 y 2005; en el mismo lapso, la esperanza de vida al nacer se incrementó de 65.5 a 74.7 años (72.3 años para los hombres y 77.4 para las mujeres); la mortalidad infantil cayó de 43.7 a 20.6 por mil muertes infantiles (Celade, 2004); asimismo, el país presentó en 2004 la segunda tasa más baja de analfabetismo de la subregión, con 8.1 por ciento de analfabetas, sólo superada por Costa Rica, con 5.1 por ciento. Sin embargo, Panamá presenta una de las tasas de desocupación más elevadas de América Latina. En 1990 el desempleo abierto urbano exhibió una tasa de 20 por ciento, la más alta de la región; en 2003, ésta fue de 15.6 por ciento, sólo por debajo de Venezuela, Argentina, República Dominicana y Uruguay, que presentaron tasas de 18, 17.3, 17 y 16.9 por ciento, respectivamente (OIT, 2004a).

Panamá se ubica entre los países de la región con alta modernización, situación que se observa particularmente en los avances en educación y servicios de salud, los cuales, según el PNUD (2004: 21; cursivo nuestro) compensan en alguna medida una caída en el nivel de vida, que se origina principalmente en el *aumento de empleos con ingresos inferiores al salario mínimo y está asociada al constante crecimiento del sector informal y al deterioro de la calidad de los puestos de trabajo*. A pesar de esta situación derivada del modelo de desarrollo económico imperante, en cuanto a la generación de empleos, las transformaciones impulsadas a mediados de la década de 1970 –centradas en la promoción de las actividades de servicios y financieras ligadas al capital internacional–, determinaron la inserción masiva y creciente de la mujer en el mercado laboral. A partir de entonces, las debilidades de la economía para absorber la oferta de trabajo fueron cubiertas por el Estado, fomentando la incorporación de la mujer al sector público y en lo que se dio en llamar *oficinas globales* (Benería, 1994),

ligadas a la economía de servicios financieros transnacionales, la cual privilegió el empleo de las mujeres, a menudo con altos niveles de educación.

En Panamá, como en otros contextos, es en los niveles relativamente bajos de ingresos donde se manifiestan las mayores disparidades de género. En términos generales, las mujeres presentan niveles promedio de ingresos más bajos que los hombres, pero, coincidentemente, en Panamá *son los hombres quienes resultan más afectados en los niveles salariales inferiores al salario mínimo*. Respecto a ello, según el PNUD (2002: 79), en el país “las mujeres acceden en mayor medida a salarios que alcanzan al menos el salario mínimo; sin embargo, su participación en la PEA y en los salarios más altos es menor”. Significa que si bien la situación de los hombres es favorable en términos de la brecha salarial,<sup>10</sup> a la vez son los más precarios en relación con niveles de ingresos inferiores al salario mínimo. En este sentido, las diferencias de ingresos promedios según género suelen ser mayores en las categorías y grupos ocupacionales que tienen en ambos sexos los menores ingresos medios (por ejemplo, en el trabajo por cuenta propia y en los servicios domésticos) en los que se concentran las trabajadoras tradicionales (Vigier, 1992: 13). Otro factor aparentemente crucial en la determinación de los ingresos en el mercado laboral panameño es la edad de los trabajadores. Según Márquez de Pérez (1995: 13), la “variable edad es considerada en el mercado laboral de Panamá como un motivo de discriminación, aún mayor que el género”, en el sentido de que “a mayor edad, menor salario para hombres y mujeres”.

No obstante, en términos de la diferenciación según sectores de actividad económica, existen datos sugerentes de que

<sup>10</sup>Cabe señalar que en 2002 las mujeres accedieron a puestos de trabajo con ingresos superiores al salario mínimo y que estaban a “1.7 puntos porcentuales por debajo de los hombres a nivel total, entre el porcentaje de hombres y mujeres ocupados con ingresos superiores al salario mínimo” (Dirección de Estadística y Censo, 2005: 7).

la diferenciación entre género depende de otros factores eventualmente determinantes. Es necesario destacar que una de las características sobresaliente del mercado laboral panameño está dada por la importancia del trabajo femenino en el mercado laboral urbano. De manera importante, las mujeres han pasado a ocupar distintos espacios en la estructura del mercado laboral asalariado, público y privado, pero según Vigier (1992: 13), la incursión femenina en los diversos sectores de la economía muestra “una alta diferenciación intragénero de las mujeres”, mucho más marcada que “la que existe en una comparación entre géneros”. Significa que, aunque ciertamente existe segmentación en las ocupaciones y discriminación salarial por género, las diferencias ocupacionales atribuidas a éste resultan menos relevantes que las observadas al interior del mismo género, asociadas con otras de las características sociodemográficas de los(as) trabajadores(as) y particularidades de los puestos de trabajo a los que acceden.

El planteamiento general del presente estudio parte de los cambios en la estructura del mercado de trabajo a partir de los procesos de reestructuración económica y las reformas laborales en el país. La idea que se sostiene se plantea en un sentido amplio. La pregunta central gira en torno a la medida en que las nuevas ocupaciones generadas –al margen de la dinámica relativamente favorable del empleo– tienden a ser más precarias y la medida en que dicho incremento guarda relación con las características de la oferta de fuerza de trabajo y con los cambios en las estructuras de demanda de los sectores productivos en el mercado laboral urbano asalariado privado. Al respecto, dos características sobresalientes del mercado de trabajo urbano en Panamá, observadas durante más de dos décadas, son, por un lado, el vertiginoso crecimiento del desempleo abierto, marcadamente acentuado entre las mujeres y los jóvenes y, por el otro, el aumento del subempleo y los empleos de mala calidad con bajos ingresos.

En términos de la diferenciación por género algunos datos sugieren el posible impacto de las políticas neoliberales aplicadas a través de los programas de ajuste y estabilización económica, desde comienzos de la década de 1980 y, particularmente, a las modificaciones en la legislación laboral, introducidas a mediados de la década de 1990. Sobre ello, cabe destacar la importancia relativa de las actividades por cuenta propia de subsistencia en las ocupaciones masculinas y que, según datos de Vigier (1992: 4), a comienzos de la década pasada, existieran “más hombres subocupados que mujeres, incluso como subempleados por horas, nivel que tradicionalmente es considerado como subempleo típico de las mujeres trabajadoras”.

El estudio se ubica así en una doble línea de trabajo: por un lado, analiza la dinámica del empleo en Panamá a partir de comienzos de la década de 1980, en relación con las transformaciones económicas estructurales, los procesos de ajuste y reestructuración productiva, así como las reformas laborales y, por el otro, examina el deterioro de la calidad del trabajo, particularmente las condiciones de precariedad del empleo urbano asalariado privado, en función de las características socio demográficas de los trabajadores y las modificaciones experimentadas en la estructura productiva y sociolaboral en el país. Con base en las evidencias empíricas aportadas, se plantean las siguientes hipótesis: primero, que la precariedad laboral se ha incrementado, resultando marcadamente más acentuada en las nuevas ocupaciones y afectando mayormente a los trabajadores jóvenes recién incorporados en el mercado laboral y, segundo, que la precariedad laboral en el trabajo urbano asalariado privado afecta relativamente más a los hombres que a las mujeres.

Esta introducción, que como tal ubica teórica y contextualmente la problemática de investigación de esta obra, define los grandes ejes analíticos y los alcances en términos de objetivos e hipótesis. Así, el libro se divide en seis capítulos, y al final

del mismo, se incorporan algunas consideraciones y conclusiones sobre los hallazgos más relevantes, un apéndice o anexo de cuadros e información complementaria sobre las fuentes de datos y la bibliografía que sirvió de soporte teórico y empírico del trabajo.

El capítulo 1, esencialmente teórico y metodológico, enfocado al análisis de la calidad de las ocupaciones a partir de diversos enfoques sociodemográficos, socioeconómicos y sociolaborales, destaca los supuestos centrales, los alcances (y limitaciones) conceptuales y la operatividad de los mismos. En sentido amplio, intenta ofrecer un marco de referencia y antecedentes relevantes de los estudios de la precarización del trabajo con énfasis en la situación particular de América Latina. La tesis o argumento central gira en torno a los cambios introducidos con la globalización económica, los procesos de reestructuración productiva y flexibilización del trabajo, así como los cambios tecnológicos y las tendencias crecientes de feminización del trabajo asalariado. El texto enfatiza sobre la hipótesis de precarización del trabajo de los jóvenes y la masculinización del trabajo precario. Finalmente, se acota un concepto operativo de precariedad y propone un esquema de operacionalización.

El capítulo 2 ubica la problemática del trabajo en el contexto de las grandes transformaciones demográficas y económicas en América Latina. Tiene dos aristas, por una parte, describe el proceso de transición demográfica y sus consecuencias sobre la oferta de trabajo y, por la otra, analiza el proceso de reestructuración económica, las reformas laborales, así como los cambios en la composición sectorial y la calidad del empleo. El eje de articulación de estas transformaciones es el desempeño del mercado de trabajo. Del lado demográfico, afectado por el ritmo de crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo derivada del aumento de la población en edad de trabajar y por la creciente participación económica de las mujeres. Del otro lado, a partir de reformas estructurales,

la dinámica económica aún en circunstancias de auge relativo, tiene efectos limitados sobre la generación de empleos. En este marco, el mercado de trabajo experimenta cambios importantes en la estructura y composición sectorial, y promueve la creación de empleos informales y precarios.

El capítulo 3 ofrece un marco de referencia contextual sobre el modelo económico, los procesos de ajuste estructural, la crisis del empleo y las reformas laborales realizadas en Panamá. El capítulo, en primera instancia, describe algunas de las particularidades de la economía panameña en relación con Centroamérica –o más concretamente, el Istmo Centroamericano–, teniendo en cuenta algunos antecedentes demográficos, económicos y sociales, así como la dinámica de integración económica regional y global. Al respecto, se destaca el carácter estructural de la economía de servicios, urbana y concentrada, e históricamente articulada a la economía mundial a través del Canal de Panamá, el comercio y la intermediación financiera. El capítulo enfatiza sobre la crisis laboral en el país, articulada al proceso –temprano– de aplicación de las políticas de ajuste estructural y al carácter altamente flexibilizador de la reforma al Código de Trabajo realizada a mediados de la década de 1990.

El capítulo 4 expone las características generales del mercado de trabajo (total y urbano) panameño desde la perspectiva de género. Analiza, a lo largo de más de dos décadas, el proceso intenso y sostenido de feminización de la fuerza de trabajo, las tendencias del desempleo estructural masculino y femenino –notablemente acentuado entre los jóvenes–, así como la composición sectorial de las ocupaciones y la consiguiente segregación del empleo por edad y género. El análisis se realiza teniendo en cuenta el posible impacto diferencial por sexo de los procesos de ajuste estructural y la crisis económica de fines de la década de 1980, así como los efectos de la reforma laboral de mediados del decenio pasado. Dos aspectos centrales del capítulo refieren, por un lado, al carácter

estructural o secundario del trabajo femenino y al comportamiento del desempleo masculino y femenino en los periodos de crisis, estabilidad o crecimiento económico y, por el otro, a los cambios en estructura de ocupación y la consiguiente segmentación diferenciada según la edad y sexo de trabajadores. El capítulo incluye la aplicación de un modelo de regresión múltiple, que permite medir la contribución de las componentes tendencial y cíclica sobre la variación total de la actividad femenina, y los índices de diversificación económica y de segregación ocupacional de Duncan, que ofrecen una medida relativa de la concentración y segregación ocupacional por edad y género.

El capítulo 5 plantea la problemática del empleo urbano en Panamá a partir de la dinámica decreciente del empleo asalariado y el incremento notable del trabajo autónomo, independiente, informal y precario. El análisis propone que dichos cambios son el resultado del proceso intenso de privatizaciones y achicamiento del sector público emprendido por el Gobierno a comienzos de la década de 1990, como parte del proceso de reestructuración económica pendiente, iniciado durante el anterior decenio. El planteamiento central gira en torno a la pérdida de importancia de las ocupaciones urbanas asalariadas y el deterioro de la calidad del empleo desde las perspectivas de sexo y edad. El análisis se realiza, primero, desde el enfoque del sector informal, considerando las tendencias del trabajo independiente (por cuenta propia y familiar no remunerado), las ocupaciones asalariadas en unidades productivas microempresariales y el servicio doméstico y, segundo, con base en dos variables de precariedad: los ocupados urbanos con ingresos inferiores al salario mínimo legal y los trabajadores con jornadas de trabajo menores al tiempo normal establecido, en circunstancias donde se manifestó la disposición para trabajar jornadas completas.

El último capítulo analiza los determinantes de la precariedad del trabajo urbano asalariado privado en Panamá. El aná-

lisis parte de la constatación de que en los últimos años –pero particularmente con posterioridad a la reforma del Código de Trabajo realizada a mediados de la década de 1990–, se ha incrementado la precariedad del trabajo, y busca demostrar que ésta tiene un impacto diferencial en relación con las características sociodemográficas y de capital humano de los trabajadores (sexo, edad y nivel educativo) y las particularidades del puesto (sector económico, tamaño de las empresas y antigüedad laboral). El capítulo incluye la construcción de dos índices de precariedad, uno compuesto, diseñado con base en sumatorias simples, y el otro sintético, basado en las técnicas de componentes principales, a partir de cinco variables o indicadores de la calidad del empleo –referidas a la intensidad de las jornadas y los niveles de ingresos, la estabilidad en el puesto y la disponibilidad de seguridad social por parte del trabajo–, y la aplicación final de un modelo de regresión múltiple, confirmativo o verificativo de los determinantes de la precarización del trabajo urbano asalariado privado en Panamá.

Finalmente se incluye un apartado de consideraciones finales y conclusiones en el que se replantea la problemática de la precarización y se presentan algunos de los principales resultados y hallazgos del estudio en relación con las hipótesis inicialmente consideradas. Además, se incorporan una sección de anexos estadísticos, un apartado metodológico que recoge principalmente las características de las fuentes de datos utilizadas y sus limitaciones y alcances; y la bibliografía citada.

## La problemática de la calidad del empleo. Conceptos y orientaciones analíticas

En las últimas décadas se han experimentado transformaciones notables. En los ámbitos de la economía, demografía, tecnología, cultura y los procesos políticos, los cambios han sido múltiples y coincidentes, llegando a reconfigurar las estructuras sociales y las diversas formas de convivencia social. En este marco, la investigación social y demográfica enfrenta un doble desafío: las circunstancias sociales emergentes y las exigencias de reconstitución teórica y metodológica.<sup>41</sup> El desarrollo de la demografía del siglo XXI estará así marcado por múltiples problemáticas derivadas de la conjunción de dichas tendencias demográficas, las transformaciones económicas y los procesos sociales y políticos en curso. La investigación demográfica será cada vez más interdisciplinaria. La multiplicidad de temas definirá rumbos más abiertos en cuanto a enfoques metodológicos y perspectivas analíticas.

LA RELACIÓN POBLACIÓN-RECURSO.

EL EXCEDENTE RELATIVO DE TRABAJADORES

La vinculación población-empleo-calidad de las ocupaciones tiene referentes complejos. En términos teóricos e históricos,

<sup>41</sup>Ante el ritmo vertiginoso de las transformaciones, Castells (2000: 1) señala que “el ciudadano se pregunta muchas cosas y tiene pocas respuestas” y la propia “esencia de los conceptos, de las ideas, parece que cada vez es más corta”.

el problema fue planteado desde las reflexiones de la antigua Grecia y, por lo menos hasta la ruptura formulada por Marx, especialmente en Malthus, estuvo referido a los desequilibrios entre el número de población y los medios de subsistencia. En la antigüedad clásica Platón (1992), por ejemplo, sostenía, a partir de una idea de población óptima, que para lograrse el “bien supremo” la ciudad-estado no debería exceder cierto número de ciudadanos. En el mismo sentido, Aristóteles (1994) fue enfático sobre las consecuencias de la sobrepoblación y, antecediendo a Malthus, sostuvo que dado que la tierra y la propiedad no pueden crecer a la par de la población, un número excesivo de ésta causaría pobreza y males sociales. Este es quizá el más lejano antecedente de una idea, hasta hace pocas décadas, dominante en las Ciencias Sociales y en la Demografía de América Latina.<sup>12</sup> Originalmente, el problema del empleo y la miseria fue planteado a partir de los desajustes derivados de una supuesta incontrolable potencialidad humana para reproducirse y una limitada capacidad de crecimiento de los medios de subsistencia. Malthus (1986) es la síntesis y expresión más radical de este planteamiento. Naturalizó el problema, al asumir que “la causa principal y más permanente de la pobreza tiene poca o ninguna relación [con el orden social] o con la distribución desigual de la propiedad” y de la riqueza. Argumentó “que los ricos no disponen [...] de la facultad de encontrar empleo y sustento para todos los pobres, [y] éstos no pueden, según *las leyes de la naturaleza*, poseer el derecho de exigírselos...”.<sup>13</sup> Malthus llegó lejos. Tuvo sus herederos

<sup>12</sup>A comienzos de la década de 1970 Carmen Miró y Jorge Somoza señalaban que “afortunadamente, cada vez se va admitiendo más que el subdesarrollo –y con éste los problemas sociales– es consecuencia de un conjunto de causas y no simplemente de una alta tasa de crecimiento de la población” (Vieira, 1973).

<sup>13</sup>De ello concluyó el argumento de que los pobres no tienen “derecho natural” alguno para la subsistencia. Malthus llegó a sostener que “el hombre que llega a un mundo que ya ha sido poseído, si no puede recibir subsidio de sus padres, a los que puede reclamárselo con justicia, y si la sociedad no precisa de su trabajo, no tiene derecho a demandar la más pequeña porción de

más próximos en los economistas de la escuela clásica y, a pesar de la oposición que encontró en la crítica visceral hecha por Marx, sus ideas se extienden hasta nuestros días.

La argumentación respecto a que los medios de subsistencia limitan la población y que ésta en ausencia de controles aumentaría si aumentan dichos medios, en su momento sirvió de base a la teoría clásica de los salarios. Aunque en ella se quiso considerar a la población como una variable dependiente,<sup>44</sup> igualmente se partió de la relación *población-recursos o medios de subsistencia* y se asumió que el cambio en uno dependía de la dinámica del otro, aduciendo una coincidencia directa y simultánea entre la dinámica demográfica y la oferta de trabajo disponible en el mercado laboral. Así, a modo de ciclo de efectos recíprocos, sin tomar en cuenta la temporalidad que media entre el aumento de la población por nacimientos y el momento en que es susceptible de participar en el mercado de trabajo, se asumió que si los salarios subían por arriba del mínimo vital, la población y, consiguientemente, la fuerza de trabajo tenderían a reproducirse a un ritmo mayor, conllevando nuevamente a una baja de los mismos y a la posterior reducción de la población como resultado de la escasez de recursos para la sobrevivencia.

Esta concepción fue replanteada por Marx (1988b), en todos los términos, quien refutó a Malthus y a toda la economía clásica. En cierto modo, desmitificó el problema.<sup>45</sup> Lo invirtió, y marcó por primera vez una ruptura epistémica con

---

alimento y, de hecho, no tiene por qué estar donde está" (Meek, 1980: 41; cursivo nuestro).

<sup>44</sup>Según Smith "la demanda de hombres, como la de todo otro producto básico, regula necesariamente la producción de hombres"; e igualmente para Ricardo, la población "se regula por medio de los fondos que han de emplearla y, en consecuencia, siempre aumenta o disminuye con el aumento o la disminución del capital", United Nations, 1973, *The determinants and consequences of population trends*, Department of Economic and Social New York.

<sup>45</sup>En su perspectiva, la "sobrepoblación" tiene otra connotación. No la explica desde la población misma. La ubica y define a partir de la lógica de requerimientos y acumulación del sistema (Marx, 1988b).

el enfoque centrado en la relación población-recursos. Ubicó la miseria y la opresión de las masas en la esfera de lo social y, en este sentido, refutó la existencia de una ley general de población,<sup>46</sup> natural y válida para todas las sociedades o momentos históricos. Marx no se limitó a considerar los desequilibrios de la relación población-recursos o medios de subsistencia. No los tomó como punto de partida. La sobrepoblación, en su caso, tiene otro significado: es un rasgo inherente a los fundamentos del sistema capitalista. La población excedentaria es excesiva no a los recursos, sino a las necesidades medias de valorización del capital y se manifiesta como una sobrepoblación obrera o un “ejército industrial de reserva” de desocupados o semicupados, “independientemente de los límites del aumento real experimentado por la población” (Marx, 1988b: 786-787). Marx (1988b: 798-799) sostuvo que el hecho de que “la población obrera [...] sea demasiado grande para su absorción es una contradicción inherente al movimiento mismo del capital”. El excedente relativo de población es una particularidad del sistema, una consecuencia de la acumulación de capital, que tiene como función servir de reserva de mano de obra potencial en espera de ser incorporada al proceso productivo y de “depresora de los salarios” ante las posibilidades que enfrenta el obrero de ser reemplazado.

Las tesis de Marx fueron contundentes, pero no liquidaron los resabios del malthusianismo. En particular, en América Latina las ideas de Malthus encontraron justificación y terreno fértil en los cambios socioeconómicos y demográficos de la década de 1940. Era el periodo en que coincidían dos fenómenos: por un lado, con el desarrollo y la expansión de los conocimientos médicos y los primeros esfuerzos en materia de política social, se impactó sobre las tendencias de la

<sup>46</sup>Señala que “una ley abstracta de población sólo rige, mientras el hombre no interfiere históricamente en esos dominios, en el caso de las plantas y animales” (Marx, 1988b: 786).

mortalidad y se generaron importantes cambios en los ritmos de crecimiento de la población; por el otro, el incipiente proceso de industrialización profundizó sensiblemente los niveles de pauperización, desempleo y miseria. Renació entonces el argumento neomalthusiano de que “porque la población crece la gente es más pobre”.

En América Latina la marginalidad, informalidad o, simplemente, la pobreza no son fenómenos nuevos. No obstante, hacia mediados del siglo pasado se preveían como situaciones transitorias, en inevitable proceso de extinción. En las concepciones modernizantes y desarrollistas de la época se postulaba la idea de que el crecimiento económico subsanaría por sí solo los problemas y distorsiones generados por el subdesarrollo. La década de 1970 marcó el fin de esta ilusión. El resultado fue la expansión del desempleo, la profundización de la desigualdad en la distribución del ingreso y, consecuentemente, el deterioro de los niveles y condiciones de vida de la población. A fines de la década de 1960, por un lado, la magnitud del fenómeno indujo a nuevos replanteamientos teóricos; y por el otro, desde las esferas institucionales se planteó la aplicación de políticas radicales de control de la natalidad en casi todos los países. En el ámbito teórico, la noción de “marginalidad”, que hasta entonces connotaba la idea de una gradual incorporación o integración aún no alcanzada de la población flotante y desempleada, fue duramente cuestionada y dio paso a una nueva perspectiva que, comprometida con el enfoque marxista, sostenía que en la región dicha población sobrepasaba los límites clásicos de “funcionalidad” de la denominada sobrepoblación relativa o ejército industrial de reserva y adoptaba un carácter disfuncional al sistema.

La magnitud de ese contingente que no lograba integrarse de manera formal, directa y estable en los procesos productivos, hacía pensar que se estaba frente a una situación particular que requería de reevaluación conceptual. Nun (1971a, 1971b) y Qui-

jano (1973) emprendieron esta tarea,<sup>17</sup> y llegaron a coincidir en que la marginalidad era una manifestación del capitalismo en su fase monopolista. En particular, Nun introdujo el concepto de *masa marginal*, que en contraste con el de ejército industrial de reserva, expresa su afuncionalidad e incluso disfuncionalidad al sistema. En principio, asumió una distinción –no muy clara en el enfoque clásico– entre el llamado ejército de reserva y la sobrepoblación relativa. La tesis que sostuvo fue que el primero de ellos “es la forma específica en la que se manifiesta la superpoblación relativa en el capitalismo competitivo” y que la masa marginal era su manifestación en el capitalismo monopolista (Nun, 1971a). Según él, la existencia del ejército industrial de reserva implica que los desocupados estuvieran constantemente disponibles para ser incorporados al proceso productivo, cumpliendo la función de presión sobre los salarios de los ocupados, pero que en el caso del capitalismo monopolista, dada la composición orgánica del capital, se emplean menos trabajadores en relación con la masa del capital y, además, conforme al alto nivel de las técnicas, se exigía un personal altamente calificado. En dicho caso, el sistema ni puede utilizar ni necesita de ese componente potencial de fuerza de trabajo descalificada, que resulta tendencialmente supernumeraria, perdiendo incluso su función de depresora de los salarios.

El planteamiento de Nun parecía ser el modelo adecuado para entender la situación de creciente marginalidad, el desempleo y la pauperización urbana en América Latina. No obstante, no faltaron las reacciones ni se hicieron esperar otros planteamientos desde las esferas gubernamentales. Apareció entonces por la vía institucional la noción de sector informal,<sup>18</sup> para indicar a ese excedente estructural de fuerza

<sup>17</sup>Para Nun y Quijano este sector pauperizado de la población sobrepasa los límites clásicos de funcionalidad del denominado “ejército industrial de reserva” (Nun, 1971a, 1971b; Quijano, 1973).

<sup>18</sup>El concepto se acuñó por primera vez en el llamado “Informe de Kenya” (1972), elaborado por la OIT, el cual fue definido a partir de algunos indicado-

de trabajo, en relación con la limitada capacidad de absorción del mercado laboral en los países subdesarrollados. Coincidentemente en el mismo contexto, cobraron interés los estudios centrados en las “unidades domésticas”, a partir de la noción de estrategias familiares o estrategias de sobrevivencia (Duque y Pastrana, 1973). Las coincidencias no fueron casuales.<sup>19</sup> La misma idea de informalidad entendida como “autogestión” de oportunidades de empleo implicaba la noción de estrategias, deliberadas o no, de un sector de la población tendiente u orientado a la consecución de ingresos. La relación entre acumulación y demanda de fuerza de trabajo –de base marxista–, que en su momento desplazara las explicaciones fundadas en la relación malthusiana entre población y recursos, dio lugar a una “nueva” perspectiva de interpretación igualmente centrada en la oferta, en este sentido, de orientación neomalthusiana.

A comienzos de la década de 1970, se impuso en el ámbito académico y de la gestión pública el concepto de economía informal o “informalidad”, con el cual se intentaba dar cuenta de la situación de creciente pauperización y ampliación de ese segmento heterogéneo de actividades y unidades económicas caracterizadas por los escasos niveles de productividad y por operar en los márgenes de la legalidad. La difusión y popularización de dicho término, liderada por el llamado Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), hacía (y hace) alusión al excedente de fuerza de trabajo no incorporada de manera formal en los procesos productivos. No obstante, su alcance conceptual y analítico nunca fue claro (Rendón y Salas, 1989). Quizá lo único sobre lo que se alcanzó consenso fue el reconocimiento de lo confuso e impreciso de

---

res empíricos, como un conjunto de actividades y unidades económicas de bajos niveles de productividad (ORT, 1972).

<sup>19</sup> Así, hacia mediados de la década de 1970, el PISPAL adoptó como prioritarios los estudios acerca de estrategias de sobrevivencia, y fomentó el interés sobre éstos, financiando investigaciones (García y De Oliveira, 1990).

dicho término, definido a partir de un listado de indicadores. Esta situación en su momento fue incluso reconocida por sus propios promotores.<sup>20</sup> Cartaya (1987: 87) llegó a señalar que era “necesario el abandono de la noción ‘sector informal’ y su sustitución por categorías más precisas...”. La idea de *informalidad* como sector no resultó ser la más apropiada, dado que mantiene la misma connotación que las primeras nociones de “marginalidad”, derivada del supuesto de una sociedad dual.<sup>21</sup>

La economía, por el contrario, es una sola. No existen dos sectores o, por lo menos, no existe una separación precisa y determinante entre lo que aún se suele denominar como *formal* e *informal*. El mercado laboral refiere a formas o tipos de relaciones y vinculaciones entre los distintos agentes de la producción y los intercambios comerciales. En términos estrictos, el concepto de “informalidad” perdió pertinencia, salvo por el carácter ilegal de las relaciones laborales, las cuales no necesariamente operan desligadas de la lógica de acumulación del sistema y, por el contrario, involucran relaciones de subordinación, explotación y dependencia, en muchos casos promovidas como mecanismos o estrategias de acumulación por parte de los agentes del capital industrial y comercial. El concepto de informalidad es además superfluo, sólo describe, pero no explica ni permite cuantificar el universo de los fenómenos que incorpora.

A pesar de todo ello, la noción de *informalidad* se insertó al lenguaje académico y cotidiano, como referente del deterioro

<sup>20</sup>Uno de los propios colaboradores de PREALC planteó en uno de sus libros que “la confusión con respecto al problema de una caracterización satisfactoria del SIU [sector informal urbano] parece provenir de las diferentes unidades que se cree conforman el universo del sector” (Haan, 1985: 2). En igual sentido, desde otro enfoque, Hernando de Soto, quien introduce y sostiene una noción empirista de la informalidad, afirma que ésta no define “un sector preciso [...] de la sociedad, sino una zona de penumbra...” (De Soto, 1987: 12).

<sup>21</sup>En el enfoque de PREALC el “sector informal” constituye una *sector autónomo* y se define como “una manera de producir” (Klein y Tokman, 1988: 206). Sin embargo, esta autonomía debe ser relativizada tal como se discute en el capítulo I de Pacheco (2004).

de la economía laboral, con implicaciones diversas.<sup>22</sup> En opinión de algunos autores, como De Soto (1987), incluso, se asume este ámbito de la producción e intercambios como un sector de potencial desarrollo, eficiente y rentable, con carácter empresarial y microempresarial. Sin embargo, en particular en las formas de producción domiciliarias en que el capital comercial e industrial interviene adelantando insumos, materias primas e instrumentos de trabajo y donde se organizan redes de trabajadores para producir determinados productos o para cumplir algunas fases de su producción, el trabajador ni representa un productor por “cuenta propia”, como se suele aducir, ni se trata menos de un sector empresarial.<sup>23</sup> En estos casos, en los que al trabajador no le pertenece el producto ni tiene control sobre los procesos de trabajo, éste se convierte en obrero: parte del proceso productivo capitalista. Es un asalariado a destajo.<sup>24</sup> Marx (1988a: 675) llegó a señalar que en estos casos el trabajador no pierde su condición de obrero aun cuando contrate en su unidad productiva más fuerza de trabajo. En estas circunstancias, agregaba que “la explotación de los obreros por el capital se lleva a cabo [...] mediante la explotación del obrero por el obrero”. El trabajador es un asalariado, no un patrono.

La perspectiva de las estrategias de sobrevivencia, por otra parte, colocó la unidad familiar o doméstica como la uni-

<sup>22</sup>Según García (2006: 5), “el concepto de *sector informal urbano* es tal vez uno de los que más han sido utilizados –tanto por académicos como por productores de información y organismos internacionales– para referirse a la heterogeneidad de nuestros mercados de trabajo”.

<sup>23</sup>Un punto de vista enteramente opuesto lo sostiene PREALC. Esta institución identificó, incluso, al trabajador ambulante como empresario. Según Klein y Tokman, no es posible considerar al “vendedor ambulante”, que depende de una empresa, como asalariado. Señalan que “el hecho que dependan económicamente de la empresa moderna no altera en absoluto su condición de empresario que asume sus riesgos, cuenta con un capital, etcétera” (Klein y Tokman, 1988: 208).

<sup>24</sup>Según Marx (198a: 671-672), “el pago a destajo no es otra cosa que la forma transmutada del salario por el tiempo...”. Agrega que “es claro, sin embargo, que la *diferencia de forma en el pago del salario* no modifica nada en la esencia de éste...”.

dad de análisis idónea y asumió la participación económica de sus miembros como parte de las estrategias de reproducción biológica y social de esta unidad sociodemográfica. Los análisis del mercado de trabajo hasta entonces se habían centrado en los agregados de individuos. La investigación se ocupaba exclusivamente de los procesos macroestructurales y las características personales de los agentes potenciales o los que de hecho participaban en el mercado de trabajo. La unidad doméstica pasó a ocupar un lugar central en las reflexiones sobre los mercados laborales, al considerar a ésta como escenario de decisiones y de la organización de la reproducción cotidiana y generacional de sus miembros.

Al respecto, caben algunas precisiones. En cierto modo, la familia remite a un concepto cultural, demográficamente restringido, referido a individuos que comparten vínculos de sangre, adopción y matrimonio, y que pueden o no formar parte de una misma unidad de residencia, o conformar amplias redes de relaciones social y culturalmente complejas, que incluyen ciertas formas de mentalidad y de reconocimiento entre los miembros. La familia hace referencia al conjunto de personas que se consideran parte de una red de descendencia culturalmente reconocida con funciones reproductoras, control social y socialización de los miembros. La noción de familia es así próxima, pero no idéntica a la de hogar o unidad doméstica, aunque por lo general coinciden y hasta suelen confundirse cuando dichas unidades de convivencia se integran por individuos vinculados por factores de parentesco. En este sentido, pueden resultar analíticamente más ricos los conceptos de hogar o unidad doméstica. El hogar acota la unidad de parentesco y destaca la dimensión de convivencia y las formas de relaciones de intercambios y solidaridad cotidiana entre los miembros del grupo, incluyendo a personas no emparentadas. El hogar, al igual que la unidad doméstica, se define como un grupo corresidencial que comparte el consumo y asegura la reproducción de los miembros. En estricto, el hogar no es

exactamente lo mismo que la familia ni que la unidad doméstica o la vivienda compartida o la unidad de residencia, pero la implica en una configuración grupal única en torno a la cual los individuos procuran la reproducción de la existencia.

La entrada a la década de 1980 –asociada con la situación de crisis económica que marcó una particular y creciente heterogeneidad en los mercados de trabajo y un profundo deterioro de las condiciones de vida–, definió un periodo de expansión de actividades no asalariadas y la ampliación del trabajo femenino. En este periodo creció inusitadamente el trabajo por cuenta propia y frente a los crecientes niveles de pobreza se redobló el papel de la familia y el de las redes sociales o comunitarias, desplegadas como formas de estrategias de sobrevivencia. La unidad doméstica se afirmó como el ámbito desde el cual se determina y se decide la participación de los miembros en las actividades económicas; en este sentido, constituye la principal y más efectiva defensa frente a la desocupación (Margulis *et al.*, 1981).

En esta particular coyuntura se fortaleció la relevancia de la familia. Fue el periodo en que, en términos teóricos, se trató de comprender los diferentes mecanismos que moldean desde la unidad doméstica los procesos de reproducción de los miembros del colectivo familiar y fue el contexto donde la interrelación trabajo-familia, captada por la noción de estrategias de sobrevivencia pasó a ocupar un lugar de privilegio en la investigación. El término se impuso. Ganó consenso. A comienzos de la década de 1980, Torrado (1981) indicaba

que el concepto hace referencia al hecho de que las unidades familiares pertenecientes a cada clase o estrato social, con base en las condiciones de vida que se derivan de dicha pertenencia, desarrollan, deliberadamente o no determinados comportamientos encaminados a asegurar la reproducción material y biológica del grupo.

Propuso hablar de *estrategias de vida*, con lo que ampliaba la pertenencia del concepto, originalmente limitado a la realidad

de los estratos más desfavorecidos. No obstante, dicha ampliación conceptual no pareció adecuada, si ésta incluye todos los comportamientos sin distinciones de grupos, estratos o clases. La idea misma de estrategia, como *excepción* o *acción singular* desapareció. Desde esta perspectiva, la incorporación creciente de la mujer a la actividad económica –y también el incremento de la informalidad y la precarización del trabajo–, casi sin reservas, fueron interpretados a partir de los efectos de la crisis económica y las formas que empezaban a asumir los procesos productivos y la nueva organización del trabajo.

Cabe decir que a pesar de la relevancia de los estudios sobre los mercados de trabajo enfocados desde esta perspectiva de análisis, el énfasis otorgado a la relación necesidades-recursos de las unidades domésticas, de no tomarse en cuenta los factores de la demanda de trabajo, reproduce el modelo malthusiano centrado en la noción de balance población-recursos. La idea de estrategia de vida o de sobrevivencia descansa en esta noción neoclásica, al parecer heredada de Chayanov (1985), en la que si se sustrae la demanda de los mercados laborales, aparecería como la visión micro de la relación población-medios de subsistencia, con las implicaciones del modelo malthusiano. De allí la relevancia de asociar ambas perspectivas de análisis en un marco integrador, conciliador y complementario.<sup>25</sup> En términos metodológicos, las explicaciones enfocadas en la oferta enfrentan claras limitaciones, por lo que resultaron fundamentales las

<sup>25</sup>A esta problemática es imputable la metáfora con la que Lorimer equipara a un demógrafo limitado al tratamiento meramente formal de los cambios en fecundidad, mortalidad y movilidad con “el ‘químico formal’ [que observa] la compresión del mercurio sin información sobre los cambios asociados en la temperatura o en la constitución del líquido” (Lorimer, 1962). En cuanto a la dinámica de los mercados de trabajo, diversos estudios realizados en la segunda mitad del siglo pasado confirman “que los factores de la oferta no proporcionan una explicación *en sí*, a los grandes cambios de la participación femenina en la fuerza de trabajo [por lo menos desde] la posguerra” (Kincade, 1990: 69).

hipótesis que integran los procesos económicos y sociales que rigen la demanda, con las características sociodemográficas de la oferta laboral.

## LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA, LA FLEXIBILIZACIÓN Y LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO

La globalización es un fenómeno económico, cultural, tecnológico y comunicacional, que podría pensarse como inherente al capitalismo, como una constante, pero que tiene su base efectiva en las transformaciones económicas y en las comunicaciones, cada vez más instantáneas y generalizadas, impulsadas a partir de la Segunda Guerra Mundial. El modelo económico neoliberal es otra cosa. El neoliberalismo es el modelo económico y político, surgido de la crisis de acumulación experimentada por los países capitalistas avanzados a mediados de la década de 1970 y consecuentemente de las nuevas estrategias globales de competencia orientadas a la recuperación de la rentabilidad perdida por parte de los sectores capitalistas.<sup>26</sup> La globalización es un fenómeno inevitable, irreversible y en pleno auge. El neoliberalismo, por el contrario, está en crisis, toda vez que no logró hacer efectivo gran parte de sus presupuestos económicos y sociales. En particular, en América Latina, el modelo de desarrollo econó-

<sup>26</sup>Ciertamente, lo que se conoce como neoliberalismo podría remontarse a los desarrollos teóricos franceses e ingleses del siglo XVIII, particularmente al "liberalismo económico" de Adam Smith. No obstante, el neoliberalismo tiene sus particularidades, aun cuando carece de un estatuto teórico consistente. La idea fue inicialmente aplicada por Margaret Thatcher en Inglaterra y Ronald Reagan en Estados Unidos, y promovida en América Latina particularmente a partir del Consenso de Washington, a fines de la década de 1980, en el cual se planteó como aspectos centrales de la nueva política económica, la estabilidad macroeconómica, la economía de mercado y la apertura económica mundial. Dicha propuesta comprendió diversos aspectos considerados básicos para la definición de las reformas de política económica, comerciales, laborales y sociales, impulsadas a partir de la década pasada.

mico actualmente prevaleciente ha puesto de manifiesto grandes contradicciones.<sup>27</sup>

El capitalismo en la fase actual ha modificado los ámbitos y contenidos de las relaciones sociales y ha generado nuevas y más complejas contradicciones de escalas planetarias. La globalización ha implicado cambios importantes, por lo menos en dos sentidos: por un lado, ha modificado la función del espacio y el carácter de los procesos “locales” articulados a lo global y distante y, por el otro, ha determinado una mayor fragmentación y diferenciación económica y social, en el sentido de que a pesar de que las nuevas tendencias de integración apuntan hacia un aumento en la interdependencia económica transfronteriza, lejos de conducir hacia una homogeneización efectiva, muestran una mayor polarización de núcleos y bloques económicamente diferenciados y una mayor segmentación de la sociedad. En cierto modo, ha modificado el espacio y, consecuentemente, el carácter de los procesos económicos, territoriales y sociales. Al romper y desplazar las fronteras nacionales y regionales, desterritorializó las relaciones sociales y generó complejas redes de acontecimientos múltiples, caracterizadas por la simultaneidad en el tiempo, discontinuas en el espacio.<sup>28</sup> La globalización no sólo ha generado una nueva lógica espacial, sino que, particularmente, ha resignificado la

<sup>27</sup>Con las reformas estructurales aplicadas en las décadas de 1980 y 1990, además de la estabilización macroeconómica y el logro de altas tasas de crecimiento económico, se pretendía subsanar las distorsiones en los mercados de trabajo, en lo que corresponde a desempleo y a la calidad de los mismos. No obstante, siguiendo a Weller (2000: 32), “hasta ahora, las evaluaciones de la evolución de los mercados de trabajo de la región [...], califican de decepcionantes los resultados de estas reformas”.

<sup>28</sup>En la sociedad global una parte importante de las relaciones sociales operan entre ausentes, físicamente deslocalizadas. La sociedad red –como la define Castells (1999)– ha alterado los factores de contigüidad y temporalidad preexistentes y ha determinado contenidos inéditos de lo local y lo nacional. La globalización ha tendido a la creación de un espacio mundial único, caracterizado por complejos sistemas de intercambios e influencias recíprocas, altamente integradas y deslocalizadas.

articulación entre lo micro y lo macrosocial. La época actual está marcada por la combinación de tendencias que, en cierto modo, conducen a un mundo sin fronteras, pero que definen nuevos límites en relación con los entornos económicos, demográficos y culturales entre regiones y países. La globalización no es necesariamente nueva, pero ha impreso cambios importantes de contenido y significado en los diversos ámbitos de las relaciones humanas. No sólo ha modificado las lógicas de estructuración funcional de las ciudades, sino que ha “destruido” los espacios preexistentes y ha abierto campos de estudios renovados, particularmente respecto a las dinámicas de integración y la formación de mercados, la reorganización del trabajo, los desplazamientos poblacionales, los procesos de transculturación y resistencia cultural, así como las tensiones y conflictos que derivan de la confrontación de identidades entre grupos y naciones.

El proceso de globalización ha originado una paradójica tensión entre las tendencias de homogeneización, uniformización y las desigualdades sociales. Ciertamente el mundo ha progresado más proporcionalmente en los últimos 50 años que en toda la historia; pero, sobre todo desde fines del siglo xx, se han acentuado las desigualdades existentes, particularmente en cuanto a acceso a bienes y servicios básicos por parte de la población menos favorecida (Castillo, 2007). La globalización, como fenómeno económico y social, arroja saldos inesperados y contradictorios. La población de los países pobres está actualmente más enterada sobre la riqueza y el desahogo con que se vive en otros lugares del mundo y es consciente de las desigualdades sociales. En este sentido, la mundialización de la información tiene además efectos paradójicos. El conocimiento de las desigualdades genera sentimientos de injusticia, que referido a la situación propia de carencias personales, causa frustraciones, actitudes desesperadas, odios y violencias sociales.

La globalización ha abierto un escenario de sucesos contingentes que afectan a una gran parte de la población mun-

dial. El modelo de desarrollo económico actualmente dominante ha puesto de manifiesto enormes contradicciones económicas y sociales. El crecimiento de la economía mundial ha experimentado un decrecimiento sostenido durante las últimas décadas, al pasar de un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de 3.6 por ciento durante la segunda mitad de la década de 1980, a un crecimiento de 2.3 entre 1994 y 2000, y caer a 1.1 y 1.7 en 2004 y 2002, respectivamente (French-Davis, 2002). En el mismo sentido, el crecimiento económico mundial, medido a partir de la evolución media por décadas del PIB per cápita global, ha ido en descenso constante desde fines de la década de 1970, pasando de representar una tasa anual de crecimiento de alrededor de 3.5 por ciento a una de apenas uno por ciento en la presente década (OIT, 2004a). La tendencia oculta las diferencias de ingreso entre los países más ricos y los más pobres, pero ilustra el comportamiento global decreciente de la generación de riqueza y, particularmente, muestra el impacto desfavorable de la globalización y consiguientemente del modelo neoliberal adoptado desde fines de la década de 1970.

El *progreso* de las últimas décadas ha tenido, además, como correlato la acentuación de las desigualdades regionales entre países y, particularmente, las disparidades sociales. La diferencia de ingresos entre los países más ricos y los más pobres ha aumentado considerablemente. Las desigualdades mundiales y el abismo en la distribución de los recursos económicos han ido en ascenso. La dinámica de la globalización, y con ello la economía del mercado, lejos de tender hacia la homogeneización ha incrementado las desigualdades globales ya existentes y ha generado otras. Según datos de una muestra de 94 países seleccionados por el Banco Mundial, citada por la OIT (2004a), mientras que el PIB per cápita de los países más pobres pasó de 242 a 267 dólares –un crecimiento de sólo 25.9 por ciento entre 1960-1962 y 2000-2002–, entre los países más ricos aumentó de 41,417 a 32,339 dólares, un

incremento de 183.2 por ciento de la riqueza. Las diferencias en la participación en el PIB per cápita entre los países más pobres y los más ricos pasó de una relación de 1 a 54 dólares en el periodo 1960-1962 a una, sensiblemente mayor, de 1 a 121 dólares en los años 2000 y 2004, lo que implica una ampliación de la brecha entre dichos grupos de países. Los países ricos se han hecho relativamente más ricos y los pobres, más pobres.

En el ámbito del trabajo las transformaciones son inéditas y profundas. A partir de los cambios experimentados por la *sociedad laboral*, cada vez más fragmentada y globalizada, Beck (2000: 17-18) ubica un punto de fractura reciente de la modernidad e identifica los entornos de una *sociedad poslaboral*, en relación con las formas que asume el trabajo, la libertad y la acción política. Distingue dos grandes momentos, diferenciados por el carácter de relaciones laborales: por un lado, la que llama la *primera modernidad*, que se remonta a los inicios de la sociedad moderna, pero que en realidad cobró sentido con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, caracterizada por la consolidación de los estados nacionales benefactores y la existencia del pleno empleo; y por el otro, lo que denomina la *segunda modernidad*, generada en el contexto de la globalización y la crisis del trabajo remunerado. Según él, esta última no expresa un cambio *en* la sociedad, sino *de* la sociedad entera y de los propios "fundamentos de todas las sociedades modernas" (2000: 26). Señala que, con los avances de la globalización y el universalismo, "se viene abajo el sueño eterno de la primera modernidad" (Beck, 2000: 28). En el ámbito de las relaciones laborales, el cambio configura una nueva forma de organización y gestión del trabajo, que más que basarse en actividades asalariadas con remuneración estable, promueve la precarización en las formas de ocupación y en la calidad del trabajo.

Esta es la tendencia, la cual tiene un carácter estructural y no es exclusiva de los países subdesarrollados. La flexibilización de los procesos productivos responde a las nuevas formas

de organización de la producción: desreguladas, en términos de que pretenden “normar” y agilizar sin “trabas” institucionales el libre juego de la oferta y la demanda y desreglamentar los procesos laborales y la gestación de las relaciones salariales.<sup>29</sup> Corresponde con la nueva lógica global de acumulación. En este marco sociolaboral, la informalidad o, por lo menos algunas de sus modalidades, son promovidas y utilizadas como mecanismo o estrategia de acumulación por parte de sectores del capital, en el mismo sentido que alienta la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. El modelo económico potencia la flexibilidad del trabajo, la subutilización y la libertad de despido de los trabajadores. La flexibilización tiene una dimensión y un fundamento ideológico, que asume que los problemas del mercado de trabajo son derivados de sus *rigideces* y por consiguiente de los costos de la mano de obra. El capital, bajo esta nueva lógica, propicia la desregulación contractual del trabajo y la recomposición de los sistemas productivos, como imperativos de la competencia económica internacional.<sup>30</sup> La emergencia de precarización del trabajo está asociada con las nuevas ten-

<sup>29</sup>La flexibilidad puede referirse a los procesos de desregulación, en dos sentidos: en términos de las normatividades que regulan las relaciones laborales o en cuanto a las formas que asume la organización y la gestión de la fuerza de trabajo. La flexibilización no implica, necesariamente, precarización. Según García (2007: 15), “algunas prácticas de *flexibilidad* pueden redundar en mayor *precariedad* o en la proliferación de trabajos *atípicos*”.

<sup>30</sup>En este marco, las nuevas formas de inversión, y con ellas la reubicación industrial, son aspectos centrales de este proceso de reestructuración capitalista. La debilidad de la clase trabajadora y la laxitud de la legislación laboral, entre otros factores derivados de la proximidad geográfica y los costos de la energía y de materia prima, tiene diversas ventajas para el capital, en cuanto que permiten reducir costos, deslindarse de responsabilidades laborales, evadir cargas impositivas y desarticular los sindicatos; facilitan las largas jornadas, las escasas limitaciones de turnos, las vacaciones cortas, la rotación laboral y las inadecuadas condiciones de trabajo. En este sentido, la nueva estrategia permite aprovechar las ventajas comparativas de las diferentes localizaciones, generando un nuevo orden de producción integrado, que al surgir vinculado con las estrategias de competencia globales, ha ido configurando una nueva división internacional y nacional del trabajo (Castillo, 2004).

dencias económicas de globalización y, en este sentido, expresa las contradicciones de las transformaciones productivas recientes a nivel internacional.<sup>31</sup>

La globalización económica, o más concretamente la globalización neoliberal, al marcar la ruptura de la alianza sociedad de mercado-Estado de bienestar, ha relegado y declarado exento a este último de las responsabilidades sociales de ocupación y seguridad en el empleo. El Estado, como Estado Nacional y como instancia de mediación entre capital y trabajador, no ha desaparecido, pero ha redefinido su función. Las demandas sociales han quedado *sin lugar* y sin un interlocutor directo. El cambio económico y tecnológico tiene así el infortunio de ser excluyente y más empobrecedor. En palabras de González Casanova (1990: 74), la llamada

economía informal [emerge como] una nueva forma de... sociedad civil y de política social..., como una forma que busca la solución social por la vía privada y familiar de los problemas, [tendiendo a dominar] las mediaciones de un mercado en el que los pobres son comerciantes, [y éstos] no tienen gobierno al cual exigirles prestaciones; ni tienen patrón que enfrentar.<sup>32</sup>

En sentido amplio, la precariedad deriva de la lógica de acumulación del modelo económico neoliberal y sus contradicciones en cuanto a la construcción de ciudadanía. Sobre ello, Beck (1998) percibe cómo, particularmente en Estados Unidos, con la flexibilización y la extensión del trabajo informal, la sociedad política está quedando desamparada.<sup>33</sup>

<sup>31</sup>Se ha señalado que "las tendencias observadas en el mercado de trabajo se deben atribuir [...] al conjunto de procesos de reestructuración global de la economía mundial" (PREALC, 1990: 4).

<sup>32</sup>La flexibilización laboral implica cambios drásticos en las formas clásicas de gestión del trabajo. En la conceptualización de Beck (2000: 44), la "flexibilidad significa que el Estado y la economía traspasan los riesgos a los individuos".

<sup>33</sup>Al respecto, Beck (1998: 97) enfatiza que el capitalismo global está destruyendo la propia sociedad del trabajo. Sobre ello agrega que "la demo-

En América Latina, el ascenso del neoliberalismo fue el resultado de las derrotas políticas de la izquierda durante la década de 1960 (Petras, 2000). En este periodo, la clase capitalista emprendió desde el Estado una fuerte acometida contra el avance social de la izquierda. Antecedentes de ello fueron la derrota político-militar de los sectores populares, con la consecuente instauración de regímenes militares en diversos países (Petras, 2000; Meyer y Reyna, 1989). Fue un periodo de fuertes ofensivas y fracasos de las clases trabajadoras. Finalmente, la crisis de la izquierda se profundizó con la desarticulación del campo socialista a fines de la década de 1980. En términos políticos, estos dos acontecimientos permiten explicar el ascenso del neoliberalismo en la región. La caída del sistema soviético produjo la desaparición del contrapeso político. En este sentido, los orígenes del neoliberalismo no son ni tecnológicos ni económicos estrictamente, sino políticos y sociales.<sup>34</sup> Terminada la llamada Guerra Fría, se abrió una nueva etapa de disputa por la hegemonía global por parte de los principales países capitalistas. Estados Unidos la dirigió cómodamente e impuso su proyecto hegemónico.<sup>35</sup>

---

cracia nació en Europa y Estados Unidos como ‘democracia del trabajo’ –en el sentido de que la democracia se apoya en el reparto del trabajo remunerado–. Es allí donde adquiere sentido la “libertad”. El trabajo remunerado sostiene y fundamenta constantemente no sólo la existencia privada, sino también la propia política.

<sup>34</sup>Los cambios iniciados a mediados de la década de 1970, no sólo tuvieron un componente económico, sino también político. La capacidad del capital para elevar las tasas de ganancia estuvo condicionada por el nivel de organización y resistencia política de la clase trabajadora en los países más desarrollados. El periodo de la posguerra determinó un considerable fortalecimiento de la clase obrera, que al limitar las posibilidades de incremento de rentabilidad capitalista indujo la adopción de nuevas formas de organización de la producción y el trabajo.

<sup>35</sup>Según Beck (2000: 124), tras el derrumbe del orden bipolar, la utopía del libre mercado se convirtió en la “misión global de Estados Unidos”, y el modelo laboral americano –con todas sus consecuencias– se colocó como el referente de la modernización occidental, con irrigación y relativo dominio en el ámbito mundial.

En términos económicos, el cambio coincidió con el agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva<sup>36</sup> y con la crisis económica de la década de 1980, marcando la ruptura con el modelo de producción y organización del trabajo dominante desde la Segunda Guerra Mundial. En este sentido, se ha identificado los inicios de la década de 1980 como punto de inflexión y se le ha imputado como la *causa de la hoy prevalecte y profunda crisis laboral* (Gutiérrez, 1990). No obstante, este cambio en América Latina dependió menos de las innovaciones tecnológicas que de las nuevas estrategias adoptadas por el capital, en el sentido de reproducir por medios alternativos la lógica global de explotación y control de los trabajadores.<sup>37</sup> En este caso, tampoco la descentralización de actividades productivas responde directamente a una considerable expansión de los procesos de reestructuración productiva a partir de la adopción de equipos y tecnología de uso flexible. Éstas ocupan espacios muy restringidos,<sup>38</sup> poco significantes. No obstante, al igual que para los casos del trabajo por contrato de duración determinada y el trabajo a tiempo parcial, la descentralización productiva responde a la lógica de optimización de las condiciones de explotación y a la es-

<sup>36</sup>Su agotamiento también fue determinado indirectamente por los cambios tecnológicos. Según Brown (1994: 4, cursivo nuestro), ya los problemas empezaban a manifestarse en los últimos años de la década de 1970; agregando que *pocas industrias podían seguir el paso de los cada vez más rápidos avances tecnológicos internacionales*. Al respecto, concluye que “una de las razones del fracaso de este modelo en los años ochenta es precisamente la revolución tecnológica internacional de los últimos decenios”.

<sup>37</sup>Ha señalado Burawoy, que “la diferenciación del empleo [...], no es consecuencia de determinantes tecnológicas sino de estrategias específicas de gestión de la mano de obra, lo que incluye la intervención del Estado” (citado en PREALC, 1990: 9, cursivo nuestro).

<sup>38</sup>Por ejemplo, en el caso particular de México, visto desde la organización del trabajo, a partir de encuestas parciales realizadas a mediados de la década de 1990, se constató que sólo “23.6 por ciento de las empresas industriales tenían círculos de control de calidad cuando eran exportadoras y 17.6 por ciento cuando no lo eran” (De la Garza, 1994: 43).

trategia empresarial de más expedito aprovechamiento de la fuerza de trabajo.<sup>39</sup>

En este sentido, las décadas 1980 y 1990 marcaron transformaciones económicas y políticas profundas en la región. A la creciente integración económica internacional se sumaron cambios en otras esferas de la sociedad y de las estructuras de poder. La liquidación del Estado benefactor determinó las privatizaciones y las posteriores reformas a las legislaciones comerciales y laborales, con lo que se creó un nuevo escenario de mediación política que ha promovido la desregulación y la flexibilización de los mercados de trabajo, ajustándolos a las nuevas circunstancias de acumulación y competencia internacional. El nuevo modelo laboral adoptó diversos mecanismos conducentes a la reducción de los costos del trabajo. Desde un comienzo se trató de eliminar todas aquellas supuestas limitantes para la generación de empleo y que podrían estar encareciendo los costos laborales, con el consiguiente efecto sobre la competencia internacional (OIT, 1994).

La flexibilización laboral implica cambios drásticos en las formas clásicas de gestión del trabajo, genera inestabilidad en el empleo y deterioro de la calidad de las ocupaciones y los niveles de ingresos. Es así como, coincidiendo con ello, según un informe publicado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), para los empresarios en México “el mercado laboral mexicano se caracteriza por una excesiva rigidez e inflexibilidad, que se traduce en altos costos de contratación y despido, fuertes erogaciones por concepto de seguridad social y una fuerte presencia de actividad sindical en muchos sectores”, concluyendo que *los objetivos a alcanzar son esencialmente la reducción de los costos laborales, la libre*

<sup>39</sup>Incluso, según Lagos (1994: 82 y 90), en América Latina, en contraste con gran parte de los países desarrollados, la flexibilización de los mercados de trabajo se llevó a cabo sin cambios institucionales importantes. Según él, por lo menos hasta mediados de la década de 1990, se experimentó “un proceso de flexibilización sin desregulación”.

*contratación y despido de personal...* (citado por Gutiérrez, 1990: 70-71).

Los cambios estructurales ocurridos en la región transformaron las economías nacionales. No sólo implicaron el abandono de las estrategias de desarrollo proteccionistas y la apertura de la economía al mercado mundial, sino que, coincidentemente, se fue configurando un nuevo patrón de acumulación basado en la desregulación de las relaciones de trabajo. El fin fue (y es) compensar la desigual productividad y garantizar los márgenes tradicionales de ganancia en el nuevo contexto de intercambios. El modelo económico tiende así a superar o eliminar todas las trabas que supuestamente limitan al mercado de trabajo para adaptarse a las nuevas exigencias de producción y competitividad internacional. Pero el neoliberalismo no sólo introdujo cambios importantes en los ámbitos de la producción y de las relaciones laborales en la región, también transformó la estructura de clases: por un lado, las burguesías nacionales fueron desplazadas por las burguesías exportadoras y financieras ligadas al capital transnacional y, por el otro, la clase trabajadora, representada por el obrero industrial, fue desarticulada al ser relegada a actividades de servicios, al *sector informal* y al trabajo independiente o autónomo, generalmente precario.

En términos sociales, las últimas décadas han puesto fin a la ilusión modernizadora forjada en el seno del modelo de sustitución de importaciones. En la mayoría de los países latinoamericanos se registra una relación incierta (y muchas veces hasta inversa) entre el crecimiento económico y la incidencia de la desigualdad social y la pobreza. El resultado de los cambios en las formas de organización de la producción ha sido la expansión del desempleo, el deterioro de la calidad del trabajo, la profundización en la desigual distribución de los ingresos y, consecuentemente, el empeoramiento de los niveles o condiciones de vida de la población. La magnitud del contingente que no logra integrarse de manera formal, directa

y estable en el proceso productivo no sólo se ha expandido, sino que con los procesos de apertura e integración económica han emergido nuevas formas de precariedad laboral y pobreza articuladas a las estrategias de acumulación y competencia económica.

La emergente precarización del trabajo está asociada con las nuevas tendencias económicas de globalización y, en este sentido, expresa las contradicciones de las transformaciones productivas recientes a nivel internacional.<sup>40</sup> En sentido amplio, la precariedad actual deriva de la lógica de acumulación sustentada en el modelo económico neoliberal y la economía de mercado en el contexto de la globalización económica y las contradicciones de dicho modelo en cuanto a la construcción de ciudadanía (Mora, 2006). Sobre ello, Beck (1998) percibe cómo con la flexibilización y la extensión del trabajo informal, la sociedad política está quedando desamparada.<sup>41</sup>

#### LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y EL PERFIL DE LOS NUEVOS TRABAJADORES

El ámbito de las relaciones laborales se ha transformado radicalmente. Desde mediados de la década de 1970, coincidente con los avances tecnológicos y con la crisis económica que agobió a los países industrializados de economía de mercado, empezó a gestarse el nuevo patrón de acumulación que demandó la ampliación de los mercados y la adopción de nuevas

<sup>40</sup>Se ha señalado que “las tendencias observadas en el mercado de trabajo se deben atribuir [...] al conjunto de procesos de reestructuración global de la economía mundial” (PREALC, 1990: 4).

<sup>41</sup>Al respecto, Beck (1998: 97) señala que el capitalismo global está destruyendo la propia sociedad del trabajo. “La democracia –agrega– nació en Europa y Estados Unidos como ‘democracia del trabajo’ –en el sentido de que la democracia se apoya en el reparto del trabajo remunerado–”. Es allí donde adquiere sentido la “libertad”. El trabajo remunerado sostiene y fundamenta constantemente no sólo la existencia privada, sino también la propia política.

estrategias conducentes a una reducción de los costos del trabajo. El cambio tuvo dos aristas: a nivel de la producción basada en las innovaciones tecnológicas, consistente en la creciente automatización, la desaparición de la producción en masa y las estrategias de descentralización de los procesos productivos en los países más industrializados, y otra, asociada con las formas de contratación y uso de la fuerza de trabajo. No fue casual que se presagara que la futura organización de la producción se parecería “más a redes que a pirámides” y que ya no habría “ninguna necesidad de meter ejércitos de personal juntos en un solo lugar para la ejecución de un cierto trabajo” (Handy, 1987: 103).

La sociedad laboral actual pasa por una transición compleja.<sup>42</sup> La reestructuración del sistema capitalista, apoyada en los avances tecnológicos, particularmente en la microelectrónica, la comunicación y el transporte, generó profundos cambios en los sistemas de producción. En cierto modo, se trata de un nuevo capitalismo que ha modificado las formas convencionales de inserción laboral a partir de la adopción y aplicación de nuevas tecnologías y técnicas de organización de la producción y el trabajo. Al respecto, es necesario entender el cambio tecnológico en sentido amplio, como un *cambio de estrategia*, no necesariamente caracterizado por la instrumentación de tecnología, herramientas o maquinarias complejas. Siguiendo a Raga (1993: 292), “la ‘nueva tecnología’ [...] no es [necesariamente] una técnica especial aplicada a un sector o a una actividad, sino un conjunto de nuevas formas de organización y control de la producción...”; aunque, ciertamente, “los nuevos procesos de producción pueden provocar la obsolescencia de habilidades tradicionales de los trabajadores”, y conllevar la destrucción de puestos de trabajo, anteriormente importantes.

<sup>42</sup>En la perspectiva de Castells (1999: 230), “en todo proceso de transición histórica, una de las expresiones más directas del cambio sistémico es la transformación del empleo y la estructura ocupacional”.

Las relaciones de trabajo basadas en las formas de producción en gran escala, dominantes en el periodo de la posguerra, dieron paso a un nuevo orden. La introducción y difusión de nuevas tecnologías permeó los procesos de producción y de organización del trabajo. Las nuevas formas de producción sustituyeron la producción en masa por otras más diversificadas, propiciadoras de la descentralización de los procesos de trabajo. En algunos de los países más avanzados, el cambio en los sistemas de producción y organización del trabajo implicó el paso de esquemas basados en el uso intensivo de mano de obra a la aplicación privilegiada de tecnologías, con un mayor uso de mano de obra calificada. En particular, el cambio de estrategia se sustentó técnicamente en la revolución de la informática y en el desarrollo de las comunicaciones.<sup>43</sup> En el ámbito de las relaciones laborales configuró una nueva forma de organización y gestión del trabajo, que más que basarse en actividades asalariadas con remuneración estable, promovió el deterioro de la calidad de las ocupaciones. El modelo laboral actual violentó las formas “convencionales” de organización de la producción y el trabajo.

La reubicación o deslocalización productiva es parte del nuevo proceso de reestructuración global de la producción. Rentabilidad y competitividad son inseparables,<sup>44</sup> y los diferenciales de salarios son el factor principal que media en la lógica de dichas estrategias productivas.<sup>45</sup> En este escenario sociolaboral, muchos países desarrollados fomentaron la “exportación” de empleos de los sectores manufactureros y ser-

<sup>43</sup>En palabras de Lojkin (1988: 15), “la revolución de la información obligaba al capitalismo a jugar [...] con fuego, alterando sus propias normas [...] para intentar salvar lo esencial, es decir el sistema de explotación”.

<sup>44</sup>Así, según la Orr (1994), los costos laborales en la industria en 1993 en México eran de 2.65 dólares la hora, en contraste con los costos de entre 4.30 y 5.30 dólares en los tigres asiáticos y 16.50 en Estados Unidos y Canadá.

<sup>45</sup>Según Jenkins (1988: 33), “aunque la reubicación industrial está determinada por todos los factores relevantes de costo, los salarios son el determinante crucial”.

vicios hacia países periféricos con abundante mano de obra relativamente barata, en algunos casos calificada o semicalificada sobre determinados rubros y amparadas en regulaciones laborales más flexibles. Dicha práctica, conocida como “tercearización” o *outsourcing*, es cada vez más utilizada particularmente por las grandes empresas estadounidenses, las cuales concentran sus funciones no transferibles, pero delegan a otras empresas especializadas parte de las demás actividades. El *outsourcing* ha convertido a India y China –países con mano de obra altamente calificada y estructuras laborales con salarios bajos– en los destinatarios privilegiados de gran parte de la producción deslocalizada de Estados Unidos durante los años recientes. Los empresarios aducen tener sólo dos opciones: reducir las condiciones laborales para mantener las plantas productivas y los puestos de trabajo o trasladar sus actividades al extranjero. El deterioro de la calidad del empleo en Estados Unidos se ha incrementado, y en particular se ha ampliado la desigualdad salarial.<sup>46</sup>

Aunque, ciertamente, el monto de trabajo desplazado aún es bajo en relación con el tamaño de la fuerza de trabajo del país, ya empieza a representar una potencial amenaza (Anderson y Cavanagh, 2004). La práctica no es nueva en Estados Unidos, pero se incrementó apreciablemente a par-

<sup>46</sup>Las nuevas formas de inversión, y con ellas la reubicación industrial, son aspectos centrales de este proceso de reestructuración capitalista emergente: son resultado y condiciones intrínsecas de la intensificación de la competencia económica internacional, que, como señala Oman (1988: 24), tienen como “principal estímulo... la reducción del costo de la mano de obra en un contexto de lento crecimiento de la demanda e intensa competencia de los precios...”. La nueva estrategia, que –como indica Vidal (1995: 8)–, “permite aprovechar las ventajas comparativas de las diferentes posibles localizaciones para las actividades empresariales...”, ha generado un nuevo orden de producción integrado, que al surgir vinculado con las estrategias de competencia globales, ha ido configurando una nueva división internacional y nacional del trabajo. El modelo económico potencia la flexibilidad del mercado de trabajo y promueve la subutilización y la libertad de despido de la mano de obra, no obstante limita la libre movilidad de la fuerza de trabajo.

tir de los procesos de privatización de los servicios públicos y las facilidades que ofrecen los cambios tecnológicos.<sup>47</sup> Los diferenciales de salarios no son los únicos, pero sí los factores más importantes que determinan los procesos de relocalización de la producción. Otros motivos son la propia debilidad de la clase trabajadora y la lasitud de la legislación laboral que, entre otras facilidades, permite las largas jornadas, las escasas limitaciones de turnos, vacaciones cortas, rotación laboral, las altas intensidades e inadecuadas condiciones de trabajo, en algunos casos, además de otros atractivos como podrían ser la proximidad y los costos de la energía y de materia prima.

La reubicación industrial también acontece al interior de los propios países capitalistas avanzados (y en los subdesarrollados), a partir de la descentralización de parte de los procesos de trabajo hacia pequeñas unidades productivas nacionales. El teletrabajo, el trabajo a distancia o *telecommunting*, como también se le conoce, ha crecido de manera importante. De acuerdo con la firma de investigación Nemertes Research Group, citada por Gaona (2005: 4), "los trabajos virtuales en Estados Unidos se han incrementado en 800 por ciento en los últimos cinco años" y, según un estudio de InStat (*Ibidem*), el número de "teletrabajadores llegará a los 51 millones de personas para 2008". La estrategia tiene diversas ventajas para el capital, en cuanto que permite reducir costos, deslindarse de responsabilidades laborales, evadir cargas impositivas y desarticular los sindicatos. La reubicación o descentralización pro-

<sup>47</sup>Esta tendencia a la relocalización de empleos del sector servicios es una extensión de la vieja práctica de subcontratar a tiendas sin sindicatos dentro de Estados Unidos para realizar algunas operaciones y así recortar costos. Cantidades industriales de información pueden ser ahora transmitidas a través del mundo a bajo costo, haciendo que las distancias geográficas sean menos importantes (Anderson y Cavanagh, 2004: 1). Según el autor, se estima que alrededor de 14 millones de empleos estadounidenses son susceptibles de ser incorporados a esta modalidad de trabajo, la cual se promueve a partir de la idea de reducir los costos de servicios e incrementar la competitividad de las empresas estadounidenses.

ductiva es parte del nuevo proceso de reestructuración global de la producción, que sigue la misma lógica, pero en sentido opuesto que la migración internacional. Las migraciones “globales” derivan de las desigualdades incrementadas por el actual modelo económico, pero en la concepción de Beck (2000: 39), éstas coexisten con el fenómeno presentado en el cual “no migran las personas, sino los puestos de trabajo”.

El cambio ha sido global y sus implicaciones son más o menos claras teniendo en cuenta las particularidades de desarrollo e innovación tecnológicas entre los sectores productivos de los distintos países y regiones. Hay diferencias evidentes, pero también yuxtaposiciones. En las economías atrasadas, aún con escaso desarrollo y restringida incorporación de la tecnología, se está igualmente conduciendo por otros mecanismos a una fragmentación de los procesos de producción y, consiguientemente, a la descentralización del obrero. Algunos de estos cambios se restringen a ciertos sectores económicos de los países más industrializados, pero han marcado la lógica de las nuevas relaciones de trabajo y de los procesos generales de acumulación aun en los países más atrasados. Estos últimos, parecen reproducir por otros mecanismos, o por vías alternativas, la misma lógica que tiende a flexibilizar los procesos de trabajo en el mundo desarrollado, ante las exigencias de competencia impuestas por el patrón emergente de economía globalizada.

Sobre ello, cabe destacar que en las economías periféricas el cambio se ha producido en gran medida “sin introducción virtual de nuevas tecnologías informatizadas” (Novick, 1991: 78). La adopción de la informática y microelectrónica ha sido limitada, restringida a algunos de los sectores productivamente más dinámicos. La reestructuración *flexible* del trabajo adquiere múltiples y complejas formas. No siempre exigen la aplicación de un instrumental relativamente avanzado. Según De la Garza (1994: 45), incluso “puede haber una flexibilización

que reproduce formas atrasadas de organización del trabajo y de las relaciones laborales, junto con otras modernas...”, aunque, casi sin excepción, comprende ciertas condiciones institucionales que modifican y hasta eliminan algunas de las normas y reglamentaciones laborales. Pero además, los cambios estrictamente tecnológicos, no operan aislados de otras estrategias que incluyen también modificaciones en las características sociodemográficas de la fuerza de trabajo privilegiada.

En el nuevo patrón de acumulación la edad, el género, al igual que el perfil educacional de los trabajadores, pasaron a ser factores clave. La economía mundializada, además de adoptar nuevos mecanismos de organización del trabajo, introdujo modificaciones sustanciales en la cualificación potencial y efectiva de la fuerza de trabajo. El nuevo mercado de trabajo exige un trabajador más capacitado y polivalente, susceptible de ajustarse a la dinámica de los nuevos procesos laborales. La educación pasó a ser uno de los principales determinantes de la competitividad internacional, lo que ha conducido a la reducción de obreros o, por lo menos, del trabajador tradicional.<sup>48</sup> Esta es la tendencia mundial, que afecta mucho más a amplios sectores sociales de los países menos desarrollados. La relación entre productividad y nivel de instrucción es cada vez más estrecha y la brecha entre el perfil educacional de la fuerza de trabajo en los países industrializados y los periféricos es amplia.<sup>49</sup>

<sup>48</sup>Algunas evidencias muestran que en Estados Unidos entre 1983 y 1989 el porcentaje de obreros en la industria manufacturera pasó de 69 a 60 por ciento de los ocupados. Según Boerboom “los nuevos trabajadores en la manufacturera que ocupan funciones técnicas y paraprofesionales, provendrán de las escuelas medias y superiores, y tendrán poco en común con el obrero tradicional de la época de la posguerra” (citado por Mertens y Palomares, 1990: 93).

<sup>49</sup>Según datos de la OIT (1994), los trabajadores en América Latina a comienzos de la década pasada presentaban en promedio 5.5 años de escolaridad, casi la mitad que los de la OCDE, que alcanzaban 10 años. Además, alrededor de 13 por ciento de los trabajadores de la región eran analfabetos. La proporción con estudios superiores era igualmente la mitad que en los países de la OCDE.

El nuevo patrón de desarrollo económico, al reestructurar la producción, alteró las modalidades de contrataciones, estabilidad en el empleo y la seguridad en los ingresos, además de imponer transformaciones importantes en las estructuras de ocupaciones, particularmente en cuanto a las características de edad y sexo de la fuerza laboral privilegiada. En cierto modo, se impone la estrategia de reducción de personal con reemplazo. A mediados de la década pasada, con base en una encuesta aplicada a una muestra de empresas de varias ciudades de América Latina, incluyendo México, entre las empresas de mayor productividad un gran "número de establecimientos redujo personal en general, directa e indirectamente vinculado a la producción misma, especialmente personal mayor a 40 años"; y se ha contratado más personal técnico y especializado, joven y, en menor medida, a operarios calificados (Mertens, 1994: 4). Entre estas empresas, el mayor impacto en materia de empleo correspondió a la "reducción de las planillas de personal en general, y cambio en su composición hacia una mayor presencia de personal más calificado y de menor edad". Este es un aspecto del cambio en las estructuras ocupacionales, que introduce una nueva segmentación polarizada de los trabajadores y que afecta mayormente a la población adulta. La participación de los jóvenes en el mercado de trabajo es una de las problemáticas fundamentales sobre la que inciden directamente la dinámica demográfica, en cuanto a los cambios en la estructura de edades, y el desempeño de la economía, en lo que corresponde a la capacidad de generación de empleos y a la calidad de éstos.

Cabe destacar que la edad como el envejecimiento, representan una construcción social,<sup>50</sup> al estar en función de la composición numérica de las poblaciones y las relaciones de fuerza entre determinados grupos, clases o generaciones. La

<sup>50</sup>Según Laslett, el "establecimiento de una edad para la vejez es una construcción social, que sólo parcialmente está determinado por factores biológicos o psicológicos" (Chackiel, 2000: 10).

condición de “envejecimiento” implica también una lucha simbólica. La edad –siguiendo a Halbwachs– no es un mero dato ni expresa un estado natural, como normalmente se asume, por el contrario, es el resultado de “este antagonismo latente y de esta lucha sorda, en la que cada quien reclama su lugar en el Sol” (Lenoir, 1993: 68). La definición social de las edades está en relación con los diferentes momentos del ciclo de vida y ciertas lógicas de poder de las clases o grupos sociales.<sup>51</sup>

La vejez, como la juventud, es relativa, resulta de la confrontación de intereses entre generaciones y grupos sociales determinados. La sociedad sanciona y legitima un concepto o paradigma de la vejez en relación con determinadas lógicas e intereses de grupo o segmentos sociales. Siguiendo a Lenoir (1993: 69, cursivo nuestro), a modo de ejemplo, *la manipulación de la edad de la jubilación es particularmente esclarecedor porque en él entran en acción las dos dimensiones de las luchas que afectan a las definiciones de las categorías de edad: las que oponen a los grupos sociales y aquellas en las que se enfrentan las generaciones*. En este sentido, sostiene que en la confrontación supuesta o abierta entre los grupos y generaciones entra en juego el “valor de los individuos [...] en el mercado de trabajo”, el cual “es una de las variables esenciales que actúan hoy sobre el envejecimiento social”.<sup>52</sup>

<sup>51</sup>La vejez es una categoría social, un principio de clasificación que no tiene origen en la naturaleza. En este sentido, “no se puede tratar ‘la edad’ de los individuos como una propiedad independiente del contexto en el que adquiere sentido, y esto tanto más cuanto que la fijación de una edad es producto de una lucha que enfrenta a las diferentes generaciones” (Lenoir, 1993: 65).

<sup>52</sup>Según Lenoir (1993: 69), “la ‘vejez’ es una categoría cuya delimitación es el resultado del estado (variable) de las relaciones de fuerza entre las clases y, en cada clase, de las relaciones entre las generaciones, es decir, de la distribución del poder y de los privilegios entre las clases y entre las generaciones”. El envejecimiento no es sólo un fenómeno demográfico. La vejez o la cualidad de “viejo” suponen una construcción social. El análisis del envejecimiento debe así tener en cuenta las “relaciones de fuerza entre las generaciones y entre las clases sociales y las representaciones dominantes de prácticas legítimas asociadas a la definición de una edad” (Lenoir, 1993: 66).

Sobre ello, cabe sostener que en América Latina, las preocupaciones iniciales sobre el envejecimiento demográfico fueron apropiadas por sectores políticos vinculadas con las políticas de corte neoliberal que, por un lado, postularon la inviabilidad de los sistemas de pensiones públicas vigentes, la privatización de los esquemas de seguridad social y el aumento en las edades de jubilación de los trabajadores; y por otro, introdujeron “un falso paradigma acerca de quién es sobrante del mercado de trabajo”, en términos de las posibilidades de inserción laboral y consumo (Semino, 2000: 4). En este sentido, el envejecimiento demográfico supone también un *envejecimiento social*, que guarda relación con los cambios recientes en los mercados de trabajo y sus entornos en cuanto a privilegiar a la fuerza de trabajo joven,<sup>53</sup> la cual complica la situación de subsistencia de los adultos mayores, al no disponer de jubilación ni recibir ingreso por concepto de trabajo.

#### LA FEMINIZACIÓN DEL TRABAJO ASALARIADO Y LA PRECARIZACIÓN OCUPACIONAL

La globalización económica, al marcar la ruptura de la alianza trabajo-mercado-Estado de bienestar relegó y declaró al Estado exento de las responsabilidades sociales de ocupación y seguridad en el empleo. El Estado, como instancia de intermediación entre capital y trabajadores, redefinió su función. En el ámbito de las relaciones laborales, el cambio configuró nuevas formas de organización y gestión. La tendencia, con cier-

<sup>53</sup>En Estados Unidos, por ejemplo, según Venezuela (2000), existe discriminación hacia los profesionales maduros. Al respecto, cita a William Pasión, director de Senior-Tech, California, quien sostiene que “la mayoría de las empresas no quieren empleados maduros y los gerentes se aseguran de que estas personas no sean contratadas”. Agrega que, por el contrario, “la mayoría de las empresas prefieren empleados jóvenes, baratos, recién salidos de la Universidad, que estén dispuestos a trabajar 12 horas por la mitad del salario que esperan los trabajadores experimentados”.

tas diferencias entre países y regiones, es hacia la modificación de las estructuras de empleo y deterioro de las condiciones de contratación y uso de la fuerza de trabajo. Dos características de dichos procesos son, por un lado, la notable inserción de la mujer en las ocupaciones asalariadas y no asalariadas y, por el otro, las tendencias crecientes de precarización del trabajo, en cuanto a calidad, estabilidad en el empleo y seguridad en los ingresos.

En sentido amplio, el nuevo patrón de desarrollo económico, al reestructurar la producción alteró las modalidades de contrataciones, la estabilidad en el empleo y la seguridad en los ingresos, además de transformar las estructuras de ocupaciones, en cuanto a las características de la fuerza de trabajo privilegiada en sexo, edad y capital humano. La década de 1980 podría ser caracterizada como un periodo de cambios importantes, en cuanto a la desregularización y feminización creciente del trabajo. La crisis económica y los procesos de ajuste estructural determinaron la expansión de actividades ocupacionales *informales*, en parte, resultado de las estrategias emprendidas por las familias ante las limitaciones de ingresos, en el mismo sentido que la lógica de las transformaciones estructurales determinó la desregularización y feminización de las ocupaciones.<sup>54</sup>

Las tendencias de precarización coinciden con otros cambios en la composición sociodemográfica de la fuerza de trabajo, en cuanto a la estructura de edad y a la participación económica creciente de la mujer. La inserción de la mujer en el mercado de trabajo asalariado y no asalariado ha sido nota-

<sup>54</sup>En palabras de Rodríguez y Welti (1994), "al inicio de la gran recesión económica se pensó que las mujeres ingresaban al mercado de trabajo debido fundamentalmente a factores transitorios como el desempleo de sus cónyuges o compañeros, cuando los había, por estrategias de sobrevivencia ligadas al ciclo vital o por la pérdida en el poder adquisitivo de sus salarios"; agregando que "se manejó mucho el argumento de que la pérdida del poder adquisitivo que repercutía en los salarios era responsable de la participación creciente o del aumento de la participación de las mujeres jóvenes".

ble, al desplazar incluso en ciertos sectores y actividades la participación masculina. Según Standing (1989: 1077 y 1080), *resulting not only in a notable rise in female labor force participation, but in a fall in men's employment, as well as a transformation—or feminization—of many jobs traditionally held by men; mostrando que women's participation has been rising while male equivalent participation has been falling*. La lógica de reemplazo de hombres por mujeres en las ocupaciones asalariadas está asociada especialmente con la reducción de costos, las facilidades de explotación y con las potencialidades en cuanto a capital humano. Las mujeres no sólo reciben menores salarios, sino que *they are more prepared to work for lower 'aspiration wages'*... Sostiene que *the 1980s might be labeled the decade of labor deregulation. It has also merked a renewed surge of feminization of labor activity* (Standing, 1989: 1077).

El escenario laboral cambió radicalmente en las décadas de 1980 y 1990. La precarización implicó un nuevo concepto de empleo, que corresponde con los procesos de reorganización flexibles de la producción. Las diferencias son notables, entre la precarización ligada al uso intensivo de tecnologías y las que derivan de estrategias de explotación intensiva de mano de obra e, incluso, en muchos casos la propia flexibilización laboral podría no implicar una mayor precarización,<sup>55</sup> sino sólo un cambio técnico. No obstante, la precarización afecta a todos los sectores y ramas de la actividad económica y tamaños de las empresas. En casi todos los países de economía de mercado, industrializados o no, ha disminuido la importancia absoluta y relativa del empleo permanente en contraste con el crecimiento de las contrataciones temporales o de duración determinada, además del trabajo a domicilio y, casi sin excepción, en

<sup>55</sup>En algunos países industrializados como Estados Unidos, Francia y Reino Unido, en los que cada vez cobra importancia el trabajo a distancia, es común que, por ejemplo, el trabajo a domicilio sea sobre tareas de oficina y que los trabajadores las realicen desde el hogar, pero "se mantienen en contacto con los empleadores por medio de una computadora" (Ort, 1993: 106).

todos ha ido creciendo el número de trabajadores involuntarios de tiempo parcial con bajos salarios.

La participación femenina contribuyó inicialmente a elevar las tasas de ocupación de tiempo parcial y las del empleo temporal, resultando mayoritario el personal femenino en estas modalidades de trabajo. El empleo asalariado femenino temporal, en gran parte voluntario, correspondía con las limitaciones de tiempo que imponía a la mujer las responsabilidades tradicionales dentro de las unidades domésticas. Pero, en cierto modo, las tendencias cambiaron.<sup>56</sup> Sobre ello, según la OIT (1993: 95), “la proporción femenina parece haber disminuido en seis países durante el último decenio, habiendo aumentado sólo en dos”, y por el contrario, pareció iniciarse un proceso inverso de mayor precarización del trabajo masculino. Además, por lo menos en algunos países integrantes de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), *existen indicios claros de que el trabajo en jornada reducida está aumentando entre los hombres*, y que para comienzos de la pasada década “creció la proporción de hombres que trabajan con arreglo a esta modalidad en casi todos los países de la OCDE”.

América Latina inició la etapa de reestructuración, marcada por la apertura de los mercados a nivel mundial, a comienzos de la década de 1980. La proclamada como la “década perdida”, aparentemente sin mayor trascendencia, dio inicio a dichos cambios. Con ella se agotó y llegó a su fin el modelo de desarrollo hacia dentro, y se instauró el modelo de acumulación abierto, que difiere enormemente del de sustitución de importaciones que caracterizó a la región hasta fines de 1970. Los cambios estructurales ocurridos en la región configuraron un nuevo patrón de acumulación basado en la desregulación de las relaciones de trabajo. La lógica ha sido la de com-

<sup>56</sup>Entre los países de la OCDE, las mujeres conformaban 65 por ciento de los ocupados parte de la jornada en Estados Unidos, Grecia e Italia, y 90 por ciento en Bélgica y Alemania (OIT, 1993: 95).

pensar la desigual productividad y garantizar los márgenes tradicionales de ganancia en el escenario de intercambios comerciales. El modelo estuvo dirigido a superar o eliminar todas las trabas que limitaban al mercado de trabajo a adaptarse a las nuevas exigencias de producción y competitividad internacionales. La década de 1980 marcó así un cambio profundo e integral, acentuado en los años recientes. Con la creciente integración internacional se conjugaron la crisis del Estado benefactor y los procesos de privatizaciones, y con estas últimas, la cada vez mayor desregulación y flexibilización en los mercados de trabajo. Las modificaciones en las estructuras de producción y en las nuevas formas de organización y explotación del trabajo promovieron la creciente inserción laboral de la mujer.

El periodo de ajuste impactó las estructuras de los mercados de trabajo, reorientando los procesos productivos e imprimiendo cambios en la estructura de subutilización de la población activa.<sup>57</sup> La desregulación del trabajo contrajo ciertas modificaciones en las trayectorias laborales masculinas y femeninas. En este marco, las mujeres, o por lo menos un segmento importante de ellas, tendieron a insertarse en puestos de trabajo del llamado sector *moderno* o estructurado, en actividades asalariadas, mientras que, al parecer, los hombres se mantuvieron o incluso tendieron a pasar a ocupar formas de trabajo más desprotegidas, aunque generalmente generadoras de mayores ingresos. Psacharopoulos y Tzannatos (1994: 34 y 19) señalaban que “el lugar de empleo de la mujer ha pasado del sector no estructurado al sector estructurado de la economía...”, lo cual, según ellos, significa que, en el contexto de los procesos de reestructuración económica, el trabajo asalariado resultó “más importante para las mujeres que para los hombres”.

<sup>57</sup>Al respecto, el propio PREALC (1990: 2) reconoció que se hacía “difícil la separación entre la pérdida de empleos ocasionada por la crisis y aquella provocada por las [...] nuevas formas de organización del trabajo”.

La tendencia parece ser parte de un proceso estructural que, en gran medida, corresponde con la creciente terciarización económica y con las nuevas estrategias globales de competitividad en los mercados. Para Psacharopoulos y Tzannatos (1994: 65, 18, 20), “la importancia del sector estructurado para el empleo de la mujer es un tanto sorprendente”, lo cual según ellos “no puede atribuirse a la recesión que afectó tan intensamente a la región en los años ochenta”. En ese sentido, niegan que las tasas altas de participación de la mujer recientemente experimentadas en América Latina sean el resultado del efecto del ‘trabajador adicional’ o del trabajador sin incentivos, a lo que anteponen la tesis de que “ninguno de estos efectos haya tenido mucho que ver con el aumento de la participación de la mujer en la región [y], en el mejor de los casos, el primero debe haber tenido mucha menos influencia que el segundo”. Los resultados del estudio –afirman– “fueron algo inesperados”, toda vez que con frecuencia “se considera que las mujeres trabajan en el sector no estructurado de la economía...”.

La incorporación de la mujer al trabajo asalariado responde a una marcada tendencia, que coincide con los cambios en el tipo de empleo que se ha ido generando y con el deterioro en la remuneración de éste.<sup>58</sup> En su estudio, Psacharopoulos y Tzannatos (1994: 19) pudieron comprobar, contra todos los supuestos, “que el sector estructurado y en particular, el trabajo en relación de dependencia –o sea el asalariado– era más importante para las mujeres que para los hombres: el porcentaje de mujeres que trabajan en estos sectores era mayor que el de hombres”. En igual sentido, Winter (1994: 5, 8 y 9), al

<sup>58</sup>Es un hecho que a pesar de que en América Latina la mujer económicamente activa tiene un nivel de instrucción más alto que el de los hombres, su inserción en actividades “no manuales no les significan mejora en los ingresos” (Krawczyk, 1993: 12). Además, a pesar de la relativa feminización del trabajo, las mujeres laboran aún en un número limitado de ocupaciones, manteniéndose la estructura segmentada de las ocupaciones y la discriminación salarial.

analizar los efectos de la crisis de la década de 1980 para un conjunto de países de la región, mostró, por un lado, que “la mujer comprende ahora una proporción substancialmente mayor de la fuerza laboral remunerada” y, por otro, coincidentemente, que “la proporción de mujeres trabajadoras empleadas en el sector informal cayó drásticamente a lo largo de la década” e incluso, que además hubo “un significativo incremento en la proporción de mujeres empleadas en los sectores de empleo de más alta remuneración”. Sobre ello, Aguiar (1990: 19) sostuvo que mientras “en el pasado, en situaciones semejantes, las mujeres mostraron un alto grado de participación en el sector informal, en la actualidad, en algunas regiones, existe una gran tendencia a que los hombres busquen esta alternativa”.

La creciente participación de las mujeres en el mercado de trabajo en la región, a partir de la década de 1980, no podría considerarse como un efecto inmediato de la crisis, en el sentido coyuntural, asociado esencialmente a estrategias de sobrevivencia, sino que venía en progresivo ascenso desde mucho antes. No resultó ser un fenómeno nuevo. A pesar de la crisis y el crecimiento del *sector informal*, se acentuó “la tendencia femenina hacia el trabajo remunerado” (Aguiar, 1990: 18), la cual, en muchos casos, se produjo incluso en detrimento del trabajo masculino. No debe extrañar al respecto, que en un estudio de Prates (1990: 82, cursivo nuestro) realizado en Montevideo, se afirmara que *la recesión castigó relativamente más a los hombres que a las mujeres*, y que una situación similar haya acontecido en Brasil, donde la mujer fue relativamente favorecida al ser incorporada al ámbito *formal* del mercado de trabajo.<sup>59</sup> En este marco, las tendencias de participación

<sup>59</sup>Spindel (1990: 109 y 111; cursivo nuestro) mostró que en la cima de la crisis se abrió “para las mujeres, en los sectores empresariales, un espacio relativamente mayor que en los mercados no formalizados” y que el mercado pareció dar un “tratamiento preferencial” a las mujeres, incorporándolas a las actividades productivas a un ritmo marcadamente superior al observado, durante

económica de los hombres y mujeres han sufrido cambios importantes, en circunstancias en las que la creciente incorporación de la mujer en el mercado de trabajo ha adoptado un carácter irreversible.

En América Latina, aun cuando el número de desocupados creció apreciablemente, durante el periodo de crisis económica, la tendencia histórica de mayor participación de la mujer en el mercado de trabajo, en aumento desde las décadas anteriores, no se interrumpió. La presencia de las mujeres en el mercado de trabajo se acentuó en los distintos países, e incluso tuvo diversas manifestaciones al interior de éstos dependiendo de sus características sociodemográficas. Desde entonces, la estructura de ocupación por género experimentó modificaciones importantes en la inserción en las ocupaciones manuales y no manuales, asalariadas. La creciente participación de la mujer en el trabajo asalariado se ha dado, incluso, relegando a los hombres a actividades desprotegidas, irregulares y precarias. No es falsa la alta concentración de mujeres en el llamado *sector informal*, pero no es un hecho nuevo, y la tendencia podría ser de salida del mismo, por lo menos para el segmento de trabajadoras con mejores niveles educativos. En México, Rendón (1992: 9 y 38) advirtió algo similar. Según ella, con la crisis económica y con los cambios estructurales en la organización del empleo, “la segregación ocupacional por género [...] a la postre resultó perjudicial también para los hombres”,<sup>60</sup> al señalar que empezaba a notarse

---

*el mismo periodo, con relación a los hombres.* De allí que según Winter (1994: 44), existió mucho interés, pero también mucha “especulación respecto a los efectos que han tenido las recesiones económicas en las condiciones de trabajo de la mujer”, pero, según la autora, “las tendencias –a futuro– parecen ser otras”.

<sup>60</sup>En México, el deterioro de trabajo masculino, no necesariamente ha implicado un mejoramiento del empleo femenino. En particular, en términos de las remuneraciones, según Pedrero (2003: 759, cursivo nuestro), ciertamente la brecha entre hombres y mujeres se redujo entre 1993 y 2000, pero muestra que fue *más por el mayor deterioro del trabajo masculino que por ventajas para las mujeres en términos absolutos.* En cierto modo, ello concuerda,

una forma de segregación etárea que tendía a la *sustitución de trabajadores del sexo masculino en edad madura por hombres muy jóvenes y por mujeres de diferentes edades*. La presencia del trabajo femenino es creciente, siendo ventajoso sus niveles de instrucción, en muchos países más altos que los del hombre. La tendencia es ésa, incorporar mujeres y jóvenes al mercado de trabajo.<sup>64</sup>

Los cambios favorecen a la mujer en el trabajo asalariado. En ciertas actividades tradicionalmente consideradas masculinas, parece producirse el reemplazo de hombres por mujeres. Pero no se trata sólo de una tendencia propia de los sectores económicos más dinámicos articulados a la economía mundial. En cierto modo, en los países y sectores económicos en los que la mano de obra representa una parte importante de los costos de producción, ante los escasos niveles de capital fijo, se podría tender hacia una mayor incorporación de la mujer en las actividades remuneradas (en contraste con la participación de los hombres), al representar ésta una fuerza de trabajo relativamente menos organizada y por consiguiente más barata. La concentración o menor diversificación del trabajo femenino aún subsiste, pero el cambio a lo largo de las últimas décadas parece haberle favorecido más que a los trabajadores masculinos. Según Salido (2005: 9):

---

aunque no coincide del todo, con la tendencia general en América Latina, en la que durante la década pasada, "el crecimiento de las remuneraciones reales fue, en promedio, mayor entre las mujeres que entre los hombres", lo que determinó "la reducción de la brecha de ingresos del trabajo de las primeras con respecto a los segundos" (OIT, 2001: 23).

<sup>64</sup>En un estudio de Sautu (1999: 149, cursivo nuestro), en el que analiza las transformaciones de la economía Argentina y, particularmente, el impacto de modelo de desarrollo neoliberal, entre otros de los cambios en la demanda laboral, entre 1994 y 1997, señala la desaparición de las industrias de trabajo intensivo, así como la drástica reducción de los puestos de trabajo en el sector público, durante la década pasada. Dicho proceso, según la autora, condujo "a tasas de desempleo más altas, al reemplazo de trabajadores con baja educación por los de mayor educación y al *reemplazo de hombres por mujeres*".

Las mujeres parecen haber salido bastante bien paradas del 'cambio de los tiempos', diversificando notablemente el perfil de su oferta de empleo e incrementando su presencia, precisamente, en los niveles de mayor calificación de los sectores expansivos de la economía o, al menos, ocupando posiciones que, pese a llevar implícito un nivel relativamente bajo de calificación, quedan calificadas en el ranking del prestigio social muy por encima de las ocupaciones de tipo manual, [y por el contrario, los hombres] no parecen haber tenido tanta suerte en el reparto.

En términos generales, aun omitiendo consideraciones sobre los efectos particulares de la dinámica económica de las últimas décadas, según Salido (2005: 9-10; cursivo nuestro) "sí se puede apreciar que, a largo plazo, su efecto ha sido mucho mayor sobre el empleo de las mujeres y, *en términos comparativos, más beneficioso para éstas*". Enfatiza que, en el caso particular de España, contrario a las mujeres, "los varones prácticamente no han variado el perfil de su oferta en estas cuatro décadas, *de manera que el único incremento llamativo se ha producido en el empleo no cualificado de los servicios...*", con mayores efectos sobre los más jóvenes, "indicando cuál ha sido el destino de los excedentes del empleo industrial en declive y, de alguna manera, las expectativas posibles de los jóvenes de las cohortes venideras". Según ella, esta tendencia no sólo representa una pérdida de prestigio social del trabajo al que mayoritariamente están accediendo los varones, *sino también un paso hacia delante en la precarización del empleo masculino*.

La creciente participación de la mujer en el trabajo asalariado ha configurado una nueva estructura ocupacional precaria diferencial por género, que en definitiva, parece afectar más a los hombres. El cambio, en este sentido, responde en parte a las estrategias de competencias globales basadas en el intenso abaratamiento de los salarios. Con los procesos emergentes de liberación de las economías y, en particular, con la

industrialización orientada a las exportaciones se ha tendido a privilegiar el trabajo femenino,<sup>62</sup> asociado con las estrategias la reducción de costos. La tendencia parece expresar ciertas paradojas, en el sentido planteado por Beck (2000: 76; cursivo nuestro), de que *si las mujeres deben integrarse en el trabajo normal, los hombres deben integrarse en el trabajo no-normal*. Según él, la convergencia en las condiciones laborales refleja el deterioro general de las ocupaciones y expresa la *nueva equiparación de los sexos en lo precario* (2000: 769).

La precarización normalmente considerada mayoritaria en las ocupaciones femeninas, parece revertirse en detrimento del trabajo masculino. Las últimas décadas muestran hallazgos interesantes al respecto, tanto en los países desarrollados como no desarrollados. Según Vosko *et al.* (2003: 16) en Canadá, por ejemplo, un resultado reciente es que ciertos grupos de hombres, particularmente jóvenes menores de 25 años, así como inmigrantes y minorías étnicas "are experiencing downward pressure on earnings and conditions of work as they increasingly take jobs in occupations where women have traditionally been employed". Según el autor, *this further underscores the relevance of a gender-based analysis of non-standard work*. En este sentido, un estudio de Salvia *et al.* (2000: 146-155) sobre los efectos de las reformas estructurales en las tendencias de la precarización de los trabajadores asalariados privados en Argentina, entre 1900 y 1999, si bien constató un incremento de la precariedad en ambos sexos, mostró que "entre las mujeres aumentó en menor grado la incidencia de la precariedad que entre los varones". La conclusión de los autores, al respecto, es muy sugerente, en el sentido de que *los hombres tendieron a ser más precarios en ambos años*.

<sup>62</sup>Según Standing (1989: 1080), la proporción de trabajadoras asalariadas aumentó en todos los países que establecieron zonas de "procesamiento" para la exportación. Según el autor, "in export processing zones of many industrializing countries it is not uncommon for three-quarters of all workers to be women".

Ciertamente, las reformas estructurales aplicadas durante la década pasada en América Latina no tuvieron un impacto positivo sobre el mercado laboral, en cuanto al abatimiento del desempleo y mejoras en la calidad de las ocupaciones. Pero, además, dichas políticas han tenido un efecto diferencial sobre las condiciones laborales masculinas y femeninas. Sobre ello, Pérez Sáinz (2000: 22), a partir de los resultados de un estudio sobre Centroamérica, sin incluir a Panamá –país que inició con anterioridad al resto de la subregión la aplicación de programas de ajuste estructural–, sostiene que “las mujeres tienen en todos los países con la excepción de Honduras, mayor presencia en segmentos laborales donde ha habido un incremento del ingreso real”, y, siendo aún más contundente, concluye que en la subregión las mujeres *no son perdedoras del ajuste* (Pérez Sáinz, 2000: 22; cursivo nuestro). La tendencia es la masculinización de la precariedad laboral. Sin embargo, según Valenzuela (2001: 26): “la investigación específica sobre el tema de la calidad del empleo en América Latina sólo empezó recientemente, y su análisis desde una perspectiva de género es aún más incipiente”.

#### LAS NUEVAS FORMAS DE EMPLEO.

##### CONCEPTO Y OPERACIONALIZACIÓN DE TRABAJO PRECARIO

Las últimas décadas han marcado una particular y creciente heterogeneidad en los mercados de trabajo y un notable deterioro de las condiciones de vida. La informalidad y la precariedad laboral no son fenómenos nuevos, pero se han ampliado. El deterioro de la calidad y condiciones del empleo es un fenómeno global. La tendencia es de modificación de la estructura de empleo y de las formas de contratación y uso de la mano de obra. El proceso de reestructuración económica, originalmente gestado, adoptado y promovido en países centrales, ha afectado mayormente a los mercados de trabajo de

los capitalismo periféricos. En todos, pero particularmente en los países subdesarrollados, ha decrecido el empleo "convencional" y se ha incrementado inusitadamente la precariedad ocupacional.

Las relaciones de trabajo basadas en las formas de producción a gran escala, dominantes en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, dieron paso a un nuevo modelo laboral. Con la entrada a la era de producción y organización flexible del trabajo se produjo un cambio de concepto de la relación capital-trabajo. Hasta hace poco, el concepto de trabajo implicaba al de empleo y éste estaba consecuentemente ligado a la existencia de un puesto de trabajo. Esta noción, en cierta medida, está cambiando. Trabajar hoy no implica necesariamente tener un empleo o un puesto de trabajo, más o menos estable y a tiempo completo. En este entorno laboral resulta paradójico que el mismo concepto de desempleo haya ido perdiendo sentido ante la expansión del llamado trabajo independiente, autónomo o por cuenta propia. Hay formas de trabajo, o de hacer cosas, muy heterogéneas y desigualmente rentables. En cierto modo, ha perdido valor conceptual la noción de trabajo a partir de la idea de "tiempo necesario" y se impone un cambio: el pago por producto o por actividad realizada y no por jornadas. Tienden a desaparecer las formas salariales convencionales y, en su lugar, cobran importancia la subcontratación y el pago por honorarios. En la globalización, el trabajo tiene otro significado.<sup>63</sup>

<sup>63</sup>El trabajo en sentido moderno nació como *tiempo de trabajo* (Zubero, 1999). El trabajo adquirió el carácter de medida universal de intercambios de mercancías. No obstante, mientras que en la modernidad incipiente el tiempo aún era local, determinado y localizado territorialmente, en la modernidad avanzada, globalizada, se experimentó el desanclaje del tiempo y el espacio (Giddens, 1993: 30-31), el tiempo se hizo mundial o, como lo define Castells (1999: 461-473), es un *tiempo atemporal*. La sociedad global ha originado una temporalidad abstracta, en la que el tiempo, el espacio y el lugar tienden a operar desvinculados o desacoplados. El capital promueve la abolición del espacio y el tiempo en la más absoluta deslocalización y fomenta la liberalización de todas las trabas y obstáculos de los procesos de acumulación. En

La precarización no se trata de una situación particular de algunos países más atrasados o más afectados por las crisis. El fenómeno se cruza a todos los niveles. El trabajo precario corresponde a una tendencia general y compleja, que igualmente se está gestando en las economías más desarrolladas. En particular, en Estados Unidos, con posterioridad a la adopción del modelo laboral neoliberal, se han generado diversas formas “atípicas” de relaciones de contratación y gestión de la fuerza de trabajo. En dicho país, la creciente flexibilización del mercado laboral ha modificado las nuevas formas o tipos de empleo, al pasar de la contratación estable a la temporal y de tiempo parcial, generalmente con salarios más bajos, no sindicalizado, desprovisto de seguridad social y prestaciones de vacaciones y jubilaciones (Castillo, 2007; Rojas y Salas, 2008).

No obstante, no existe una teoría propiamente dicha de la calidad del empleo (Carty, 1999: 86), tampoco un concepto unívoco del trabajo precario. En la teoría social moderna y, particularmente, en la concepción del trabajo implícita en el modelo de pleno empleo dominante a partir de la posguerra, por lo menos hasta mediados de la década de 1970, estar empleado no sólo implicaba disponer de un ingreso o estar ocupado en cualquier tarea y en función de determinados objetivos. En dicho esquema conceptual, la noción social del empleado estaba referida a un puesto de trabajo, generalmente estable e ingreso fijo, legalmente regulado. La vaguedad del concepto de “precariedad laboral” estriba en la no existencia

---

este marco, según Zubero (1999: 47; cursivo nuestro), “la lucha por el control del tiempo, la lucha contra el tiempo, se convierte en el gran objetivo del capitalismo informacional”. Agrega que, “el modelo de gestión de la producción ligera basado en el *just-in-time* hace surgir necesariamente un nuevo tipo de trabajador industrial que, paradójicamente, se parece más a un extendido tipo de trabajador pre-industrial que a otros tipos que le han antecedido: se trata del *just-in-time-worker*, del empleado ‘que viene cuando se le llama, y al que antiguamente se llamaba, simplemente, jornalero’ [...]. Es el *trabajador temporal, precarizado o, en el otro extremo pero según la misma lógica, el trabajador de las horas extras*: en uno y otro, un trabajador cuyo tiempo está totalmente disponible para quien lo pague”.

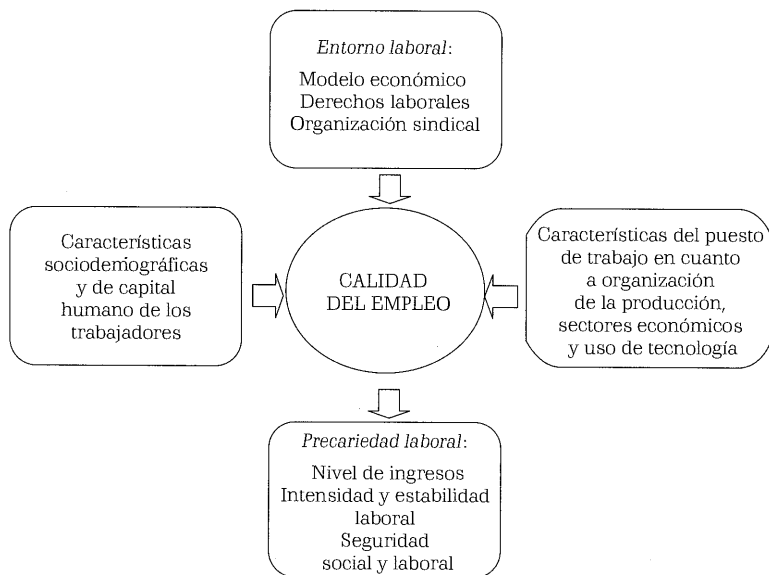
de un esquema analítico preciso que permita distinguir de forma aproximadamente precisa entre “buenos” y “malos” puestos de trabajo.

La noción de “calidad del empleo”, relativamente nueva, refiere a las condiciones de ocupación deficitarias generadas en el modelo de organización de la producción gestado con la globalización y los procesos intrínsecos de explotación del trabajo asalariado y no asalariado. La noción de “calidad del trabajo” es un concepto mucho más amplio que el de “empleo precario”. Podría decirse que, teóricamente, el segundo es una derivación del primero, que incluye diversas dimensiones del mercado laboral y su dinámica interna. La calidad de las ocupaciones implica, por lo menos, dos distinciones interrelacionadas: por un lado, la vinculada con la calidad del puesto de trabajo y, por el otro, la asociada con la calidad de la fuerza de trabajo (Infante y Vega-Centeno, 1999; Marcos y Goñi, 2003). La calidad del empleo no deriva así exclusivamente de las condiciones del puesto en determinados ámbitos de los sectores productivos, sino que guarda relación con las características de los trabajadores o, a la inversa, trabajadores con iguales características sociodemográficas y de capital humano podrían enfrentar situaciones disímiles en cuanto a las condiciones que ofrece el puesto de trabajo.

El uso frecuente y el carácter ambiguo del término “calidad del empleo” obligan a una definición operativamente más acotada. La precariedad es la forma propia de explotación del trabajo en la globalización económica neoliberal, que redefine y flexibiliza los derechos laborales y limita la organización sindical. En términos generales, mientras que la calidad de los puestos de trabajo está relacionada con la tecnología y la organización de la producción, la calidad del empleo se refiere a la inserción laboral, a las remuneraciones, a la capacitación y a la movilidad de los trabajadores (Infante y Vega-Centeno, 1999). Normalmente los puestos de trabajo de buena calidad suelen presentar ciertos atributos como la disposición de contrato de

trabajo, que garantice la estabilidad en el empleo y las remuneraciones, así como prestaciones legalmente establecidas y beneficios de seguridad. Del lado de la fuerza de trabajo entran en juego las características sociodemográficas de los trabajadores y factores de capital humano, como la experiencia laboral y la capacitación para el puesto, entre otros (véase figura 1).

Figura 1  
Dimensiones de la calidad del empleo



Fuente: Elaboración propia.

En sentido amplio, dicha clasificación implica los dos niveles anteriormente considerados: por un lado, el referido a las particularidades del puesto, que comprende los niveles y tipos de remuneración, y a las jornadas de trabajo, entre otros factores y, por el otro, el correspondiente a las características de los trabajadores y al entorno socioeconómico, sociodemográfico y sociocultural de éstos.

Según Marcos y Goñi (2003: 9), “no existe un estándar [...] que oriente una u otra dirección la concreción del concepto y el ámbito de investigación de la calidad del empleo”, por lo que

frecuentemente se focaliza en las características del empleo (horas de trabajo, capacidades requeridas, definición del puesto); en otros, hacia el entorno del trabajo (condiciones de trabajo, formación, seguros sanitarios, etcétera) o a veces los esfuerzos se centran en los aspectos subjetivos (satisfacción en el trabajo, integración en el puesto, expectativas laborales...).

Estos autores, siguiendo los criterios básicos definidos en el documento presentado por la Comisión Europea en la Cumbre de Estocolmo, adoptan los siguientes cuatro ámbitos esenciales del concepto de calidad en el empleo:

- Las características y particularidades propias del puesto de trabajo y el entorno laboral.
- Las características de la fuerza de trabajo ocupada.
- La adecuación entre el perfil del puesto y las capacidades de los trabajadores.
- La percepción subjetiva, expectativas y satisfacciones del trabajador en el puesto.

El concepto de “trabajo precario” está estrechamente vinculado al de calidad del empleo. Ambos deben entenderse en la lógica fundamental de las nuevas formas de empleos en el contexto de la globalización económica y los procesos de flexibilización introducidos con el neoliberalismo y las estrategias de optimización de ganancias reduciendo los costos de mano de obra. Incluso podrían usarse indistintamente. No obstante, mientras el concepto de calidad del trabajo refiere, como tal, al entorno general de las ocupaciones, el trabajo precario describe las condiciones deficitarias generadas por la organización de la producción y gestión del trabajo. En este sentido, dicho concepto se inscribe en un esquema de nuevas modalidades de ocupaciones diferenciadas por la forma que adquiere la

relación capital-trabajo. Según Lope *et al.* (2002: 34), el concepto base debería ser el de “nuevas formas de empleo” que es utilizado “para referirse a los cambios en la concreción de la relación salarial que se daba en la forma *estándar* de empleo asociada al régimen de acumulación fordista y, por tanto, es un concepto útil para definir la emergencia y el importante desarrollo de formas de empleo atípicas”, esta última, referida a diversas formas “no estándar” de ocupación.

Sin embargo, no en todos los países se usa la misma designación. Mientras que, por ejemplo, en Canadá se designa como *non-standard*, en Estados Unidos se indica como *contingent* o, simplemente, *precarious employment*. En este último, existen, por lo menos, tres definiciones de empleo contingente, todas en torno a la permanencia o temporalidad de los trabajadores en dichos puestos de trabajo.<sup>64</sup> Estas definiciones refieren esencialmente a ocupados temporales: la primera incluye a todos los asalariados en ocupaciones no estables y que por consiguiente “no esperan que su trabajo dure”; la segunda definición es más precisa en cuanto a que incorpora a trabajadores asalariados con un año o menos en el mismo puesto de trabajo. La tercera incluye a trabajadores autoempleados o independientes, que esperan modificar su condición laboral en un año o menos (Vosko *et al.*, 2003; Cranford *et al.*, 2003). Como puede observarse, el alcance del concepto de trabajo no estándar contrasta con la especificidad de las definiciones americanas de trabajo contingente. La amplia definición de empleo no estándar abarca la primera definición de empleo contingente,

<sup>64</sup>En términos generales, en la perspectiva estadounidense, la distinción entre el trabajo *full-time* y el *part-time*, no es considerada en el concepto de trabajo contingente (Vosko *et al.*, 2003). La recurrencia al trabajo desregulado, es acuñada con el término de *permanently temporary*, con la cínica designación de “permanentemente temporal” (Castillo, 2007). Según Rifkin (2004: 74), “37 por ciento de los estadounidenses trabaja actualmente más de cincuenta horas semanales, y 80 por ciento de los trabajadores varones trabaja más de 40 horas semanales”. La jornada laboral se ha ido alargando en las últimas décadas.

haciendo del trabajo temporal el único elemento común a ambos marcos.

En algunas circunstancias, el empleo precario se define por oposición al empleo estándar. Pero, no hay un concepto unívoco de empleo estándar, éste difiere en función de las regulaciones propias de los distintos países, en cuanto a las normatividades sobre la gestión y uso de la fuerza de trabajo (Rojas y Salas, 2008). En este sentido, no es teóricamente sostenible la equitación que frecuentemente se hace entre trabajo atípico y no estándar, tampoco lo es entre el trabajo no estándar y el precario. El empleo precario tiende a convertirse en la norma en los mercados laborales de nuestros países, pero también de los desarrollados. Ciertamente, el trabajo precario es una forma de trabajo atípico, pero no todo trabajo atípico, no estándar, podría considerarse necesariamente como precario, por lo que, como argumenta García (2007: 10) “conviene establecer las diferencias entre estos conceptos”.<sup>65</sup> Entre muchas modalidades, algunas de estas formas de trabajo son realizadas fuera de los entornos laborales tradicionales, descentralizados y a domicilio.<sup>66</sup>

En términos técnicos, el trabajo precario suele entenderse en oposición con el trabajo estándar,<sup>67</sup> aunque –como señalamos– no toda forma de trabajo atípico supone necesariamente

<sup>65</sup>Como todos los demás conceptos, “éste no está exento de ambigüedades y puede tener diferentes acepciones” (García, 2007: 9). Otro concepto de uso frecuente, opuesto al de trabajo precario, es el de *trabajo decente*, incorporado por la OIT al ámbito académico y de la gestión laboral a comienzos de la década de 1990, con el cual intentaba señalar, además del estado de deterioro ocupacional, enfatizar el horizonte de aspiraciones en cuanto a ingresos, derechos y protección de los trabajadores (García, 2007: 12).

<sup>66</sup>A fines de la década de 1980, argüía que en Kawasaki, una ciudad industrial del Japón, al entrar el siglo XXI los servicios representarían 80 por ciento de los empleos y 70 por ciento de los trabajadores lo harán desde el hogar, apoyados en recursos tecnológicos (Mayur, 1988).

<sup>67</sup>Under the standard employment model, a worker has one employer, works full year, full time on the employer’s premises, enjoys extensive statutory benefits and entitlements, and expects to be employed indefinitely (Vosko *et al.*, 2003: 16).

un déficit en la calidad de las ocupaciones. En sentido literal, lo “precario” alude a lo “inseguro”, a lo “incierto” e “inestable”. El término ganó consenso a partir de la década de 1980, en relación con el deterioro del empleo generado por la crisis económica y las transformaciones estructurales posteriores. Como se sostiene aquí, la precariedad describe el carácter flexible, desprotegido e inseguro del trabajo en la era de la globalización. La precarización refiere a una cualidad del trabajo en la sociedad actual. La mala calidad del trabajo, relativa a ocupaciones con salarios por debajo de lo mínimo legal, a empleos temporarios e inestables y a la ausencia de beneficios laborales, no es nueva, pero su marcada incidencia es propia de las etapas de reestructuración y flexibilización generadas en torno a la globalización y al modelo laboral neoliberal dominante.

Los cambios en las estructuras ocupacionales generan una forma de modernización segmentaria, por un lado, apoyada en los desarrollos tecnológicos y, por el otro, incorporando “viejos” mecanismos de contratación y uso de la fuerza de trabajo. El mercado de trabajo, en cierta medida, es más heterogéneo. En este estudio, la estructura ocupacional se entiende a partir de la pertenencia o ámbito de opciones en el mercado laboral y, en ese sentido, tiene dos dimensiones: una, individual, que describe las características propias del trabajador (sexo, edad, escolaridad, dependientes y estado civil, etcétera) y otra, que define las características de la inserción laboral en el sector productivo. La noción trabajo precario se asume como una forma de trabajo “atípica” con referencia al sistema de seguridad o protección social y a las formas de contratación y empleo normadas legalmente. El concepto sólo en cierta medida corresponde al de *sector informal*, en el sentido de que apunta a una forma de trabajo irregular, inestable y legalmente desprotegida, pero que particularmente tiene la clara ventaja de superar la idea de “sector” o segmento del mercado de trabajo.

El trabajo precario no se define en función de un estrato o sector de actividad económica ni se limita a una situación de trabajo *autónomo* no asalariado. La situación de precariedad del trabajo se delimita en términos de las relaciones laborales, formas o tipos de vinculación entre los trabajadores y los demás agentes de la producción y el mercado (y no de un sector adscrito). Incluye formas de trabajo no registradas (sin contratos), trabajo eventual, a tiempo parcial; eventualmente, a formas de trabajo clandestinas y de bajas remuneraciones. Cabría agregar que hay niveles de precariedad, pero que es cada vez menos clara la distinción entre los llamados sectores ocupacionales *moderno* y *tradicional* y *formal* e *informal*. La precarización no puede ser caracterizada en relación con un sector de la economía o con ciertos ámbitos y dimensiones de las empresas. Afecta a todo el mercado laboral.

No obstante, como ya se indicó, este estudio tiene como objeto de análisis sólo a los trabajadores urbanos asalariados privados, normalmente más vinculados a actividades "formales", reguladas y protegidas por la normatividad laboral, pero a la vez más susceptibles y directamente afectados por las contingencias provocadas por los procesos de reestructuración productiva y las reformas laborales.



## Cambios demográficos, globalización económica y mercado de trabajo en América Latina

El impacto de las transformaciones demográficas sobre la estructura de la sociedad es grande y complejo. En el nuevo contexto, particularmente con el achicamiento del Estado, la privatización y la desregulación de los servicios públicos, han incrementado los riesgos de la pobreza y la desprotección social. El retiro del Estado de las actividades productivas y particularmente de sus funciones anteriormente sustantivas de protección social ha generado condiciones de mayor indefensión, desigualdad, pobreza, vulnerabilidad, exclusión e inseguridad social. Los cambios demográficos más relevantes de las últimas décadas son resultado del llamado “proceso de transición demográfica”, pero en gran medida complejizados con las contradicciones promovidas por el modelo económico vigente.

### LA DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y EL MERCADO DE TRABAJO

La segunda mitad del siglo xx fue un periodo de cambios demográficos extraordinarios. América Latina atravesó, primero, por un ciclo de intenso crecimiento poblacional y, posteriormente, entró en una etapa de desaceleración sistemática. Desde cierto punto de vista, tomando en cuenta las bajas tasas de mortalidad, el descenso pronunciado de la fecundidad y el

incremento de la esperanza de vida, las tendencias demográficas son socialmente favorables. No obstante, los cambios en las estructuras de edades han determinado nuevas demandas por parte de la población, a las que se agregan los efectos del modelo económico dominante, particularmente en lo que se refiere al deterioro de las condiciones de vida de la población y la falta de políticas sociales idóneas para hacer frente a dichas situaciones.

La transición demográfica se entiende como el paso de “un régimen demográfico en equilibrio, constituido por altos niveles de mortalidad y fecundidad, a una nueva fase de equilibrio con baja mortalidad y fecundidad” (Chackiel, 2000: 13). Los cambios demográficos, en particular la drástica caída de la fecundidad iniciada a mediados de la década de 1970, determinaron escenarios novedosos en muchos sentidos. Sobre ello, se podría sostener que las políticas de población emprendidas en la región dieron resultados, pero sólo a medias. Durante el mismo periodo en que el crecimiento de la población cayó sustancialmente, se incrementaron los segmentos de la población privados de los recursos básicos para asegurar una existencia digna. Ni las políticas de población ni el crecimiento económico por sí mismos resultaron suficientes para contener las tendencias de desigualdad social y pobreza. Las paradojas del deterioro de las condiciones de vida en las circunstancias de estabilidad y crecimiento de las economías conducen a repensar la cuestión demográfica en relación con el crecimiento económico.

En América Latina, en contraste con otras regiones y países desarrollados, el proceso de transición demográfica se dio de manera mucho más acelerada, con características propias y consecuencias diversas sobre la sociedad. La segunda mitad del siglo pasado presentó cambios notables al respecto. En la región, entre 1950 y 2000 la mortalidad cayó de una tasa de 15.8 a 6.2 muertes por mil habitantes; el número de hijos por mujer, medido a través de la tasa global de fecundidad, cayó

de 6 a 2.8 hijos por mujer en edad reproductiva y la esperanza de vida ganó 20 años, al pasar de 51.8 a 70.6 años. La fecundidad fue el factor que más contribuyó a las modificaciones en la estructura de edades. El descenso de la mortalidad, la caída de la fecundidad y los consecuentes desplazamientos en la estructura de edad, no sólo tienen efectos directos sobre el tamaño y estructura de la población, sino particularmente sobre la composición de la mano de obra, los mercados laborales y la distribución de los ingresos.

Como ya se indicó, los países de América Latina experimentaron una caída drástica de la fecundidad, a partir de mediados de la década de 1970. La fecundidad en la región, entre 1950 y 1960, era superior al promedio mundial, sólo superada por África, que experimentaba tasas de 6.8 hijos por mujeres. La caída fue relativamente rápida, alcanzando en el quinquenio 2000-2005, 2.6 hijos por mujer, iniciando un período de relativamente lenta disminución. Las estimaciones de Celade (2004) hacen presumir que la región alcanzará una fecundidad de reemplazo alrededor del quinquenio 2020-2025 y logrará una tasa inferior a la de reemplazo entre 2030 y 2035, guardando las diferencias obvias entre los países en distintas etapas de transición demográfica. Cabe señalar que los países desarrollados, particularmente los europeos, “ya presentaban una fecundidad de reemplazo en la década de 1970” (Chackiel, 2004: 52). La rápida caída de la fecundidad tiene un doble efecto sobre el mercado de trabajo: por un lado, ha determinado el incremento relativo de la población en edad activa, a pesar de la disminución en el ritmo de crecimiento de dicha población y, por el otro, el descenso de la fecundidad impactó indirectamente sobre las posibilidades de participación de la mujer en el mercado de trabajo.

Los efectos iniciales de la transición demográfica sobre la estructura de edades y el consecuente rejuvenecimiento de la población fueron revertidos en un lapso relativamente corto. El impacto inicial de caída de la mortalidad –en circuns-

tancias en las que se mantenía alta la fecundidad— determinó el incremento de la población de los grupos de menor edad. El segmento de la población de 0 a 14 años pasó de representar 40 por ciento del total de la población en 1950 a 43 por ciento en 1965, momento umbral de crecimiento de dicha población, pero con el marcado descenso de la fecundidad iniciado a comienzos de la década 1960, ésta experimentó una sistemática caída hasta alcanzar sólo 31.9 por ciento de la población en 2000. En contraste, a lo largo de los 50 años, la población potencialmente activa de 15 a 64 años amplió notoriamente la brecha al pasar de 51.8 a 70.6 por ciento, y la adulta mayor con 65 años y más creció ligeramente al pasar de 3.7 a 5.5 por ciento entre 1950 y 2000 (Celade, 2004).

El incremento de la población adulta y la consecuente disminución relativa de la población infantil, conlleva cambios en el perfil de atención y demanda de servicios de la población. Dichos cambios, en el mediano y largo plazos, afectan la proporción de la población activa, modifican el perfil de demanda en los sistemas educativos, amplían las necesidades de viviendas y, particularmente, plantean nuevas exigencias a los sistemas de seguridad, atención médica y previsión social. La disminución de la carga de dependencia determinada por la reducción de la población infantil y el crecimiento aun relativamente bajo de la población adulta mayor, ha dado lugar al llamado “bono demográfico”, referido a la disposición de una amplia fuerza de trabajo, en circunstancias en las que es menor la población infantil y aun bajas las presiones derivadas del incipiente envejecimiento demográfico. El incremento en los segmentos que conforman la fuerza de trabajo aumenta el potencial productivo, pero igualmente amplía la demanda de empleo, en circunstancias en que los mercados de trabajo tienden a privilegiar a trabajadores jóvenes con mediana o alta calificación.

En gran medida, el incremento de la población en edad laboral ha desempeñado un papel central en el crecimiento

de la PEA de la región durante las últimas décadas, resultado aún de la inercia demográfica y el efecto del crecimiento acelerado anterior. En este sentido, los jóvenes representan el mayor desafío. La población joven y la adulta menor conforman la mayoría y, por consiguiente, representan los mayores retos y desafíos, particularmente ante la creciente demanda de empleo, a pesar de los importantes logros en cuanto a las posibilidades de acceso a educación formal y otros espacios conquistados.

En las circunstancias económicas vigentes, el llamado "bono demográfico" representa más bien una *deuda social* irresoluble, debido al incremento de la población en edades activas y a las limitaciones intrínsecas del modelo económico en cuanto a la creación de empleos y a las exigencias de mano de obra escolarizada. La tarea prioritaria de las políticas sociales es integrar productivamente a la población activa, antes que la población adulta mayor crezca de manera acelerada. Pero el reto es doble: implica absorber los rezagos acumulados e incorporar a la nueva población trabajadora. Los desafíos, además, no sólo corresponden a la cantidad de empleos demandados, sino también a la calidad de éstos. Cabe enfatizar al respecto que las posibilidades de éxito de las políticas sociales no dependen sólo de los entornos demográficos, sino de la interrelación con otras instancias económicas, sociales y políticas que pueden favorecer o limitar los alcances de esas propuestas.

En términos generales, el tamaño, el crecimiento y la composición de la población representan componentes importantes del desarrollo económico y social. La población podría ser considerada desde dos ángulos: como agente fundamental de los procesos productivos, o como demandante o destinataria de los beneficios sociales. Pero, la propia dinámica demográfica, en uno u otro sentido, puede tener efectos contrapuestos sobre las personas, hogares y familias. El descenso de la fecundidad, en particular, al incidir sobre la composición de la

familia y los tiempos reproductivos podría contribuir favorablemente a la economía de los hogares o, por el contrario, el impacto sobre el tamaño de las unidades domésticas podría implicar el debilitamiento de las redes de solidaridad, en contextos como los nuestros donde los apoyos familiares operan como importantes estrategias de vida.

La transición demográfica ha determinado un cambio sustancial en la estructura de edad de la población. Los cambios operan en todos los órdenes. En particular, el efecto del descenso de la fecundidad sobre el tamaño de la familia tiene consecuencias colaterales y adicionales, en especial en lo que toca a las posibles redes de apoyo en los entornos domésticos. En el mismo sentido, las circunstancias que dan lugar al llamado "bono demográfico" plantean una oportunidad casi perdida. La evolución reciente de las economías regionales ha mostrado una aguda debilidad en la generación de empleos determinada por las nuevas formas de organización del trabajo y la adopción de tecnologías que limitan la generación de puestos de trabajo y promueven el deterioro de las ocupaciones precarias entre los trabajadores menos calificados.

#### LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA DE EDAD Y EL CRECIMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO

Los cambios en la estructura de edad de la población tienen consecuencias diversas en el mediano y largo plazos sobre el perfil de fuerza de trabajo. La caída de las tasas de crecimiento demográfico, consecuencia de la reducción de la fecundidad, tiene un efecto directo sobre el tamaño y la composición de la fuerza de trabajo. Cabe precisar que su dinámica responde a dos factores indirectamente conectados: el cambio demográfico y la participación de la población potencialmente activa en las actividades económicas. Ciertamente, el crecimiento de la oferta laboral no sólo depende de las transformaciones de-

mográficas, sino también de los cambios económicos, sociales y culturales, que inciden sobre la población potencialmente activa y las familias, además determinan la participación ampliada de sus miembros en la actividad económica.

En sentido amplio, la fuerza de trabajo está determinada, cuantitativamente, por la dinámica demográfica, particularmente por la estructura de edad, el crecimiento y la concentración de la población en edad de trabajar y, cualitativamente, en función de sus características de capital humano, especialmente en cuanto a los niveles formativos o educacionales. La fuerza de trabajo, en términos demográficos, al ser determinada por la estructura de edad y sexo de la población, depende del crecimiento natural de la población (nacimientos menos muertes) y de la dinámica de las migraciones netas (inmigrantes menos emigrantes), internas e internacionales (Faroog y Ofosu, 1993).

En América Latina, en términos generales, tanto la población de 0 a 14 años como la de 15 a 59 años, correspondiente a la potencialmente activa, mostraron tasas de crecimiento decrecientes, por lo menos desde mediados de la década de 1980, con excepción de la población adulta mayor, que crece a partir de mediados de la década de 1990, y lo hará hasta avanzada la primera mitad del presente siglo. En la región, la convergencia de estos dos factores determinó el incremento rápido de la fuerza de trabajo, particularmente en las décadas de 1970 y 1980. Con el acelerado crecimiento de la población durante las décadas anteriores, la población en edad de trabajar creció a ritmos apreciables, pasando de una tasa de 2.5 por ciento entre 1950 y 1960, alcanzando el nivel más alto, de 2.8 por ciento, entre 1960 y 1970, y comenzó a caer a partir de entonces a 2.4 por ciento durante la década de 1980, y a 2.1 por ciento entre 1990 y 2000 (Weller, 1998).

Este incremento de población en edad de trabajar no correspondió con la evolución de la tasa de participación, la cual se pasó de 50.4 por ciento en 1950 a 44.9 por ciento en

1970, y volvió a ascender a 51.4 por ciento en 1990, explicado en gran parte por el proceso de urbanización y, en dicho contexto, por la consecuente pérdida de importancia del trabajo agrícola y el impacto de la ampliación de los sistemas educativos que incidieron en la caída de la participación económica, particularmente de la población masculina, la cual cayó de 81.3 a 70.4 por ciento, entre 1950 y 1970. La participación económica femenina tampoco mostró cambios importantes en esos años, manteniendo tasas de 19.4 y 19.6 por ciento, respectivamente; pero creció apreciablemente en las siguientes décadas, alcanzando 27.9 por ciento en 1980 y 32.1 por ciento en 1990 (Weller, 1998). La conjunción de estas dos variables explica la evolución temporal y diferencial por género de la fuerza de trabajo en la región durante la segunda mitad del siglo pasado.

La PEA global creció a ritmos de 1.9 por ciento entre 1950 y 1960, lo hizo a tasas de 2.3 por ciento entre 1960 y 1970, y alcanzó el nivel más alto en el periodo de 1970 a 1980, cuando presentó una tasa de 3.8 por ciento, derivada de la inercia demográfica de los periodos previos, para luego descender a 2.9 por ciento entre 1980 y 1990. En el mismo sentido, a lo largo de dichas décadas la fuerza de trabajo femenina creció a tasas relativamente superiores a la masculina. Así, mientras que la PEA masculina creció a una tasa media anual de 1.9 por ciento entre 1950 y 1960, se incrementó en 2.9 por ciento durante la década de 1970, y creció a 2.4 por ciento entre 1980 y 1990; la PEA femenina cambió a tasas de 2.0, 6.5 y 3.9 por ciento, respectivamente, pasando a representar el componente más importante del crecimiento de la fuerza de trabajo en la región. Según datos de Celade, por lo menos hasta 2025 el impacto del crecimiento demográfico acelerado experimentado en la región hasta la década de 1970 seguirá contribuyendo al crecimiento de la PEA, dado el desplazamiento creciente de las cohortes de 15 años y más, o sea población en edad de trabajar (PET), con creci-

miento a ritmos superiores que el de la población total (Bajraj *et al.*, 2002).

Durante la década de 1990, la PEA latinoamericana creció a una tasa promedio anual de 2.6 por ciento; aun cuando fue inferior a la de las décadas anteriores, resultó alta debido a las limitadas condiciones de generación de empleo, en particular, resultante de los cambios en la estructura de edades y el incremento sustancial de la participación femenina en la fuerza de trabajo. La caída de la tasa de crecimiento de la población no se traduce de forma automática en una reducción de la PET y en la consiguiente PEA. La reducción de la fecundidad tiene efectos diferenciales en tiempos distintos sobre los diversos grupos de edades. El primer impacto se hace sentir sobre los grupos de menor edad. Al respecto, en la región la tasa de crecimiento del grupo de población menor de 15 años era de 2.7 en la década de 1960, disminuyó a 1.7 por ciento en la década de 1970, y a 1.1 y 0.3 por ciento en las décadas de 1980 y 1990, respectivamente. En contraste, el grupo de edad de 15 a 64 años mostró una dinámica muy diferente. En la década de 1960 alcanzaba una tasa de 2.7 por ciento, similar a la de los menores de 15 años, la cual aumentó a 2.9 por ciento en el decenio de 1970, y decreció a 2.6 por ciento en la década de 1980 y a 2.3 en la de 1990. La PET tuvo esta última década un crecimiento muy superior a la menor de 15 años, que se tradujo en un incremento de la PEA.

El incremento de la población en edad de trabajar es una consecuencia de la inercia demográfica, que implica el efecto de rezago temporal determinado por las tendencias pasadas de crecimiento acelerado de la población. En el corto y mediano plazos el impacto del crecimiento acelerado experimentado en la región hasta la década de 1970 seguirá contribuyendo al crecimiento de la PEA, dado el desplazamiento creciente de las cohortes de 15 años y más, con crecimiento a ritmos superiores que el de la población total. Pero, como se ha indicado, la PEA no sólo aumenta a partir

del crecimiento de la población en edad de trabajar. La disposición efectiva a integrarse al mercado es el factor determinante de la magnitud de la fuerza de trabajo. La tendencia demográfica resultado de la rápida caída de la fecundidad iniciada en gran parte de los países de América Latina a mediados de la década de 1970, tiene así un doble efecto sobre el mercado de trabajo: por un lado, el determinado por el incremento relativo de la población en edad activa, a pesar de la disminución en el ritmo de crecimiento de dicha población, y por otro, el derivado del descenso de la fecundidad y su efecto indirecto sobre las posibilidades de participación de la mujer en el mercado de trabajo.

En el largo plazo los efectos de la transición demográfica sobre la estructura de edades contribuirán a la reducción de la fuerza de trabajo, pero seguramente se mantendrá elevada en la medida que persista la creciente participación económica de las mujeres. Ciertamente, el crecimiento de la PEA es resultado del achicamiento de la base de la pirámide demográfica e incremento relativo de los subgrupos en edad productiva, pero fundamentalmente de la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, a partir de su inserción en actividades extradomésticas, en el trabajo asalariado y no asalariado. Quizá el cambio más notable que modifica las funciones tradicionales de la familia está asociado con la incorporación de la mujer al trabajo.

El efecto de la dinámica demográfica es cada vez menor. No obstante, el cambio en la estructura de edad de la población tiene un efecto progresivo de incremento de los grupos de mayores edades y el consiguiente envejecimiento de la población. En términos demográficos, el envejecimiento tiene dos componentes: el que refiere propiamente a la "vejez" de la persona en cuanto a la prolongación de la vida y el que alude a los cambios en la distribución de las edades y conlleva el desplazamiento de las cohortes de las pirámides de edades. El envejecimiento es un proceso que se expresa en

dos niveles: entre los individuos y en el colectivo demográfico.<sup>68</sup> El individuo envejece a medida que incrementa el paso por las diversas etapas del ciclo de vida. El envejecimiento de la población implica el desplazamiento de las cohortes de edades y el incremento relativo de los subgrupos de mayor edad dentro de la estructura demográfica. La región latinoamericana experimenta un proceso generalizado de crecimiento sostenido de la población adulta. Según las estimaciones del Celade, la proporción de población de 60 años y más, que representaba 8 por ciento en 2000, alcanzará 14.1 por ciento en 2025 y 22.6 por ciento en 2050.

El envejecimiento en la región, además, se da en un contexto de inequidad social, desempleo y creciente desigualdad en los ingresos. Es un fenómeno predominantemente femenino, determinado por la mayor sobrevivencia natural de la mujer, y se concentra mayoritariamente en las áreas urbanas, respondiendo a las tendencias dominantes de urbanización, a la dinámica demográfica y a la mayor esperanza de vida al nacer en las ciudades. La población adulta mayor representa un grupo vulnerable, con alta incidencia de pobreza. El bienestar de la población en edad avanzada depende en gran medida de sus niveles de educación, así como del cuidado y apoyo familiar y de los posibles ahorros al momento de retirarse de la actividad laboral. En particular, en el caso de las mujeres, muchas enfrentan la vejez en condiciones de viudez, además de resultar mayormente afectadas por el trato desigual en los mercados de trabajo. La cobertura de los sistemas de jubilación y pensiones en nuestros países es relativamente baja y, cuando se dispone de ellos, suelen no cubrir las necesidades

<sup>68</sup>Se sugiere distinguir entre la “vejez” y el “envejecimiento”, como *dos caras de una misma moneda*, la primera referida a un proceso gradual experimentado por los individuos y la segunda, al universo demográfico. Según Viveros (2001:12), “los individuos pasan por etapas de su ciclo de vida y alcanzan más años y la población envejece cuando las pirámides etarias adelgazan su base y ensanchan su cúspide”.

básicas de los beneficiarios. Los procesos de flexibilización e informalización laboral son factores que operan en detrimento de las posibilidades de acceso a dichos sistemas de seguridad social, particularmente por parte de los adultos mayores pobres.

El retiro del Estado de sus funciones sociales en cuanto a seguridad social, atención a la salud y generación de empleos, deja particularmente a la población adulta en una situación de desamparo y desconcierto. La reforma reciente a los sistemas de pensiones en la región, según el propio Banco Mundial, promotor inicial, ha resultado ineficiente e “incompleta y ha fracasado en la extensión de la previsión social”. En este marco, el bienestar de una parte importante de los adultos mayores depende de los apoyos generados en los entornos familiares. El problema no es la transición demográfica, sino el hecho de que una gran parte de la población en edad productiva no encuentra espacio de inserción laboral formal y estable. La supuesta solución derivada del mercado es una ficción. El cambio estructural de la institución “familiar” da lugar a un vacío que el Estado no está cubriendo. En este sentido, *se podría decir que estamos ante una triple “falla” de las fuentes del bienestar social: la familia, el Estado y el mercado*. Al respecto, es muy importante el cambio que se anticipa para los próximos decenios. La mayor dificultad es que sin haber resuelto los problemas acumulados, se enfrentan una serie de presiones emergentes, derivadas de los procesos de reestructuración productiva y su impacto sobre las condiciones de empleo.

## REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, REFORMAS ESTRUCTURALES Y FLEXIBILIDAD LABORAL

Durante las últimas décadas, América Latina ha pasado por una etapa de reestructuración marcada por la apertura de los mercados a nivel mundial. La década de 1980, proclamada

como la “década perdida”, aparentemente sin mayor trascendencia, podría caracterizarse como un periodo de crisis con profundas transformaciones en el ámbito económico de la región. Con ella se agotó el modelo de desarrollo “hacia dentro”, imperante hasta entonces, y se impulsó un nuevo modelo abierto de acumulación globalizada. Cabe señalar que la región enfrentó ambos momentos con cierto desfase respecto a la evolución de la economía mundial. No fue mayormente impactada por la crisis capitalista de mediados de la década de 1970, dado que pudo solventar sus efectos recurriendo al endeudamiento externo (Ehrke, 1994), incluso rebasando su capacidad crediticia en el mercado financiero internacional. El endeudamiento mitigó los efectos de la crisis mundial. La crisis económica regional se postergó, y con ello la región retardó su participación en las transformaciones económicas y tecnológicas que se venían gestando en los países industrializados, quedando, en cierto modo, marginada de los núcleos dinámicos de la economía mundial.

No obstante, América Latina no ha estado al margen de estos cambios y, paradójicamente, ha sido afectada por la creciente innovación tecnológica. Incluso se llegó a sostener que “una de las razones del fracaso [del modelo de sustitución de exportaciones en los años ochenta fue], precisamente, la revolución tecnológica internacional de los últimos decenios”, en el sentido de que “pocas industrias protegidas podían seguir el paso de los cada vez más rápidos avances tecnológicos internacionales” (Brown, 1994: 4). En el ámbito de las relaciones laborales, la propia crisis económica aceleró los cambios. En algunos países, señala Gutiérrez (1990: 63), “ante la profundidad de la crisis económica [se llegó] a argumentar que para retomar el crecimiento sostenido es necesario acabar con todas las rigideces existentes en el mercado de trabajo”, tratando de adecuar la organización del trabajo a las nuevas exigencias de costo y mercado. Según Infante y Klein (1994: 136), en la lógica de los procesos económicos emergentes, “el

mercado laboral moderno debía desempeñar un papel central reasignando el empleo y reduciendo los salarios reales para adaptarlos a la nueva situación de apertura externa”.

América Latina, entre 1950 y fines de la década de 1970, creció a un ritmo de 5.5 por ciento, superior al crecimiento de la economía mundial, periodo en el que Estados Unidos y Europa occidental lo hicieron a una tasa inferior de 3.9 por ciento. En contraste, durante la crisis, entre 1981 y 1990, el Producto Interno Bruto (PIB) de la región creció a 1.2 por ciento anual (CEPAL, 2001a). Entre 1981 y 1983 el PIB per cápita disminuyó en 11 por ciento. Al finalizar la crisis, el ingreso nacional real per cápita era 15 por ciento inferior al de 1980 (Altimir, 1994). No sólo se frenó el crecimiento, sino que también se profundizó la desigualdad social, y con ella se incrementaron los niveles de pobreza. Los trabajadores redujeron su participación en el ingreso nacional. En gran medida, “la transferencia de recursos al exterior [se efectuó] casi en su totalidad a expensas de los trabajadores, cuyo ingreso disponible se redujo en 4.8 por ciento del PIB”. La larga fase de crecimiento económico, que se extendió desde la Segunda Guerra Mundial, cayó drásticamente. El agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva y la crisis económica subsecuente pusieron fin a esta tendencia.

A pesar de las reformas estructurales, y contra toda expectativa, América Latina no crece. Las razones pueden ser varias, entre otras podría depender de las formas de inserción a la economía mundial, así como a los rezagos tecnológicos y falta de capital humano, cada vez más indispensable en los entornos globales de competitividad productiva. Las causas pueden ser diversas. Cimoli *et al.* (2006: 103) sostienen que la “heterogeneidad estructural ha sido una barrera de larga data para el crecimiento en América Latina”. Argumentan que

la convergencia de las economías latinoamericanas hacia aquellas que se encuentran en la frontera tecnológica se ha

visto persistentemente dificultada por la coexistencia en la región de un sector formal y otro informal que poseen sistemas productivos e institucionales diferentes.

En este sentido, el *sector informal*, además de representar un factor de exclusión, marginación y precariedad laboral, al incidir de forma adversa sobre la productividad media de la economía, representa una limitante estructural para el crecimiento económico.

En perspectiva global, América Latina fue la región más afectada durante el periodo de la crisis de ajuste estructural, incluso más que África. Su productividad cayó drásticamente entre 1980 y 1985 a un ritmo de  $-2.7$  por ciento anual, menor que la de África, que lo hizo a una tasa de  $-1.5$  anual, y muy rezagada de la dinámica de cambio en la productividad en los países industrializados, en los que fue superior a  $2.5$  por ciento, por encima del crecimiento de la fuerza de trabajo. En la región, por el contrario, se amplió esta brecha y afectó la estructura del empleo. La población económicamente activa (PEA) crecía a  $2.6$  por ciento anual, lo que era congruente con el rápido crecimiento demográfico de la década de 1960 y comienzos de la de 1970, muy por encima de la productividad y, por consiguiente, de las posibilidades reales de generar empleo (Faroog y Mackellar, 1990).

La crisis no sólo determinó la tardía participación de América Latina en la emergente economía mundial, también influyó en su débil inserción. La globalización incidió en el crecimiento de la inversión extranjera directa, la cual creció apreciablemente a partir de la década de 1980. Según datos de las Naciones Unidas,

durante la segunda mitad del decenio de los 80, los flujos mundiales de inversión extranjera directa crecieron cuatro veces más rápido que la producción interna, dos veces más rápido que la inversión interna, dos y media veces más rápido que los pagos por concepto de tecnología... (Grebe, 1993: 51).

Sin embargo, fue marcada la degradación de la posición de América Latina en cuanto a los indicadores de participación en la economía mundial. En relación con la dinámica mundial, por lo menos hasta fines de la década pasada, la afluencia de inversión extranjera directa hacia la región fue cada vez más limitada, con tendencias muy desfavorables. Cabe indicar que, entre 1970 y 1989, América Latina y Asia intercambiaron posiciones; mientras que la inversión extranjera directa hacia Asia creció 10.6 por ciento entre 1985 y 1989, superior a 4.6 por ciento, entre 1970 y 1974, en América Latina decreció, pasando de 10.8 por ciento entre 1970 y 1974 a 4.8 por ciento entre 1985 y 1989, después de haber alcanzado un máximo de 13.0 por ciento entre 1975 y 1979, lo que dio como resultado, según Mortimore (1993: 21), que se convirtiera en “la región en desarrollo de más rápida marginación”.

En cuanto a la participación en el comercio, ha sido igualmente desfavorable la situación de América Latina. Se estima que los términos de intercambios de la región se redujeron en 28 por ciento entre 1981 y comienzos de la década de 1990 (Grebe, 1993). En este caso, también la posición de la región no correspondió con el comportamiento de la economía mundial ni con el resto de las regiones subdesarrolladas. Datos de Naciones Unidas sobre el comercio internacional de manufacturas, muestran que la *participación en las exportaciones* pasó de 13 a más de 19 por ciento entre 1966 y 1989, mientras que la de América Latina disminuyó de 5 a 4 por ciento. Además, hubo un deterioro general del valor de las exportaciones de América Latina, que pasaron de representar 7.8 por ciento del valor de las exportaciones mundiales en 1960 a sólo 3.9 por ciento en 1988. Según la CEPAL (2001b: 11), los esfuerzos de apertura e integración económica impulsados durante la década de 1990 tuvieron importantes resultados, particularmente en lo que se refiere a la expansión de las exportaciones y al incremento del comercio regional y extrarregional, pero se-

gún la misma fuente “pocos países han logrado ganar participación relativa en los flujos mundiales de comercio a lo largo del periodo indicado”.

Durante la década de 1990, resultado de los procesos de *desregulación y apertura económica*, las relaciones comerciales de América Latina se expandieron apreciablemente, penetrando los mercados internacionales, pero la región en conjunto no ha recuperado los niveles de participación relativa en el comercio mundial, anterior a la década de 1980. El otro componente del proceso de integración económica de América Latina está representado por la Inversión Externa Directa (IED), particularmente fomentado con las políticas de privatización impulsadas en los distintos países; la cual, respondiendo a dichas oportunidades tuvo un crecimiento importante durante la década de 1990. La IED se expandió de 16,500 millones de dólares anuales en el quinquenio de 1991-1995 a 58,200 millones anuales en el periodo de 1995 a 2000, pero desde 1999 inició una tendencia decreciente (Conferencia Regional de América Latina y el Caribe, 2004). Según la CEPAL (2004a: 12), América Latina y el Caribe fue la única región del mundo “que ha sufrido una contracción prolongada de estas inversiones”.

La inserción de la región a la economía mundial fue, desde un comienzo, relativamente marginal, débil e inoportuna; situación que no puede ser menos que empobrecedora. Los cambios han sido múltiples y profundos, pero desfavorables, generadores de mayor pobreza y precariedad en el trabajo. En este marco, las pérdidas generadas por el intercambio desigual en el mercado mundial tienden a ser compensadas creando nuevas pérdidas, y reforzando y modificando otras estrategias de explotación del trabajo. La crisis económica de inicios de la década de 1980 coincidió con el agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva y con la ruptura del modelo de producción y organización del trabajo dominante desde la Segunda Guerra Mundial. Los inicios de la década marcaron el punto de

inflexión de lo que podría definirse como la causa de la preva-  
leciente y profunda crisis laboral (Gutiérrez, 1990).

En cierto modo, el desempleo y la creciente precariza-  
ción del trabajo resultan de las formas de inserción y artu-  
lación de las economías de la región al mercado mundial y,  
en este sentido, expresan el nivel de contradicción de las  
transformaciones productivas a escala internacional. El ám-  
bito de las relaciones laborales se ha modificado, a partir de  
la adopción de tecnologías y nuevas técnicas de organización  
de la producción y uso de la fuerza de trabajo. Pero el proble-  
ma no es sólo de desempleo abierto, sino de modificaciones  
en la estructura de ocupación y subutilización del trabajo,  
que con nuevas lógicas y con renovados soportes tecnológi-  
cos, ha cambiado el perfil del obrero y de todos los asalaria-  
dos. La precarización del trabajo está así conectada con los  
mecanismos de maximización de las tasas de ganancias de  
los sectores capitalistas y con las estrategias de explotación  
ampliada del trabajo dirigidas a obtener mayores beneficios.  
Es el empleo informal, precario, el que crece, a pesar del  
crecimiento de las economías (OIT, 2004a). La creciente pre-  
carización del trabajo, en gran parte, expresa el sentido es-  
tratégico de mayor exportación del mismo, en una economía  
abierta al libre mercado.

El proceso de reestructuración económica introdujo cam-  
bios importantes en las formas de organización y gestión del  
trabajo. Las reformas laborales introducidas durante el dece-  
nio de 1990 enfatizaron sobre dos aspectos: por un lado, la  
ampliación del periodo de prueba, particularmente liberando  
a los patronos de cargas impositivas relativas a la protección  
social de los trabajadores, y por el otro, establecieron condi-  
ciones de despidos más expeditas y menos onerosas, con la  
reducción de indemnizaciones por parte de los patronos. Las  
nuevas disposiciones fueron particularmente acogidas por las  
grandes empresas, las cuales pasaron a sustituir contratos  
indefinidos por otras modalidades de incorporación al trabajo

más flexibles y menos costosas. La reestructuración económica, contrario a lo planteado por sus promotores, acentuó las tendencias de segmentación del mercado de trabajo, al promoverse los diferenciales de ingresos entre sectores, género y especialización en las ocupaciones.

En lo que se refiere a la generación de empleos, el proceso de reestructuración económica no tuvo un impacto importante en la región, ya que, por un lado, la reestructuración de los sistemas productivos privilegió el uso “intensivo de mano de obra especializada y el aumento de la productividad laboral a nivel de empresa en los sectores más sujetos a la competencia internacional” (CEPAL, 2001a: 21), por el otro, los exiguos niveles de crecimiento económico alcanzados no tuvieron un efecto favorable en la generación de empleos y, por el contrario, las estrategias de flexibilización contribuyeron al deterioro de la calidad del empleo y fomentaron la precarización laboral. La reestructuración económica tuvo resultados limitados sobre la creación de empleo de calidad. El desempeño restringido del mercado de trabajo, condicionado por el ritmo relativamente alto de crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo derivada del aumento de la población en edad de trabajar, fue además impactado por la creciente participación de las mujeres en las actividades económicas.

La década de 1990 fue escenario de intensificación de las transformaciones en curso. A los cambios en las estructuras de edades, y el consecuente incremento de la PET, resultado de la transición demográfica, se sumó la pérdida de dinamismo de las economías en la generación de empleo, a partir de las reformas neoliberales introducidas en dicha década. Éste fue un periodo de profundas reformas económicas, apertura y liberalización de los mercados comerciales y financieros, privatizaciones y reformas laborales, orientadas a la flexibilización de las relaciones de trabajo. Las reformas estructurales impactaron las economías de la región. No obstante, la gran mayoría de los países mantuvieron niveles de desempeño

económico por debajo de los experimentados entre 1946, con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, y 1980, con anterioridad a la crisis de la deuda y al agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (CEPAL, 2001a).

A partir de la década de 1990, los mercados de trabajo en América Latina se caracterizaron por la escasa generación de empleos productivos, el deterioro de la calidad del trabajo, el incremento de la informalidad y la creciente desigualdad de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados, además de las desigualdades de género en las ocupaciones asalariadas y no asalariadas (Altenburg *et al.*, 2001). Según Tokman (2000: 4) “la región todavía no logra superar la ‘crisis de la deuda’ de los ochenta”, a lo que agrega que “la moderada e inestable recuperación de los noventa no fue suficiente para superar... el deterioro experimentado en 1985”. A decir de Lama (2002), el empleo en la región “sufrir la peor crisis de los últimos 25 años debido a la globalización económica...”. Entre 1990 y 2002, la tasa de desocupación urbana promedio aumentó de 6.2 a 10.7 por ciento, mostró una ligera recuperación entre 2003 y 2005, alcanzando una tasa de 9.7 por ciento este último año, pero aún estuvo lejos del nivel de crecimiento de comienzos de la década pasada (CEPAL, 2006).<sup>69</sup> El incremento del desempleo correspondió con la creciente participación económica de la mujer, vinculada con los cambios en la demanda de mano de obra femenina ante la emergente expansión de las actividades comerciales y de servicios. En el ámbito de lo social, esta nueva lógica unilateral del capital ha sido promotora de exclusión social. Los jóvenes y las mujeres son los más afectados por el desempleo abierto. El incremento del desempleo masculino y femenino coincidió con la generación de empleos calificados en actividades de alta competitividad e ingresos.

<sup>69</sup>Según la OIT (2006: 37), entre 2004 y 2005, en América Latina la alta tasa de ocupación en el sector informal se mantuvo, a pesar del “extraordinario crecimiento económico”, experimentado desde 2003.

En este sentido, contrario a las expectativas planteadas por las reformas en cuanto a sus posibles efectos favorables sobre el mercado de trabajo, éstas más bien tuvieron un impacto negativo en la creación de empleos y en el abatimiento de la desigualdad social. En la década de 1990, “la tasa de crecimiento del empleo fue inferior a la de la segunda mitad de los años ochenta; el desempleo creció, proliferó el empleo en el *sector informal*, y el alza de los salarios reales favoreció más que nada a los trabajadores calificados” (Stallings y Weller, 2004: 194). El desempleo en la región es considerado una de las debilidades del modelo de crecimiento económico, acentuadas con las reformas estructurales aplicadas en los distintos países (Weller, 1998). Las nuevas relaciones laborales implican nuevas estructuras ocupacionales. La flexibilización laboral, por un lado, modificó las formas tradicionales de contratación laboral, sustituyendo el empleo permanente “normal” por otras formas *atípicas* de ocupación, entre las que destacan el empleo por contratación temporal y el trabajo a tiempo parcial, así como la promoción del autoempleo; por otro lado, la demanda de trabajo favoreció al empleo cualificado, no manual, y privilegió la incorporación laboral de mujeres y trabajadores jóvenes calificados.

#### CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA SECTORIAL Y CALIDAD DEL EMPLEO

En América Latina, la composición sectorial del empleo ha cambiado durante las últimas décadas. En el contexto del modelo económico vigente, se ha producido un intenso y acelerado proceso de terciarización del mercado de trabajo. La pérdida de importancia de las actividades primarias y secundarias en la generación de empleos es notable. La composición sectorial del empleo es actualmente muy diferente de la del periodo anterior a la década de 1980. Las ocupaciones han

ido desplazándose desde los sectores productores de bienes hacia los generadores de servicios, en sentido amplio. La reestructuración económica afectó de diversos modos la estructura del mercado de trabajo, incluyendo la composición del empleo por ramas de actividad y las categorías de las ocupaciones.<sup>70</sup> En términos generales, ha habido un desplazamiento del empleo asalariado industrial hacia actividades terciarias, con un considerable incremento del trabajo independiente o por cuenta propia.

Ciertamente, la década de 1990 y lo que va del decenio de 2000, no se caracterizan por cambios sustanciales en lo que se refiere a la dinámica de los mercados laborales.<sup>71</sup> Lo singular a lo largo de los últimos años es la consolidación de las tendencias iniciadas a comienzos de la década de 1980, determinadas por la crisis económica y las políticas de ajuste y estabilización aplicadas a partir de entonces. El crecimiento económico, ha tenido efectos limitados sobre la creación de empleo. El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y la adopción del modelo de economía de libre mercado, marcó un punto de inflexión en la composición sectorial y en las estructuras de empleo urbano de los distintos países. Durante el largo periodo de crecimiento económico iniciado en la década de 1950 hasta casi fines de la década de 1970,

<sup>70</sup>En América Latina el empleo no agrícola (urbano) en el sector productor de bienes cayó de 28.8 a 25 por ciento, entre 1990 y 2003. Correlativamente, en dicho periodo, el sector servicios se incrementó de 17.2 a 75.1 por ciento. La proporción de ocupados en la industria manufacturera descendió de 21.7 a 18.9 por ciento (CEPAL, 2004c).

<sup>71</sup>Según Weller (2000: 34), "al analizar las tendencias laborales principales de los años noventa en mayor detalle, se advierte que, en esta década, la oferta laboral no mostró ningún quiebre con respecto a las tendencias anteriores". En el mismo sentido, según Marshall (1999: 16), en términos generales, en América Latina durante la década de 1990, a pesar de los drásticos cambios en las normatividades que regulan la actividad económica, durante el decenio "no se produjo [...] una profunda transformación de los mercados de trabajo", y más bien, "se exacerbaron significativamente tendencias iniciadas en la década precedente, con la notoria excepción del comportamiento del empleo público, que experimentó un importante retroceso".

dos características sobresalientes de la dinámica del mercado de trabajo son: por un lado, la pérdida de importancia relativa de las actividades agrícolas y el incremento de las ocupaciones industriales, y por el otro, el aumento constante del empleo asalariado. A partir de la crisis de comienzos de la década de 1980, se incrementaron notablemente las actividades informales, el empleo en el sector terciario y las ocupaciones precarias.

Particularmente durante el decenio de 1990, la política de ajuste económico adoptada tuvo consecuencias directas sobre el mercado de trabajo, por lo menos en dos sentidos: el incremento del desempleo y el fomento de la desregulación laboral y el deterioro de la calidad de las ocupaciones. La región alcanzó niveles moderados de crecimiento durante la década de 1990, pero no pudo contener la tendencia ascendente de incremento del desempleo abierto y la subutilización de la fuerza de trabajo, en sus diversas formas. La reestructuración económica no incentivó la creación de empleos, por el contrario, promovió la segmentación de los mercados de trabajo e intensificó el deterioro de las condiciones sociales de la población. Las transformaciones en la estructura ocupacional son cada vez más marcadas, destacando, por un lado, la creciente terciarización y feminización de las ocupaciones y, por el otro, la precarización del trabajo en cuanto a calidad del empleo y el deterioro de los ingresos. Según Stallings y Weller (2001: 196), las reformas económicas impulsadas “cumplieron una función importante en el crecimiento del empleo en el sector servicios, así como en la polarización que en él se produjo”.

La pérdida de importancia de las actividades primarias y secundarias en la generación de empleos es notoria. La expansión del sector terciario domina el mercado de trabajo. El empleo en el sector servicios, además de ser ampliamente mayoritario –dado que triplica el número de ocupaciones del sector productor de bienes–, continúa expandiéndose, pasando entre 1990 y 2002, de 71.2 a 75.1 por ciento de las ocupaciones no

agrícolas en la región; mientras que la caída del empleo en las actividades productoras de bienes fue sistemática en dicho periodo, cayendo de 28.8 a 25 por ciento (OIT, 2004a).

Entre 1990 y 2003, las actividades del sector servicios –como suele suceder– estuvieron mayormente representadas por las mujeres, en contraste con las actividades del sector productor de bienes, en las que fue mayor la participación de los hombres. En términos de las tendencias, tanto los hombres como las mujeres han perdido participación en las actividades industriales y han ganado presencia relativa en las de servicios. Sin embargo, cabe destacar que en dicho periodo la mayor caída relativa en las actividades industriales la experimentaron las ocupaciones masculinas, las cuales cayeron de 36.2 a 32.4 por ciento, en contraste con las ocupaciones femeninas, que pasaron de 16.9 a 14.9 por ciento, lo que equivale a pérdidas de 3.8 y 2.0 por ciento, respectivamente. En el mismo sentido, en el sector servicios, el mayor incremento relativo lo tuvieron los hombres, quienes pasaron de representar 63.3 a 67.8 por ciento de las ocupaciones, en contraste con las mujeres que pasaron de 83.0 a 85.1 por ciento; es decir, que mostraron incrementos de 4.5 por ciento para los hombres y 2.1 por ciento para las mujeres (OIT, 2004a).

Asimismo, el mayor incremento en la participación bruta y relativa en el sector servicios lo tuvieron los hombres. La desindustrialización tendió a afectar mayormente a éstos, en tanto las tendencias de terciarización parecen conducir hacia una creciente masculinización del comercio y los servicios. En dicho periodo, el *sector informal* se incrementó de 42.8 a 46.5 por ciento; 66 por ciento de los nuevos puestos creados en el sector privado fueron “informales”, gran parte de ellos ubicados en el sector servicios, lo que incrementó las ocupaciones de menor calidad. No sólo se perdió empleo, sino que los creados fueron, en gran parte, de mala calidad y considerados como precarios. Según la OIT (2003), en 2002, 94 por ciento de los nuevos empleos correspondió al sector servi-

cios y, dentro de éste, fue mayoritaria la ocupación en el comercio y en servicios comunales, sociales y personales, generalmente de escasa cualificación y bajos ingresos.

La estructura del empleo se privatiza, terciariza, informaliza y precariza. Actualmente, "se mantiene alto el empleo en el sector informal" (OIT, 2006: 14). En 2005 la región siguió caracterizándose "por una estructura del empleo segregada, en la que coexisten los trabajos formales e informales" en proporción de 51.5 y 48.5 por ciento de los ocupados urbanos, respectivamente.<sup>72</sup> Sin embargo, la relativa reducción de la pobreza en América Latina no ha sido mayor en los países económicamente más integrados, sino, paradójicamente, en los países con un *sector informal* amplio y creciente. En este sentido, si se tiene en cuenta la importancia del trabajo femenino en dicho sector de actividad, a manera de hipótesis, se podría suponer que en cierto modo la reducción de la pobreza se ha dado a un gran costo de las familias apoyadas en la ocupación creciente de la mujer en actividades informales y precarias.

#### LA PRECARIZACIÓN DEL TRABAJO Y LA FEMINIZACIÓN DEL TRABAJO ASALARIADO

La incorporación de la mujer al trabajo extradoméstico remunerado responde a diversas razones, entre éstas: del lado de la oferta, a la caída de la fecundidad, al aumento de los niveles educativos de la mujer, a las exigencias económicas derivadas de los bajos ingresos familiares y a los cambios en las actitudes de la mujer en relación con el trabajo; del lado de la de-

<sup>72</sup>En casi todos los países de la región se ha incrementado el empleo en el sector informal, salvo en Argentina, y en todos, con la excepción de este país, la pobreza ha disminuido. En dicho país, la pobreza se ha incrementado sensiblemente pasando de 21.2 en 1990 a 41.5 en 2002 del total de la población (CEPAL, 2004d).

manda influyen sobre dicha incorporación los cambios en las estructuras ocupacionales determinados por el desplazamiento de actividades del sector industrial hacia el sector servicios y a la incorporación de tecnologías que simplifican las actividades y facilitan la sustitución del trabajo masculino por femenino en diversas ocupaciones. Pero, quizá el factor que más ha contribuido en la inserción de la mujer en el mercado de trabajo, es el incremento en los niveles de educación, que en muchos casos superan a los hombres.

Las nuevas condiciones laborales y la creciente participación económica de la mujer han provocado modificaciones inéditas en la organización familiar. La división sexual del trabajo doméstico y extradoméstico y, con ello el papel tradicional de las parejas, se ha trastocado. La inserción masiva de la mujer en el trabajo productivo ha venido provocando la conformación de nuevas estructuras de funciones, así como cambios en el reparto del poder y en la distribución del tiempo entre los miembros de la unidad familiar. En cierto modo, el hombre ha dejado de ser el proveedor económico único o principal y aunque la mujer sigue llevando el mayor peso de las actividades domésticas, el escenario familiar es cada vez más de obligaciones y responsabilidades compartidas.

En este contexto se presentan ciertas paradojas o tendencias, aparentemente encontradas: por un lado, se ha tendido a retardar la edad de matrimonio de los hijos, quizá en respuesta a expectativas de orden cultural, a la creciente individualización y a la postergación de las responsabilidades familiares y a razones económicas, que en uno u otro sentido buscan asegurar la interdependencia entre los miembros como estrategia para enfrentar colectivamente las limitaciones y demandas de recursos por parte de la unidad doméstica y, por otro lado, respondiendo a otras lógicas, se ha ido configurando una nueva estructura, creciente, *semiacéfalo* de familias encabezada por mujeres, en gran parte madres solteras, y –aunque aun en menor escala– la conformación de

*soledades* determinadas por el incremento de hogares no familiares, unipersonales.

En términos generales, la ocupación femenina suele resultar mayoritaria en las actividades informales y precarias, en relación con la participación de los trabajadores masculinos. No obstante, la tendencia es hacia la convergencia, con creciente incremento de los trabajadores masculinos, particularmente en el trabajo independiente y microempresarial o como asalariados en actividades de subsistencia. El análisis de dicho comportamiento en los sectores de baja productividad de América Latina muestra que entre 1990 y 2002, las ocupaciones de la mujer se mantuvieron estables con niveles de 56 por ciento, mientras que las de los hombres pasaron de 43 a 46 por ciento. En dicho periodo, según la CEPAL (2003: 156; cursivo nuestro), la reducción de la brecha de ocupación por sexo en los sectores de subsistencia se redujo en sólo 3 puntos porcentuales, *debido principalmente al deterioro de la inserción laboral masculina*<sup>73</sup> (CEPAL, 2004b).

En general se suele asumir al trabajador por cuenta propia como un sector marginal, residual y arcaico, desarticulado de la economía “formal”, caracterizado por sus escasos recursos y limitados ingresos. No obstante, teniendo en cuenta que éste, por un lado, se conforma de importantes segmentos de trabajadores agrícolas de subsistencia y, por el otro, de un amplio sector de trabajadores urbanos, resulta ser muy heterogéneo. La dinámica de dicho sector depende de muchos factores e, incluso, varía al interior de una misma rama de actividad económica. Aunque no todo presenta condiciones desfavorables de trabajo con bajas remuneraciones, suele conformarse de trabajadores vinculados a actividades de baja productividad y bajos ingresos. Los trabajadores independientes se integran principalmente al *sector informal* en una amplia

<sup>73</sup>Las brechas de ocupación entre mujeres y hombres, en los sectores de baja productividad, variaron entre los 1.4 puntos porcentuales de Panamá, muy estrecha, y los 18 de Bolivia (CEPAL, 2003).

variedad de ocupaciones, entre las que destacan actividades comerciales y de servicios, como los servicios personales y las ventas ambulantes. Las facilidades de acceso a dichas actividades generan entornos de alta competitividad entre los trabajadores, lo que limita aún más los niveles de ingreso en dichas actividades. El trabajo independiente o autónomo, aunque no necesariamente siempre resulta así, por lo general se conforma de actividades informales y precarias.

En América Latina y el Caribe, el trabajo independiente no sólo ha crecido de manera importante en las últimas décadas, las tendencias también son sugerentes de los cambios en la precarización por sexo. En la región, el trabajo independiente pasó de representar 22.2 a 24.6 y 23.6 por ciento de los ocupados urbanos, en los años 1990, 2000 y 2003, respectivamente. Descendió ligeramente a comienzos de la presente década, pero se mantuvo por encima de los niveles al inicio de la década de 1990. En términos de género, es de notar que el trabajo independiente tuvo una importancia relativa mayor para las mujeres que para los hombres hasta mediados de la década de 1990, no así en lo posterior, coincidente con los procesos de reestructuración y reformas laborales en los distintos países. El trabajo independiente pasó de representar 21.6 a 25.3 y a 24 por ciento de las ocupaciones urbanas masculinas en 1990, 1995 y 2003, respectivamente; mientras que las mujeres, en dichos años, representaron 23.2, 23.7 y 23.2 por ciento de las ocupaciones independientes urbanas (OIT, 2004a).

La dinámica de deterioro del empleo no sólo se explica en relación con la expansión de las actividades de servicios y el crecimiento del trabajo independiente. Las diferencias en cuanto al tamaño de las empresas es otra variable fundamental. Gran parte del empleo asalariado privado de las últimas décadas se ha generado en microempresas y en empresas pequeñas. Cabe destacar que en la región, entre 1990 y 2003, el empleo urbano microempresarial creció de 14.7 a 16.4 por ciento, siendo ampliamente más representativo entre los hom-

bres. En dicho periodo, pasó de 17.3 a 19.3 entre los hombres y de 10.4 a 11.4 por ciento entre las mujeres (ORT, 2004a). El trabajo asalariado microempresarial suele ser tan heterogéneo como el trabajo independiente, en términos de calidad e ingresos. Los niveles de participación en dicho sector son ilustrativos de la precariedad diferencial masculina y femenina.

El nuevo mercado de trabajo tiende hacia una feminización segmentada del trabajo, con relativamente bajos salarios. Ésta es la tendencia sobre la que acontecen cambios importantes en algunos países.<sup>74</sup> Ciertamente, a pesar de la importante feminización del trabajo, las mujeres aún se ocupan en un número limitado de actividades, manteniendo la estructura segmentaria de las ocupaciones. Cabe señalar que desde comienzos de la década de 1990, ya era mayor la proporción de mujeres que se ocupaban como profesionales y técnicos (Arriagada, 1994), pero subsistía la discriminación salarial a pesar de los niveles de escolarización alcanzados. Las discrepancias en los salarios no se explican a partir de los niveles de capacitación o de los diferenciales de capital humano entre hombres y mujeres. La brecha es amplia, aunque cada vez se acorta. Los cambios en las últimas décadas favorecen a la mujer en su condición ocupacional, anteriormente relegada a ocupaciones domésticas y a trabajos extradomésticos precarios. En particular, la brecha salarial disminuyó, se hizo más estrecha.

En términos de los ingresos por género, la discriminación salarial es un fenómeno complejo, sobre el que normalmente inciden diversos factores estructurales y no estructurales. Los diferenciales de remuneración entre hombres y mujeres dependen de las estructuras de los mercados de trabajo, que ofrecen oportunidades de acceso desiguales a los empleos de

<sup>74</sup>Según Duryea *et al.* (2001: 2), las diferencias salariales por razón de sexo están disminuyendo de manera constante en Venezuela, Costa Rica, Brasil y Uruguay, "mientras que las mujeres colombianas gozan en la actualidad de ingresos más altos que los hombres".

calidad y de factores de orden socioculturales que subvalúan el trabajo femenino. Sobre ello, la experiencia reciente de América Latina ofrece resultados sugerentes de la discriminación salarial asociada al género. Sin embargo, en la región, como ya se constató, durante la década de 1990 y comienzos de la de 2000, no sólo se redujo sensiblemente la brecha de ingresos, sino que, incluso, en algunos sectores ocupacionales las remuneraciones promedio de las mujeres superaron a las de los hombres.<sup>75</sup> Esta tendencia también se refleja en las condiciones de precariedad laboral masculina y femenina de los últimos años.

<sup>75</sup>Según la OIT (2004: 23), en dicho periodo, “el crecimiento de las remuneraciones reales fue, en promedio, mayor entre las mujeres que entre los hombres, lo que resultó en la reducción de la brecha de ingresos del trabajo de las primeras con respecto a los segundos”.

## Modelo económico, crisis del empleo y ajuste estructural en Panamá

Los países centroamericanos y Panamá no han estado exentos de las transformaciones globales (Rosenthal, 1998). En Centroamérica la crisis económica de comienzos de la década de 1980, además de significar la ruptura con el patrón de acumulación hasta entonces imperante, determinó un nuevo perfil macroeconómico y sociolaboral, claramente diferenciado. La situación de la subregión es, actualmente, distinta a la del periodo que caracterizó la fase modernizadora. Los efectos sobre los procesos productivos y las estructuras de mercados de trabajo son notorios. La salida de la crisis político-militar se produjo en el nuevo contexto de apertura económica, reformas del Estado y de privatizaciones. La aplicación de los programas de ajuste impuso restricciones a la acción estatal, recortes drásticos al gasto social y, a nivel de la gestión pública y privada del empleo, se promovió la desregulación y flexibilización laboral con bajos salarios.

### EL MODELO LABORAL DE PANAMÁ.

#### MODELO DE EXCEPCIÓN EN EL ISTMO CENTROAMERICANO

En las últimas décadas, los países del Istmo Centroamericano, conformado por Centroamérica (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica) y Panamá, han experimentado

un intenso proceso de integración a la economía mundial, lo cual ha impactado en las estructuras de ocupaciones y fomentado la precarización del trabajo. Panamá, aunque no comparte ciertas características socioculturales e históricas, experiencias y desarrollo económico con la subregión, forma parte de dicho espacio geográfico,<sup>76</sup> en el que son cada vez más fuertes las relaciones de intercambio económico y la reciprocidad de influencias diversas. Entre los países del área son más próximas las similitudes de orden histórico, cultural, demográfico, económico y social entre Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, que en relación con Costa Rica y Panamá (Uthoff, 1990). En particular, Panamá se distingue por su estructura económica de servicios, más urbana e históricamente articulada al comercio internacional.

En Centroamérica, como en el conjunto de países de América Latina, dicha crisis representó el agotamiento del modelo de desarrollo modernizador, iniciado tardíamente durante las décadas de 1950 y 1960. La década de 1980 fue particularmente impactante para la subregión. La confluencia de factores sociales y políticos en algunos de los países del área agravaron los efectos de la crisis económica, haciendo más complejos los procesos de reestructuración productiva y las posibilidades de salidas reales de ella. A las secuelas directas del deterioro económico y las derivadas de las políticas de ajuste estructural y reestructuración global de las economías, se agregaron las originadas por los conflictos armados, particularmente en Nicaragua, El Salvador y Guatemala.

Las décadas de 1970 y 1980 fueron de transformación productiva en la subregión. Coincidieron y contribuyeron a ello, la diversificación de la producción que permitió la in-

<sup>76</sup>En términos históricos, Panamá estuvo ligada al sur durante el siglo XIX, cuando en respuesta a los ideales bolivarianos de confederación nacional formó parte de la Gran Colombia y culturalmente más vinculada con el Caribe, resultado de las influencias de las migraciones de trabajadores durante la construcción del Canal.

roducción de nuevos productos de agroexportación y la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA). En cierto modo, en Centroamérica subsistió la monoproducción agrícola por lo menos hasta entrada la década de 1960, iniciando la fase de industrialización sustitutiva con más de 30 años de retraso en comparación con otros países de América Latina, que la hicieron con posterioridad a la crisis de la década de 1930 o durante el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. El MCCA representó, desde sus inicios, un paso importante en el proceso de integración interregional, aunque con los alcances intrínsecos que impusieron los conflictos armados, la crisis económica de inicios de la década de 1980, y las limitaciones derivadas de un mercado casi homogéneo, escasamente diversificado en la oferta productiva de los países.<sup>77</sup>

Ciertamente, la integración económica subregional, así como los procesos de apertura no son recientes, datan de la década de 1960, pero actualmente son diferentes, en la medida que responden a las tendencias globales de producción e intercambios de bienes competitivos en el mercado internacional. Los países del área (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua), integrados al MCCA, desde hace más de dos décadas optaron por el abandono de las políticas proteccionistas de “desarrollo hacia dentro” y emprendieron la promoción de las exportaciones no tradicionales hacia otros mercados, mediante la liberación de barreras arancelarias y la introducción de subsidios. La década de 1990 muestra claramente estos cambios. Durante el decenio, a pesar de que el crecimiento no fue regular y sostenido, ni tuvo un comporta-

<sup>77</sup>La calidad del empleo en Centroamérica está asociada con la estructura productiva aún poco diversificada de la subregión, con un amplio componente rural y actividades urbanas tradicionales de baja productividad. Al respecto, según la OIT (2006: 42), “los mercados laborales de los países centroamericanos muestran una deficiencia estructural en la generación de trabajos decentes”.

miento igual en el conjunto de países, en todos ellos, excepto en Panamá, aumentaron las exportaciones con crecimiento por encima de la evolución del PIB. Panamá no forma parte del MCCA; pero no ha estado al margen de la larga experiencia y vinculación comercial mantenida entre los países de la subregión y, a partir de 1990, mostró un mayor acercamiento (Cáceres, 1995). Panamá y Guatemala fueron los países en los que más creció la diversificación de las exportaciones en términos de mercado.<sup>78</sup>

Las economías del Istmo Centroamericano, como gran parte del resto de América Latina, experimentaron fuertes dinamismos entre la década de 1950, fines de la década de 1970 y comienzos del decenio de 1980, manteniendo tasas promedio anuales de crecimiento del PIB en torno a 5 y 6 por ciento (PREALC, 1986). Sin embargo, en parte, las propias características de tamaño del mercado interno han determinado las rápidas tendencias cíclicas de crecimiento del producto. La población de la subregión pasó de 22.5 millones en 1980, a 39.1 en 2005. La población urbana creció de 9.2 a 20.4 millones, entre 1980 y 2006, alcanzando en Guatemala, el país menos urbanizado, 39.9 por ciento, y en Panamá, el más urbanizado, 59.5 por ciento de la población (Flacso, 2005). Sin embargo, la estrechez del mercado, más que depender del tamaño de la población, responde a los bajos niveles de ingreso per cápita y a las desigualdades en los ingresos en dichos países.

La crisis económica de la década de 1980 y la aplicación de los programas de ajuste estructural tuvieron efectos dife-

<sup>78</sup>Centroamérica mostró, durante la década de 1990, una limitada diversificación de los mercados de exportación. En 1995, Estados Unidos y Canadá absorbieron 37 por ciento de las exportaciones regionales, seguido por la Unión Europea. En el mismo periodo, las exportaciones intrarregionales en el MCCA aumentaron apenas de 16 a 21 por ciento entre 1990 y 1995. Estados Unidos y Canadá aumentaron su participación en las importaciones del MCCA de 41 a 46 por ciento en el periodo, otros países de América Latina en 18 por ciento y la Unión Europea en 42 por ciento (BID, 1998).

rentes en intensidad y tiempo para los países del área. En la primera mitad de la década, sólo Panamá alcanzó tasas favorables de crecimiento (de 3.9 por ciento), seguido de Honduras, con tasas positivas pero relativamente bajas (de 1.6 por ciento). Nicaragua y Costa Rica mostraron un virtual estancamiento, creciendo a 0.6 y 0.2 por ciento, respectivamente, y los otros dos países, El Salvador y Guatemala, presentaron tasas negativas de crecimiento económico, el primero, de -2.6 y el segundo de -1.4 por ciento. En la segunda mitad de la década de 1980, la subregión modificó las tendencias. Costa Rica y, en cierto modo, Honduras y Guatemala experimentaron un importante desempeño económico, al crecer a 4.7, 3.4 y 3.1 por ciento, respectivamente; no así Nicaragua y Panamá, que tuvieron crecimientos de -0.8 y -3.2 por ciento. El Salvador creció a ritmo moderado de 2.4 por ciento. Honduras y Costa Rica pasaron de un periodo de depresión a otro de estabilización y crecimiento significativo; en contraste, Nicaragua y Panamá transitaron de una situación de cierto crecimiento a otra de recesión; en la primera, determinada por los efectos de la "guerra de baja intensidad" impuesto al gobierno sandinista y, en el segundo, profundizada por la crisis política y el bloqueo económico al que fue sometido Panamá por parte de Estados Unidos, que culminó con la invasión al país a fines de 1989.

En la década de 1990, la subregión registró un proceso irregular de crecimiento económico, con una tendencia declinante a partir de mediados de la década. Durante los primeros años, su economía alcanzó una recuperación significativa. Sin embargo, a mediados del decenio, el optimismo por alcanzar crecimientos sostenidos sufrió el impacto de la crisis financiera de mediados de la década. En todos los países, sin excepción, a pesar de la importante recuperación con posterioridad a dicha crisis, el PIB cayó apreciablemente. Entre 1995 y 2002, el PIB bajó en Costa Rica, de 3.9 a 2.8 por ciento; en El Salvador, de 6.2 a 2.1 por ciento; en Guatemala, de 5.0 a 2.2 por ciento;

en Honduras, de 3.7 a 2.6 por ciento; en Nicaragua, de 6.0 a 0.7 por ciento y en Panamá, 1.9 a 0.8 por ciento (Flacso, 2005).

En relación con el resto de países del área, Panamá tiene una estructura económica muy particular. No sólo se caracteriza por la preponderante importancia del sector servicios en el PIB –vinculado a actividades financieras, el uso del Canal y el desarrollo del comercio–, sino también por la tendencia de dicho sector, que lejos de revertirse se acentúa. Tiene una estructura económica basada primordialmente en actividades de servicios, finanzas y comercio, diferente de la de los demás países de la subregión, aunque comparten la forma de articulación al mercado externo y, en este sentido, muy sensible y dependiente de la dinámica de la economía internacional. No obstante, a diferencia del resto de países, en Panamá, el sector industrial tiene una escasa participación en el PIB. En contraste con El Salvador, Nicaragua, Honduras, Costa Rica, en los que, en 2002, dicha participación varió 29.1 y 24.8 por ciento, en Panamá apenas alcanzó 10.4 por ciento. En Guatemala, con un componente rural importante, alcanzó 13.6 por ciento. Las tendencias no muestran variaciones apreciables, por lo menos a partir de la década de 1990 (Flacso, 2005).

El desarrollo económico de Panamá ha estado históricamente determinado por la dinámica de los sectores comercio y servicios. El mayor aporte al PIB proviene de las actividades de servicios, que representa en total más de 80 por ciento del valor de dicho producto. Considerando sólo las actividades de servicios básicos, la comparación con el resto de países de la región centroamericana es ilustrativa del peso relativo de dichas actividades y carácter eminentemente terciario de la economía panameña. Entre 1990 y 2002, las variaciones en la participación de los servicios básicos en el PIB de cada país no excedió de 14 por ciento, mientras que en Panamá, a lo largo del periodo, se incrementó al pasar de 19.8 por ciento, en 1990, a 23.2 por ciento, en 2002 (Flacso, 2005). La tendencia de creciente terciarización de la economía panameña con-

trasta con las transformaciones recientes experimentadas en el resto de países de la subregión. El carácter crecientemente desindustrializante de dicha economía ha sido tipificado como *síndrome holandés* (Cáceres, 1995).

En los países centroamericanos se ha ido configurando un nuevo modelo de acumulación basado en las exportaciones de bienes transables hacia mercados extrarregionales, diferente del que caracterizó la fase de modernización sustitutiva anterior a la década de 1980.<sup>79</sup> El modelo industrializador emergente, en particular, basado en el desarrollo de zonas francas y de maquila para la exportación, ha introducido cambios importantes en la legislación comercial y laboral, promotoras de nuevas relaciones laborales, flexibilización y precarización del trabajo. La globalización económica determinó el despegue de las denominadas zonas francas, en las que convergen dos de los principales atractivos para la industria de exportación: mano de obra barata y frágiles estructuras impositivas y arancelarias. En este sentido, los “programas de ajuste estructurales aplicados a todos los países centroamericanos [implicaron] reestructuraciones productivas importantes”, dando lugar a “un nuevo modelo de acumulación basado en la producción de bienes y servicios transables” (Pérez Sáinz, 1996b: 9). Dicho patrón de acumulación se caracteriza por la apertura económica, la descentralización productiva y la flexibilización y precarización del trabajo (Castillo, 2004).<sup>80</sup>

<sup>79</sup>Según Pérez Sáinz (1996a: 164) “el actual dinamismo industrializador en Centroamérica está inducido por la producción orientada hacia la exportación y no responde más al modelo basado en la sustitución de importaciones ligado a mercados nacionales y subregional”.

<sup>80</sup>Hace poco más de una década, la maquila representaba un espacio limitado de empleo en la subregión, “prácticamente inexistente”. Actualmente, la maquila, particularmente textil, ha pasado a ser uno de los sectores más importantes en la exportación y la generación de empleo. La región ha resultado competitiva dado el bajo costo relativo de la mano de obra y la proximidad con Estados Unidos. De algún modo, Panamá ofrece ciertas ventajas comparativas, particularmente en cuanto a ubicación, infraestructura y transporte, pero no así en cuanto a los costos salariales, en comparación con los países

En el Istmo Centroamericano, el crecimiento de la economía y el empleo, particularmente urbano, ha estado condicionado por diversos factores. En los periodos de mayor desempeño económico, éste siempre estuvo por debajo del crecimiento de la población, lo que ha restringido las posibilidades reales de generar empleos productivos y enfrentar las demandas sociales. El desempleo urbano, en Costa Rica, pasó de una tasa de 5.4 a 6.9 por ciento, entre 1990 y 2005; en Guatemala, entre 1989 y 2004, creció de 3.6 a 4.9 por ciento y en Honduras ascendió de 7.1 a 7.7 por ciento, entre 1990 y 2003. En el resto de países, el desempleo descendió entre comienzos de la década de 1990 y lo que va de 2000. En Nicaragua bajó de 14.4 a 12.8 por ciento, entre 1993 y 2004; en El Salvador, de 7.0 a 6.6 por ciento, entre 1995 y 2004, y en Panamá, país con la más alta tasa de desempleo, bajó sensiblemente, de 19 a 12.2 por ciento, entre 1991 y 2005. No obstante el peso relativo de las ocupaciones generadas en el sector industrial en Centroamérica, una parte importante de ellas corresponde a actividades de maquila y no asalariadas precarias. Al respecto, según el BID (1998), en la subregión “con la corrección por la desocupación disfrazada llevaría las cifras del desempleo a un rango de 20 a 40 por ciento”, a finales del pasado decenio.

En Centroamérica y Panamá las políticas de estabilización y ajuste estructural impactaron “duramente” a los sectores *modernos* urbanos. Según dicho organismo:

---

del área. Ciertamente esta industria genera gran número de empleos en la región, pero han sido reiterados los reclamos de los trabajadores, especialmente mujeres ocupadas en estas empresas, por los abusos de que son objeto, como son las largas jornadas de trabajo, que alcanzan hasta 36 horas continuas, las altas cuotas de producción, el maltrato físico y, entre otros, los despidos injustificados. En los tres países con mayor presencia de la industria maquiladora, Honduras, Guatemala y El Salvador, la situación es más o menos similar. La presión de los trabajadores, en algunos casos, incluso ha determinado el cierre de fábricas, pero las propias facilidades de instalación y traslado, les permite la reubicación en otras regiones y evadir, así, las obligaciones en cuanto a calidad y reglamentaciones laborales (Grupo Solidaridad, 1997).

La reducción de la protección efectiva y el sesgo desfavorable a las actividades de producción de no transables –que al amparo de la protección, los subsidios, y su posición monopólica, habían mantenido tecnologías obsoletas y formas de organización tradicionales– de pronto se vieron despojadas, dejaron de percibir quasi-rentas y se vieron enfrentadas a un nuevo y mayor tipo de competencia tanto desde el exterior como el interior (PREALC, 1991: 4).

En este nuevo entorno económico y político, las condiciones de subsistencia de los sectores empresariales se alteraron e imprimieron cambios importantes en los ámbitos de las relaciones laborales. Según el citado organismo, “algunas actividades cambiaron de propietarios, otras quebraron, derivando en despidos de trabajadores y redefinición de las condiciones salariales y de trabajo”. Agrega que, en este marco, el “trabajo asalariado, organizado y protegido, de pronto se vio conmocionado” (PREALC, 1991: 4).

En la subregión se ha acentuado la precarización del trabajo. En particular, el empleo carente de contratación permanente y prestaciones de seguridad social ha crecido en los últimos años. Según la CEPAL (2006), los asalariados urbanos provistos de seguridad social cayeron en Costa Rica, de 85.1 a 80.4 por ciento, entre 1990 y 2005; en Nicaragua, de 53.2 a 41.0, entre 1993 y 2001, y en Panamá, entre 2002 y 2005, a pesar de la importante reducción del desempleo, cayó de 81.0 a 76.3 por ciento. Pérez Sáinz (1996b) califica a este escenario de precarización como una *nueva informalidad*, diferente de la surgida durante el periodo previo modernizador en Centroamérica, consecuencia de la nueva inserción en la economía global y la conformación del modelo de acumulación de libre mercado.

El Istmo Centroamericano no ha estado al margen de las transformaciones generadas por la globalización y sus efectos, particularmente con la puesta en marcha de los programas de ajuste estructural y las reformas laborales flexibiliza-

doras realizadas durante la década de 1990. En todos los países se dieron cambios importantes en el patrón de acumulación, con énfasis diferentes y resultados diversos sobre las condiciones sociolaborales de la población. En este marco, según Pérez Sáinz (2000: 13), Panamá, a diferencia del resto de países, experimentó, por una parte, lo que define como un “fuerte plan de privatizaciones” y, por otra, un conjunto de reformas Código de trabajo, eminentemente de “carácter flexibilizador”. En términos generales, una característica de la redefinición institucional de los mercados de trabajo y de las transformaciones sociolaborales subsecuentes en Centroamérica, es que *las reformas laborales no apuntan hacia una desregulación radical con la excepción panameña* (Pérez Sáinz, 2000: 19; cursivo nuestro).

#### CAMBIOS DEMOGRÁFICOS, CONCENTRACIÓN URBANA Y MERCADO DE TRABAJO

La población panameña pasó entre 1950 y 2000, de 860,091 a 2'839,177 habitantes; es decir, se triplicó en el lapso de las cinco décadas. Alcanzó su máximo crecimiento en el periodo 1960-1965, con una tasa de crecimiento promedio anual de 3 por ciento; entre 1965 y 1970 creció a 2.9 por ciento, bajó entre 1980 y 1985 a 2.2, y mantuvo un descenso sostenido, alcanzando un crecimiento de 1.7 por ciento en 2005. El país pasa por la fase avanzada de transición demográfica, por lo que presenta una relativamente baja mortalidad y una fuerte y sostenida disminución de la fecundidad. En el periodo 1950-1955, presentaba una tasa bruta de mortalidad de 13.3 muertes por mil habitantes, la cual cayó en 2000-2005 a una tasa de 5.1 muertes por mil habitantes. En el mismo periodo, la natalidad descendió en forma significativa. La tasa bruta de natalidad pasó de 39.9 a 22.7 nacimientos por cada mil habitantes (Celade, 2004). La fecundidad descendió de manera sostenida, al pasar de una

tasa global de 5.7 a 2.7 hijos por mujer en edad reproductiva, en las cinco décadas. La esperanza de vida aumentó de 55.3 a 74.7 años, 72.3 los hombres y 77.3 las mujeres (Celade, 2004).

Este rápido cambio demográfico tuvo un sensible impacto sobre la estructura de edad de la población. Entre 1950 y 1970, a nivel nacional, la población menor de 15 años pasó de 40.2 a 43.9 por ciento –este último, el máximo crecimiento alcanzado en las cinco décadas–, y volvió a disminuir en 1980 a 40.5, a 35.2 en 1990, y a 30.4 por ciento en 2005; mientras que la población en edad de trabajar, de 15 a 64 años, pasó de 55.7 por ciento en 1950 a 55 por ciento en 1980, a 59.9 por ciento en 1990, y a 63.7 por ciento en 2005 (Celade, 2004). El estrechamiento de la base de la estructura de edad, resultado del achicamiento relativo de la población de menor edad desde fines de la década de 1960, se ha ido desplazando hasta evidenciar, a comienzos de la década de 1980, una virtual disminución de la población menor de 15 años, y un incremento relativo notable de la población en edad de trabajar. No obstante estos cambios en los factores demográficos, la población panameña sigue siendo joven.

En Panamá, un factor que incide de manera importante en la composición por sexo de la fuerza de trabajo urbana es la migración interna. El patrón prevaleciente de flujos determina un desplazamiento mayor de mujeres que de hombres hacia las ciudades y, particularmente, hacia la región metropolitana. En particular, durante la década de 1980, las estructuras de ocupación rural y urbana fueron sensiblemente alteradas. Con la crisis económica y el agotamiento notorio del modelo de acumulación –económica y territorialmente concentrado–, al restringirse las posibilidades de acceso al empleo urbano metropolitano, se contuvieron y reorientaron los procesos migratorios y se reconfiguró la estructura del mercado de trabajo urbano.<sup>81</sup> No obstante, el desempleo urbano

<sup>81</sup>En el país bajaron sensiblemente las migraciones laborales rurales-urbanas en la década de 1980 (García-Huidobro, 1990).

mantuvo una tendencia relativamente alta, acentuándose en la fase de recuperación económica, iniciada a comienzos de la década de 1990.

Dos características del mercado laboral panameño son: la vinculación creciente de la fuerza de trabajo en actividades terciarias y la concentración espacial de las actividades económicas en áreas urbanas, particularmente en lo que se denomina la Región Metropolitana, conformada por las provincias de Panamá y Colón, adyacentes a la zona de tránsito. En Panamá, las actividades de servicios representan más de 80 por ciento del PIB y emplean más de la mitad de la fuerza de trabajo. La población rural descendió de 66.2 a 37.8 por ciento, entre 1940 y 2000, en el mismo periodo, la población urbana creció de 33.8 a 62.2 por ciento (Censos de Población y Vivienda, 1940-2000). La expansión demográfica y el proceso de urbanización experimentado se han acompañado de profundos cambios en la estructura sectorial de la fuerza de trabajo. En 1950 la PEA estuvo representada por 264,619 personas, 42.4 por ciento urbana. En 1990, 53.2 por ciento de la población se concentraba en la Región Metropolitana (46 por ciento en la provincia de Panamá), en sólo 22 por ciento del territorio nacional. En ese año, la PEA alcanzó 839,695 personas –47.4 por ciento de la población de 10 años y más de edad–, 57.1 por ciento urbana, en circunstancias en las que sólo la Región Metropolitana concentraba 56 por ciento de la fuerza de trabajo del país.

Panamá, históricamente, se ha caracterizado por una alta concentración poblacional en los espacios adyacentes a la ruta de tránsito, en contraste con la gran dispersión en el resto del país. Este no es, en modo alguno, un fenómeno nuevo: ha estado asociado a la estructura económica que se implantó desde el siglo XVI y que le asignó al país la función de zona de paso de mercancías al servicio de los centros hegemónicos colonialistas. Panamá, desde entonces, se convirtió en el centro de servicios más importante del continente. Su posición

geográfica le asignó en la estrategia colonial la función especial de país de tránsito al servicio de la acumulación externa de los países centros. Esta función ha definido el carácter débil, abierto y vulnerable de la economía y, en cierta medida, marcó las bases que explican los procesos urbanos, incluyendo los relativos al mercado de trabajo.

El surgimiento, la conformación y el desarrollo de la ciudad de Panamá –principal núcleo de actividades económicas y de concentración de población–, no representa una excepción respecto al conjunto de ciudades de América Latina. No obstante, el papel de tránsito de capitales y mercancías le confiere una modalidad particular. La marcada terciarización económica explica el perfil general de la fuerza de trabajo, la concentración urbana y la apertura relativamente temprana y creciente del trabajo femenino. En este sentido, el mercado laboral urbano de Panamá se ha caracterizado a lo largo de más de tres décadas, por dos tendencias: la creciente participación de la mujer en la actividad económica y los altos niveles de desempleo abierto, particularmente entre la PEA femenina.

La dinámica de actividad de la ruta de tránsito explica, en distintas fases y coyunturas, la concentración masiva de población y fuerza de trabajo, como resultado de los continuos flujos migratorios. La población de la ciudad de Panamá hacia mediados del siglo XIX (1843) no llegaba a los 5 mil habitantes.<sup>82</sup> En adelante, la Región Metropolitana se convirtió en el centro receptor de la población migrante del campo, determinada por las coyunturas de auges o depresiones económicas. A partir de la década de 1920 esta región, particularmente la provincia de Panamá, en contraste con el resto del país, mostró una marcada concentración de población de carácter progresivo. Además de absorber el impacto inmigratorio extranjero de inicios de siglo, se convirtió en receptáculo de las migraciones rurales. El crecimiento demográfico ha ido acom-

<sup>82</sup>Según Susto (1960: 18) ésta era de 4,897 habitantes.

pañado de un rápido proceso de urbanización. En 1940 la región concentraba 40.4 por ciento de la población del país. Poco después, en 1950, llegaba a la cima al concentrar 77.4 por ciento de la población urbana nacional. Entre 1940 y 1950, la capital experimentó un crecimiento demográfico de 60 por ciento. El momento era de auge. La Segunda Guerra Mundial (1939-1945) dinamizó el movimiento de capitales, derivados de la construcción de obras de defensa y la ampliación del Canal interoceánico. En el sector rural, coincidentemente, la fuerte incursión de capitales acentuó la proletarianización agraria e imprimió mayores movimientos poblacionales hacia las ciudades, particularmente hacia la capital del país.

La declinación apreciable de la fuerza de trabajo en el agro ha resultado de la dinámica fuertemente excluyente en las estructuras agrarias y la cada vez mayor concentración de la tierra en el país. En el periodo 1961-1971 se acentuó la precariedad en el campo. El minifundio aumentó en número o unidades de producción; pero se contrajo en áreas o disposición de tierra por parte de los pequeños productores agrícolas. En contraste, en el mismo lapso crecieron en número las fincas de mayor extensión. Las grandes explotaciones de más de 200 hectáreas aumentaron relativamente su participación, pasando de representar 31 a 34 por ciento de la superficie rural bajo aprovechamiento. En el siguiente decenio, a pesar de las políticas de intervención populista emprendidas por el Estado, signadas por la proclama de un mayor apoyo a los campesinos y una más equitativa redistribución de la propiedad, las tendencias se mantuvieron. En este periodo, el incremento del orden de 43.3 por ciento en el número de productores, frente al de sólo 5.2 por ciento de las tierras bajo explotación, es un indicador sugerente de la pauperización del campesinado y de la mayor presión sobre la tierra. En estas circunstancias, el impacto urbanizador y los flujos migratorios del campo a los centros urbanos dependió menos del dinamismo modernizador que de la pobre-

za derivada de las limitaciones de recursos y empleo en el sector rural.

La información censal que se analiza, para el periodo 1950-1990, sirve de indicador de esta dinámica, ya que muestra las tendencias generales de ubicación y mayor concentración de la fuerza de trabajo en el país. Además, su desagregación por sexo muestra trayectorias, a manera de agregados, en algunos casos sensiblemente diferentes y hasta opuestos, entre los hombres y las mujeres. Un indicador del cambio a partir de las tasas de actividad podría resultar insignificante en términos de las tendencias de la estructura ocupacional, si no se tomaran en cuenta los sectores de actividad económica, y dentro de éstos, las características de la fuerza de trabajo. Al respecto, un hecho relevante, toda vez que se quiera dar cuenta de la estructura de ocupación en el país, por lo menos a partir de la década de 1950, es la pérdida de importancia relativa de la población ocupada en actividades agrícolas principalmente hasta 1980. La tendencia es más o menos comprensible, considerando la dinámica de la migración interna particularmente al Área Metropolitana, resultado de los contrastes de la modernización económica regional. La estabilización en los procesos migratorios, durante la década de 1980, también es explicable en términos del agotamiento del modelo de acumulación centralizado, coincidente con los efectos que generó la crisis económica, al restringir los mercados de trabajo urbanos, revertiendo con ello, o por lo menos conteniendo, los procesos migratorios a los centros urbanos. Este hecho podría tener otras explicaciones, pero cualquiera que sea impuso una barrera de contención a los procesos de cambio en la estructura ocupacional generados por la migración rural urbana en el país.

En el decenio de 1950, con la expansión de las relaciones capitalistas de producción, aumentó la concentración de la tierra y el consiguiente deterioro de la unidad campesina de producción. Durante la década de 1960 las zonas rurales man-

tuvieron un crecimiento lento, al perder rápidamente población. Con el deterioro de las estructuras tradicionales en el agro,<sup>83</sup> la población en las áreas urbanas pasó de 41.5 a 47.6 por ciento, mientras que en las zonas rurales experimentaban un drástico descenso. Según Gandásegui (1980: 54), hubo para entonces “un decrecimiento absoluto por parte de las pequeñas explotaciones”, mientras que las grandes fincas crecieron rápidamente, separaron al campesino de las áreas tradicionales y generaron un efecto concentrador en las áreas urbanas. Es el periodo de incursión y crecimiento de la empresa agrícola que desplazaba a los pequeños productores de subsistencia. Hasta por lo menos 1968, los supuestos esfuerzos de la Reforma Agraria –creada en 1963– resultaban nulos. En este periodo, las migraciones y la consiguiente concentración de actividades y población fueron objeto de preocupación.<sup>84</sup>

A fines de la década de 1960 y comienzos de la de 1970, se dieron importantes cambios en el agro. Se introdujo la adjudicación de tierras a campesinos organizados para la producción de forma asociativa. La primera mitad del decenio se caracterizó por una fuerte participación gubernamental en el sector agropecuario. Este fenómeno, sui géneris en la economía del país, impactó de modo apreciable los flujos migratorios a la ciudad capital. Según un informe del Ministerio de Planificación y Política Económica (1984: 17),

algunos distritos que tradicionalmente fueron grandes expulsores de población, se convirtieron en atractivos, neutros o poco expulsores debido a las acciones de ampliación de los

<sup>83</sup>Según Gandásegui (1982: 18-19), “de hecho, lo que el periodo (1960-1968) arrojó en el agro fue una mayor concentración de la tierra en manos de productores capitalistas”.

<sup>84</sup>El problema fue interpretado por el Gobierno, en el sentido de que “esta tendencia concentradora [tenía] consecuencias más graves que el simple desequilibrio demográfico. Este fenómeno –se planteaba– amenaza con desposeer (sic) el resto de la República [...] de un alto porcentaje de su fuerza de trabajo” (Panamá, Dirección General de Planificación de la Presidencia de la República, 1970: 10).

servicios y apoyo a la producción que además de generar empleo mejoró la calidad de vida de sus habitantes...

La tendencia concentradora continuó, pero mostrando un relativo descenso respecto al crecimiento poblacional de las décadas anteriores.

No obstante, ésta no fue uniforme durante la década. Según datos del censo,<sup>85</sup> de los inmigrantes a la provincia de Panamá en el periodo 1971-1980, 64.3 por ciento inmigraron durante el último lustro de la década, y alrededor de 46.3 por ciento, casi la mitad de éstos, migraron en los primeros meses de 1980; lo anterior implicó una fuerte reversión de la tendencia de comienzos de la década de 1970, que coincidió con el progresivo deterioro de las políticas reformistas y con los efectos de la crisis que hacia fines de la década de 1970 y comienzos de la de 1980 se hacía sentir sobre los programas de desarrollo anteriormente impulsados.<sup>86</sup> En el periodo 1975-1980 inmigraron a la Región Metropolitana 86 mil personas, de las cuales 94.0 por ciento tuvo como destino a la provincia de Panamá y 9 por ciento a Colón. Se acentuaban, así, en la Región Metropolitana –y particularmente en la ciudad capital–, los efectos de presión sobre los requerimientos sociales urbanos de empleo con anterioridad a la crisis que en otros países no se manifestó hasta 1982, en circunstancias en las que el Estado aparecía cada vez más limitado, y se alejaba de la fase interventora y populista que lo caracterizó en los años anteriores.

La dinámica de urbanización, asociada con el progresivo desplazamiento de la población rural pauperizada hacia las ciudades y el desarrollo de actividades terciarias de la economía, basadas en servicios personales y, recientemente, finan-

<sup>85</sup>Los datos corresponden a una muestra de 20 por ciento del Censo de Población de 1980.

<sup>86</sup>"La crisis económica –planteaba el Partido del Pueblo, en 1980– explica la paralización de las transformaciones en el agro y la puesta en duda del significado de las empresas..." (Documento Central del VI Congreso Nacional del Partido del Pueblo, citado por Gandásegui, 1982: 66).

cieros y comerciales, ha favorecido de distintas maneras la amplia y prematura incorporación de la mujer al mercado de trabajo en el país. Ha tenido –y tiene– un impacto diferencial por género. La migración y la consiguiente concentración espacial inciden, por un lado, sobre la estructura de la población y, por otro, el éxodo rural-urbano al poner en contacto a la mujer con actividades modernas les viabiliza la inclinación hacia el trabajo remunerado. A partir de la segunda mitad del siglo pasado, ha sido intenso el proceso de urbanización.<sup>87</sup> Al respecto, un análisis a partir del índice de masculinidad permite observar el mayor peso de la población femenina urbana, particularmente en los grupos de edad económicamente activos, en gran medida resultado de la migración rural-urbana (Censo de Población y Vivienda, 2000).

Datos del Censo de Población de 2000 muestran que es apreciablemente menor el índice de masculinidad por grupos de edad en los contextos urbanos que en los rurales. La tendencia, además, es relativamente decreciente en relación con el incremento de la edad. La proporción de hombres y mujeres urbanos es similar en las edades de menos de 10 años, pero no así en los grupos de 10 a 14, 15 a 19 años y, particularmente, en las siguientes cohortes, donde la proporción de mujeres en población urbana es muy superior a la masculina.

<sup>87</sup>En la segunda mitad del siglo xx se registraron, por lo menos, tres periodos diferentes que impactaron la distribución poblacional de la región: a) en las décadas de 1960 y 1970 cambió drásticamente la tendencia de la distribución de la población: por primera vez una parte mayoritaria de la población latinoamericana pasó a residir en zonas urbanas. La migración rural-urbana, temporal o permanente, se convirtió en la estrategia de sobrevivencia de campesinos y obreros pauperizados, una vez desarticulados de sus unidades de producción; b) en la década de 1980 no sólo se reforzó la urbanización con la acelerada recepción de la población desplazada del campo, sino que, como resultado de la crisis económica, se generaron enormes desajustes en los mercados laborales, y c) la década de 1990 fue de recuperación económica, no obstante, las propias reformas económicas neoliberales disminuyeron las oportunidades de trabajo, incrementaron las desigualdades sociales y el deterioro de los servicios públicos, y la vida en las grandes ciudades se volvió muy conflictiva (Castillo y Martínez, 2006).

Esta tendencia guarda relación con la migración interna –y en las edades avanzadas con la esperanza de vida al nacer–, pero, especialmente con las particularidades de la urbanización, que al incorporar cambios cualitativos importantes en la educación y en lo que se reconoce como trabajo “apropiado” para las mujeres, amplía la estructura de opciones en actividades urbanas manuales y no manuales y fomenta la concentración de mujeres en edades productivas en las ciudades.

La economía panameña ha mostrado una enorme debilidad para absorber la mano de obra, aun en periodos de alto crecimiento. Durante la segunda mitad de la década de 1970 y parte de la de 1980, estas contradicciones, y las inherentes a la también limitada capacidad de generación de empleo de la plataforma de servicios especializados, fueron compensadas por la intervención estatal, que mantuvo políticas públicas y sociales relativamente activas, amplias e incluyentes. Además, en términos del mercado de trabajo, la participación económica disminuyó sensiblemente durante la década de 1970, en parte determinada por la expansión del sistema educativo que involucró a mayores segmentos de la población. El Estado actuó como empleador de *último recurso*, absorbiendo gran parte del crecimiento del empleo durante dicha década (Moreno, 1994). Esta vía de solución desapareció en la década de 1980, con la crisis financiera del Estado, y fue definitivamente reemplazada (y cancelada) con las reformas laborales de mediados de la década de 1990.

## EL MODELO LABORAL, LA CRISIS ESTRUCTURAL DE EMPLEO Y LAS POLÍTICAS DE AJUSTE

La crisis del empleo en Panamá tiene carácter estructural, ligada a las transformaciones económicas de las dos últimas décadas –o quizá un poco antes– y a las contradicciones internas de la estructura económica vigente. Sobre ello pesan di-

versos factores políticos y sociales. Panamá, como muchos otros países de la región, promovió desde la década de 1950 el modelo económico de sustitución de importaciones con relativo éxito. No obstante, las limitaciones propias de estrechez del mercado interno y alta concentración de la riqueza, al restringir el consumo, finalmente determinaron el aniquilamiento de dicho patrón económico. A mediados de la década de 1970, el modelo tradicional de desarrollo basado en la industrialización por sustitución de importaciones, se había agotado. En este marco, el Estado enfatizó una nueva modalidad de desarrollo semiabierto –orientado a la exportación de servicios y actividades ligadas a la zona de tránsito–, que por la propia dinámica de crecimiento generó una débil estructura ocupacional, con creciente desempleo.

El nuevo modelo, conocido como “plataforma de servicios internacionales”, buscaba aprovechar las ventajas comparativas que ofrecen la posición geográfica para el transporte, el comercio, las comunicaciones y los servicios financieros internacionales. Los sectores primario y secundario, que hasta entonces habían constituido los ejes del crecimiento económico, dieron lugar a otra modalidad de desarrollo, cobrando renovados impulsos las actividades terciarias, particularmente aquellas vinculadas con el Centro Bancario Internacional, el desarrollo de la Zona Libre de Colón, los servicios del Centro Financiero Internacional y el Canal de Panamá, entre otras, así como los servicios jurídicos y registro de naves, el Oleoducto Transístmico, asociadas con el mercado internacional. Quizá el rasgo más distintivo de la dinámica económica de la década de 1970 fue la marcada desaceleración y el reemplazo de los sectores que hasta entonces habían promovido el desarrollo económico.

El éxito del modelo dependía de la inversión externa, para lo cual el Estado garantizó ciertos instrumentos legales y la infraestructura adecuada; asimismo, emprendió una amplia inversión pública. Con ello, el Estado no sólo tuvo un desempeño de primera importancia en la modernización de la es-

estructura productiva y social del país, sino también en la generación de empleos directos e indirectos (Pinilla, 1993). En lo sucesivo, el sistema económico operó –y en parte sigue operando– mediante un esquema de economía dual (Moreno, 1994), híbrida, que conjuga dos componentes de participación en el mercado: por un lado, los sectores integrados a la exportación especializada de servicios, altamente productivos y competitivos en el mercado internacional y, por el otro, una industria protegida y dependiente de la intervención estatal, con exiguos y esporádicos crecimientos y, por consiguiente, con escasa participación en el empleo.

No obstante la importante participación del Estado en la economía, como inversionista y empleador relevante, dicho proceso no fue acompañado de un desarrollo correlativo del sector privado. La entrada a la década de 1980 marcó el agotamiento del modelo económico. Los sectores primario y secundario se contrajeron. La participación del sector terciario en el PIB pasó de 45.1 a 70.4 por ciento entre 1970 y 1980; pero las actividades de servicio *maduraron* rápidamente y el crecimiento se hizo lento desde comienzos de la década; y el Estado, con posterioridad, tampoco pudo mantener el ritmo de intervención a costa de una creciente deuda externa, que para 1978 ascendía a más de la mitad del PIB del país (CIEP, 1992). En cierto modo, la inercia de la inversión pública atenuó y hasta postergó el impacto de la crisis de comienzos de la década de 1980, evitando un deterioro mayor del empleo, aunque finalmente no lo contuvo.

En Panamá la crisis de la deuda a principios de la década de 1980 tuvo un impacto menor que en otros países, o por lo menos tuvo un efecto retardado, pero fue particularmente agravada en 1988 y 1989 con la profundización de la crisis política iniciada en 1985, que colapsó la economía y tuvo como desenlace la invasión militar de Estados Unidos. La producción de bienes y servicios dejó de crecer por primera vez en dos décadas. El PIB pasó de una tasa de crecimiento de

5.5, en 1982, a una de -0.4 por ciento, en 1984, y luego de una ligera recuperación cayó a -15.6 por ciento en 1988. En el mismo sentido, el desempleo se agravó considerablemente, al pasar de una tasa de 8.4 a 12.3 por ciento entre 1982 y 1985, y alcanzó una tasa de 16.3 por ciento en 1988, el más crítico del periodo. Pero no sólo se incrementó el desempleo, sino se amplió el *sector informal* y se profundizó el deterioro en la calidad de las ocupaciones.

En este contexto de la economía, durante la primera mitad de la década de 1980, el gobierno panameño concertó con el Fondo Monetario Internacional un conjunto de medidas y acciones de estabilización, ajuste y reestructuración con el propósito de reorientar el modelo económico en su vinculación con el mercado internacional (Méndez, 1988). En cuanto a ello, Panamá fue uno de los primeros países de la región en participar en este proceso de reformas de ajustes estructurales. La estrategia implicó diversas iniciativas de cambios relacionados con la apertura de la economía y la promoción de la competitividad a nivel internacional, la liberación o flexibilización del mercado de trabajo y la redefinición del papel del Estado en su relación con el mercado y con la sociedad. A pesar de que Panamá sólo ha tenido "éxitos" relativos en la aplicación de dichos programas, éstos modificaron particularmente el papel interventor económico y social del Estado, al privilegiar la libre oferta y demanda, promover la inversión privada e imponer restricciones al gasto público.

En los programas de ajustes estructurales planteados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial a comienzos de la década de 1980, ya se esbozaba la propuesta de reestructuración productiva, en lo que correspondía a la privatización y a la reforma laboral, posteriormente aplicadas. El Banco Mundial planteaba expresamente que la intervención del sector debía restringirse "al suministro de la infraestructura social y económica necesaria", mucho de lo cual consideraba que ya existía. La propuesta sugería la flexibilización

de las relaciones laborales mediante la reforma del Código de Trabajo, que según el Banco Mundial era otro factor que constreñía “la creación de empleos al causar que los despidos sean muy costosos, al restringir la libertad de ajustar el empleo, y al imponer elevadas cargas de prestaciones sociales proporcionales al salario” (citado por Jované, 1986: 8). Ambos organismos recomendaban con ello, cambios en la política económica con el fin de reducir los costos de la fuerza de trabajo y crear mejores condiciones de valorización y competitividad del capital privado internacional. No sólo se exigía reducir la protección social de los trabajadores, sino también, crear condiciones institucionales para la intensificación del trabajo asalariado. En apreciación de Jované (1986: 12), la política propuesta para Panamá, ortodoxa y neoliberal, no era “más que un mecanismo para rearticular nuestra economía en el mercado capitalista internacional”.

La política económica de reestructuración estuvo desde un comienzo especialmente dirigida hacia los sectores primario y secundario, ya que según el propio Fondo Monetario Internacional, en el sector servicios había “poca necesidad de introducir reformas estructurales” dado que éste “ya se beneficiaba de un régimen legislativo favorable y de una participación sustancial del sector privado” (Méndez, 1988: 415), y además, se trataba de encontrar un nuevo eje dinámico de acumulación ante el inminente decrecimiento de la plataforma de servicios en el futuro próximo, por lo que dicho programa se planteaba la reorientación hacia la exportación de bienes no tradicionales, no sólo como la mejor, sino como la única alternativa al estancamiento del modelo económico vigente. No obstante el posible impacto de dichas iniciativas, la industria panameña continuó contribuyendo relativamente poco al PIB, tuvo un escaso desempeño exportador y siguió siendo poco relevante en la generación de empleos. En 1991, en plena reactivación de la economía, el porcentaje de exportación de la producción fue apenas de 3 por ciento; en cuanto al

empleo, la participación del sector industrial entre los ocupados urbanos se mantuvo en 11.1 por ciento entre 1982 y 1999, casi sin ninguna variación a lo largo de las dos décadas.

Cabe reiterar que Panamá, como otros países de América Latina, promovió el modelo de sustitución de importaciones a partir de la década de 1950 y, como en muchos de ellos, dicho modelo se agotó a fines la década de 1970, y dio paso al modelo de economía abierta, fundada en la libre oferta y demanda y la flexibilización de las relaciones laborales. La participación del sector industrial en el PIB cayó de 13 a 9 por ciento, entre 1975 y 1983, con lo cual dicho sector había dejado de ser el motor del desarrollo del país (Moreno, 1994). Si bien, Panamá fue uno de los primeros países de la región en aplicar las políticas de ajuste estructural promovidas por el Banco Mundial, iniciando a comienzos de la década de 1980 un paulatino proceso de liberalización de las relaciones comerciales, seguido de la privatización de algunas de las empresas estatales; el programa de ajuste no incluyó inicialmente reformas profundas al Código de Trabajo, las cuales tuvieron lugar a mediados de la década de 1990.

Los ámbitos de las relaciones laborales y de la estructura del mercado de trabajo han sido afectados por lo menos en dos sentidos: por un lado, la política de ajuste introdujo un conjunto de medidas encaminadas a eliminar las rigideces en el mercado laboral, abaratando el costo de la fuerza de trabajo; por otro, la política de redefinición del papel económico del Estado, al retirar al sector público de diversas actividades económicas e inversión, generó una creciente desocupación. En cuanto al primero de estos mecanismos de ajuste, el gobierno panameño impuso en 1986 varias modificaciones al Código laboral de 1972, con el propósito expreso de reducir los costos de la mano de obra y flexibilizar las formas de contratación y despido de los trabajadores (Méndez, 1988), e incorporó en 1995 otras reformas dirigidas a "regularizar y modernizar las relaciones laborales". El dismantelamiento de las políticas sociales

y los procesos de privatización se iniciaron en Panamá entre 1982 y 1983, a partir de las primeras medidas de ajuste y estabilización, con la desinversión del sector público y el cierre y venta de empresas estatales. Con el cambio de función en cuanto a restricción del gasto público, el Estado, desde entonces, empezó a perder importancia en la generación de empleos.

Normalmente, las economías, o sectores económicos, más tradicionales suelen ajustar el mercado laboral incrementando el subempleo y la precarización, en contraste con las más modernizadas que lo hacen destruyendo el uso de la fuerza de trabajo y generando desocupación. En gran parte, en Panamá “el ajuste se ha llevado a cabo con un aumento significativo del desempleo abierto” (Pérez, 1994b: 35). No obstante, en la medida que el sector privado no ha tenido la capacidad para absorber la expulsión de trabajadores del sector público, no sólo se ha incrementado el desempleo abierto, sino también el subempleo y, particularmente, la *informalización* y la precarización del trabajo. El empleo del sector público se ha desplazado hacia los sectores privados formales e informales. En este último sentido, se ha modificado la estructura y composición del empleo urbano a lo largo de las más de dos décadas, pero, fundamentalmente, a partir de inicios de la década de 1990, cuando el Estado reforzó los programas de ajuste, reestructuración y privatización. El sector público redujo la participación en la estructura de empleo urbano de 32 a 20.7 por ciento entre 1991 y 1999, y en contraste, durante el mismo periodo, el sector privado *moderno*, conformado por *pequeñas, medianas y grandes empresas*, pasó de 32 a 40.4 por ciento, y el sector *informal*, en el mismo periodo, creció de 36 a 38.9 por ciento (OIT, 2000).

Las reformas del Estado limitaron la generación de empleos, en la medida en que las empresas grandes y medianas no lograron compensar la pérdida de ocupaciones del sector público, lo que determinó el creciente desempleo y tuvo consecuencias directas sobre la calidad de las ocupaciones. La

participación del Estado en la creación de empleos directos durante las décadas de 1970 y 1980 evitó un deterioro mayor de las ocupaciones a pesar del agotamiento del modelo, de la crisis económica y del estancamiento de las inversiones privadas. En contraste, a partir de inicios de la década de 1990 la situación se modificó, y la dinámica del empleo pasó a ser cada vez más dependiente del desenvolvimiento económico del sector privado. En particular, durante la segunda mitad de la década, la economía mostró signos de debilitamiento. A pesar de que creció a tasas anuales relativamente altas, a inicios de la década, lo hizo a ritmos marcadamente decrecientes, mostrando el agotamiento progresivo de la economía de tránsito y exportación de servicios. El PIB creció a ritmos de 9.1 por ciento en 1991 y 8.2 por ciento al año siguiente. La desaceleración fue notable en 1995, cuando el PIB alcanzó apenas una tasa anual de 1.9 por ciento. Pero volvió a recuperarse ligeramente a inicios de la década de 2000, al crecer a ritmo anual de 3.2 por ciento, entre 2001 y 2003.

En este marco, la situación del desempleo —en parte complejizada por el impacto que hacia fines de la década pasada pudo haber tenido la eliminación de la jubilación anticipada sobre el incremento de la fuerza de trabajo<sup>88</sup>— mantuvo tasas excesivamente altas, muy similares a las experimentadas durante los años de crisis de la década de 1980, incluso a las alcanzadas en 1988, el peor año de la recesión económica. El desempleo alcanzó tasas de 16.2 por ciento en 1991, y de 14.0

<sup>88</sup>En Panamá existió un régimen de jubilaciones especiales y anticipadas amparadas en el artículo 31 de la Ley 15 y 16 de 1975, la cual establecía como edad mínima de jubilación 50 años para las mujeres y 55 para los hombres. En 1991 la Ley del Seguro Social eliminó la jubilación anticipada e impuso como edad mínima de jubilación 57 y 62 años para mujeres y hombres, respectivamente. Asimismo, las jubilaciones especiales fueron anuladas con la Ley 8 del 6 de febrero de 1997. La Ley 17 de 1 de junio de 2005 de reformas a la Ley Orgánica del Seguro Social aprobada en 2005, estipuló que entre el 1 de enero de 2007 al 31 de diciembre de 2009 la edad de jubilación comenzará a subir gradualmente a 58 para las mujeres y 63 para los hombres, hasta llegar en 2015 a 62 años las mujeres y 65 años los hombres.

y 11.8 por ciento, en 1995 y 1999, respectivamente, y fue sensiblemente mayor para el sector urbano que presentó tasas de desempleo abierto de 20, 16.4 y 13.6 por ciento, respectivamente. La crisis del empleo en Panamá tiene un carácter estructural asociado con la debilidad y contradicciones internas del modelo de desarrollo vigente<sup>89</sup> doblemente agotado, agravada con la pérdida de participación del Estado en la generación de ocupaciones impuestas por los procesos de privatización, la reestructuración y reformas laborales.

#### LAS REFORMAS LABORALES. LA FLEXIBILIZACIÓN DEL TRABAJO

En América Latina, durante la década de 1990, las reformas laborales estuvieron dirigidas a la flexibilización de las relaciones contractuales entre capital y trabajo. Dichas reformas, forman parte de los esquemas de liberalización económica, comercial, financiera y privatización seguidas por los países de la región. En la década pasada, por lo menos seis países de América Latina realizaron reformas profundas a la legislación laboral: Argentina, Colombia, Perú, Guatemala, Panamá y Venezuela; en todos estos casos, fundamentalmente orientadas a la flexibilización del trabajo, concretamente a “moderar los costos de despidos y facilitar la contratación temporal de trabajadores” (Lora, 2004: 18). En particular, se tendió a modificar las formas de contratación, reemplazando el trabajo de tiempo indefinido por el empleo de duración determinada, menos costosa y más acorde con los requerimientos de movilidad de la mano de obra demandada por las empresas.

<sup>89</sup>Según Lachman (1996: 32), Panamá experimentaba a mediados de la década de 1990, “una profunda crisis de carácter estructural, en el sentido de que la coherencia interna del modelo económico convencional se ha agotado progresivamente”, y ello explica el escaso y débil crecimiento económico y, consiguientemente, el aumento sistemático del desempleo, por lo menos desde mediados de la década de 1970.

Panamá no es la excepción. El Código laboral panameño, en su versión original instituido en 1971, desde su aprobación fue calificado por sectores privados empresariales y otras instancias políticas de ser excesivamente rígido e imponer altos costos en la gestión de la mano de obra. A lo largo de las más de tres décadas de aplicación, dicho código ha experimentado diversos ajustes: el primero en 1976, con el cual se restituyó a los empleadores la decisión de reintegrar o no a un trabajador despedido por causas injustificadas (Bronstein, 1998). Dicha reforma, promulgada como Ley 95 del 31 de diciembre de 1976, eliminó algunas de las reivindicaciones sindicales contenidas en el Código de Trabajo, entre otras, las referidas a la estabilidad laboral, al sistema de retiro e indemnización de los trabajadores, así como “el reclamo por horas extras” y derecho de huelga (Rodríguez, 2004: 5).

La Ley 95 fue derogada con la Ley 8 del 30 de abril de 1981, y con ella se restableció el derecho a los trabajadores de ser restituidos en el trabajo o indemnizados en los casos de ser despedido de manera injustificada. No obstante, se mantuvieron las principales modificaciones introducidas con la Ley 95. Algunos derechos como los de estabilidad en el empleo, el reintegro y el despido quedaron condicionados (Rodríguez, 2004). En 1986, en la coyuntura de la crisis económica que enfrentaba el país y ante las necesidades de promover la inversión externa y la creación de empleos, nuevamente fue revisado el Código de Trabajo. La Ley 1 del 17 de marzo de 1986 planteó diversas reformas, especialmente en lo que refiere a periodo de prueba –que se restringió a tres meses–, a la tipificación del trabajo a domicilio –el cual quedó exento de la aplicación del Código, por considerarse no trabajadores– y a las posibilidades de flexibilización de la jornada de trabajo, con lo que se facilitó el trabajo en horas extraordinarias. En cierto modo, según Rodríguez (2004: 9), el argumento central de dicha reforma fue “flexibilizar las normas exis-

tentes, ante la existencia de un sinnúmero de rigideces en las disposiciones laborales” vigentes.

La anterior reforma podría considerarse como la primera modificación importante orientada a la flexibilización de las relaciones laborales en Panamá, durante la década de 1980. Otro ajuste, en este sentido, tuvo lugar en 1992, con la aprobación de una ley sobre las zonas francas, con la que se formalizó la contratación de duración determinada hasta por tres años (Bronstein, 1998), entre otras aplicaciones a las prestaciones de los trabajadores. No obstante, como en muchos otros países de América Latina, fue a mediados de la década de 1990 cuando se realizaron las reformas laborales más profundas, con mayores consecuencias sobre la calidad de las ocupaciones y la estabilidad de los trabajadores. Con la creación de la Ley 44 del 12 de agosto de 1995, se instauró un nuevo equilibrio entre los logros alcanzados por los trabajadores y los intereses del capital, con esquemas más flexibles que procuraban al capital una supuesta “compensación equitativa por su inversión”. La reforma, en cierto modo, profundizó y amplió los mecanismos formales de flexibilización del trabajo, ya contenidos en la legislación.

La administración de 1994-1999, caracterizada por la aplicación de las políticas de corte neoliberal, impulsó la privatización y reformas a las leyes laborales en el país. La Ley 44, de agosto de 1995, modificó el Código de Trabajo, por lo menos en los siguientes aspectos: impuso un nuevo esquema de indemnización o pago por despido de menos costo para las empresas, estableció la modalidad de trabajo a destajo, introdujo la administración privada de los fondos de pensión y flexibilizó las relaciones de trabajo en lo que se refiere a la movilidad laboral, entre otras modificaciones. Con esta ley se introdujo *de jure* la flexibilidad laboral (Grupo de Análisis Socio-Laboral, 2005). Dicha reforma tuvo un impacto directo sobre la estabilidad en el empleo, particularmente de los trabajadores más antiguos, dadas las nuevas condiciones de

flexibilidad y la reducción de los costos por despidos. En apreciación de Pérez Sáinz (2000: 15), ésta “es una reforma típica de flexibilización de las relaciones laborales”, en el sentido de que los aspectos medulares de la misma refieren a regulaciones básicas, como fijación de los salarios y los procedimientos de terminación de las relaciones contractuales, indemnizaciones y costos de despidos.

La reforma laboral de 1995 tuvo como transfondo la “modernización” y adecuación de las relaciones laborales a las exigencias de competitividad generadas en el nuevo entorno internacional. El objetivo básico era eliminar las “rigideces del mercado laboral” y subsanar las supuestas distorsiones derivadas de la regulación estatal, que al impedir a las empresas ajustarse a las presiones de los mercados restringía la participación de capitales foráneos. El Código laboral de 1972, en los casos de despidos injustificados, dejaba a criterio del trabajador la decisión de ser indemnizado o reincorporado al puesto de trabajo. Esta conquista de los trabajadores fue sensiblemente modificada con la reforma de 1995. Sobre ello, según de Doens (1995: 10), ministro de trabajo de entonces, el Código de Trabajo fue originalmente concebido “dentro de una economía cerrada con empresas altamente protegidas”, pero que resultaba desfasado en las circunstancias económicas emergentes. Según él,

algunas disposiciones de la legislación laboral se convierten, al momento de impulsar políticas de crecimiento hacia fuera, en barreras a la inversión externa, las exportaciones y, en última instancia, obstaculiza elevar la productividad del trabajo que contribuye a reducir la demanda de trabajo (*sic*).

La normativa vigente, por una parte, presentaba “un sistema de despido difícil, complejo”; por otra,

las leyes laborales imponen, a diferencia de otros países, fuertes restricciones a la suspensión laboral del empleo e impiden desmejoramiento en el salario de los trabajadores

aún en momentos económicos-financieros difíciles que pueda atravesar la empresa.

La reforma del Código laboral estuvo dirigida a la flexibilización de las relaciones laborales en lo que correspondió a la contratación, la permanencia y la salida del puesto de trabajo; en particular, se introdujeron modificaciones a las normativas sobre la contratación por tiempo definido, el costo de despido, la estabilidad y movilidad, y sobre ciertos derechos y libertades de la organización sindical. En cuanto a las modalidades de contratación, el propósito fue permitir “al empresario contratar mano de obra temporal y por tareas determinadas tomando en consideración el incremento de los pedidos o en las ventas” (Doens, 1995: 14). En este sentido, la reforma consideró las posibilidades de ajustes salariales y en las jornadas de trabajo en circunstancias de crisis y eventuales situaciones económicas que pongan en riesgo la existencia de las empresas y las fuentes de trabajo (Artículo 159. Ley 44, 12 de agosto de 1995).

En apreciación de los sectores capitalistas, el Código de Trabajo contribuía a elevar el costo de la mano de obra, en comparación con otros países. Entre muchas de las limitaciones aducidas, figuraban los altos costos de despido y su incremento con la antigüedad del trabajador, los diversos impuestos y prestaciones pagadas por los patrones, los costos de las horas extras laboradas, así como cierta garantía de estabilidad en el empleo. El Código de Trabajo resultaba inflexible, además de causante de los costos de la fuerza de trabajo y, en ese sentido, fomentaba el uso de capital en detrimento del empleo de mano de obra, supuestamente costosa. De esta forma, se argüía que la legislación laboral panameña representaba una barrera para la inversión extranjera, una limitante para las exportaciones y un obstáculo que inhibía la demanda de trabajo.<sup>90</sup>

<sup>90</sup>En relación con el mercado de trabajo panameño y la supuesta falta de flexibilidad en las relaciones laborales, en el Informe económico anual 2000

En el nuevo entorno regulatorio, quizá los trabajadores con mayor antigüedad fueron los más afectados al facilitarse el reemplazo por trabajadores jóvenes, pero con menos salarios, o con salarios mínimos, y en condiciones laborales, en muchos casos más desprotegidas y precarias, como subempleados, con contratos de corta duración, o sin contratos y desprovistos de prestaciones de seguridad médica y social. En este marco, se incrementó la subcontratación, basada en, por lo menos, dos motivaciones empresariales: por un lado, la reducción de costos y, por otra, la desmovilización política de los trabajadores.<sup>94</sup> Para los sectores empresariales y las instancias gubernamentales más comprometidas con el modelo neoliberal, la profundización de los cambios en la normatividad laboral vigente resultaba impostergable.

En este marco, cabe plantearse algunas preguntas relativas a las transformaciones experimentadas por el mercado de trabajo panameño a lo largo de las últimas décadas, en particular, en cuanto a las características sociodemográficas de la fuerza de trabajo y el intenso proceso de feminización, el desempleo estructural, los cambios en la composición sectorial y la heterogeneidad laboral según género.

---

(Panamá, Ministerio de Economía y Finanzas, 2000: 36) se señalaba que “el exceso de regulación en el mercado laboral es uno de los factores que favorecen el desempleo”, y se enfatizaba que “un mercado laboral donde persiste un marco institucional de regulaciones excesivas contribuye al débil desempeño del mercado laboral e introduce rigideces difíciles de superar”.

<sup>94</sup>Sobre ello, según el Grupo de Análisis Socio-Laboral (2005: 12): “primero en aras de continuar reduciendo costos y maximizar ganancias, las empresas contrataron a otras empresas para realizar actividades inicialmente marginales, pero que como parte de esta modalidad, llegan a alcanzar secciones o departamentos que forman el núcleo central de su producción; en segundo lugar, no en pocos casos, lo que aparecía como una simple disminución de los puestos permanentes de trabajo, se convertía en un arma contra los sindicatos que veían reducir paulatinamente el número de sus afiliados”.

## Mercado de trabajo y sus transformaciones por género en Panamá

La estructura del mercado de trabajo en Panamá presenta cambios importantes, que en algunos casos afirman y en otros revierten las tendencias iniciadas a mediados de la década de 1970 –en la etapa de modernización de la economía de servicios– y comienzos de la de 1980, durante los primeros años de crisis económica e inicios de la aplicación de los programas de ajuste y reestructuración productiva. El empleo ha *perdido dinamismo y ha alterado su composición*, al contraerse el sector público y acentuarse los procesos de informalización y deterioro de la calidad de las ocupaciones, los cuales, en términos de la diferenciación por sexo, tienden a afectar tanto a hombres como a mujeres.

En lo que sigue se analiza la dinámica de participación y ocupación masculina y femenina en el mercado laboral panameño, con base en dos fuentes de datos: el Censo de Población y Vivienda, el cual permite observar las grandes tendencias a lo largo de la segunda mitad del siglo xx, y la Encuesta de Hogares, que ofrece información anualizada más precisa y especializada sobre el comportamiento laboral rural y urbano en el país, durante las últimas décadas. Los datos derivados de dichos instrumentos no necesariamente coinciden, pero se complementan en las perspectivas de análisis consideradas.

La participación económica de la mujer responde a diversos factores.<sup>92</sup> Su creciente incorporación al mercado laboral panameño estuvo determinada, en parte, por la especialización terciaria de la economía, por el peso que adquirió el aparato burocrático derivado de la ampliación de las funciones del Estado a comienzos de la década de 1970 y, particularmente, por sus niveles relativamente altos de educación y profesionalización, lo que ha promovido una intensa incursión en el trabajo asalariado y no asalariado. En particular, el aumento en los niveles educativos ha tenido un efecto decisivo en dicha incorporación. En Panamá, actualmente, las mujeres alcanzan niveles medios de educación superiores a los hombres. La fuerza de trabajo femenina panameña cuenta con uno de los más altos niveles educativos de América Latina.<sup>93</sup>

En términos generales, la fuerza de trabajo en Panamá ha tenido un crecimiento relativamente lento durante las últimas décadas. En el país, con base en datos agregados de los

<sup>92</sup>Los cambios, particularmente los asociados con la población, no son súbitos ni el resultado de factores únicos, pero los procesos recientes de globalización –entendida ésta, esencialmente como una forma de interdependencia en la esfera de las relaciones económicas internacionales–, al incidir sobre la conciencia, los sistemas de valores y las relaciones de poder, operan sobre las estructuras sociales, la asignación de roles, la propia cotidianidad y las demandas sociales.

<sup>93</sup>En particular, con el aumento en los niveles educativos y la caída de la fecundidad, la mujer ha logrado una rápida inclusión en el trabajo, lo cual le asegura mayor independencia económica y un nuevo papel social y familiar. En términos de las relaciones de género se percibe así el debilitamiento del modelo familiar patriarcal autoritario y la posibilidad de relaciones más igualitarias. La incorporación de la mujer al mercado de trabajo tiene un peso especial en la configuración del modelo de familia actual. Los cambios derivados de la nueva división de roles de género dentro de la familia son fundamentales, pero no están exentos de tensiones e, incluso, violencia en el seno de la unidad familiar. Los ámbitos de decisiones de la mujer, anteriormente sometida, dependiente y relegada al hogar, han cambiado.

Censos de Población y Vivienda, la tasa de participación –estimada a partir del cociente de la PEA entre la PET (con 15 años y más) pasó de 57.6 a 59.9 por ciento (nivel más alto alcanzado), entre 1950 y 2000. En dicho periodo, las tendencias de crecimiento de la fuerza de trabajo masculina y femenina fueron contrapuestas. La participación de los hombres, notablemente superior, cayó de 90.5 a 79.7 por ciento entre 1950 y 2000; mientras que la participación de las mujeres ascendió de 23.3 a 39.9 por ciento en dicho periodo (cuadro 1 del anexo, en adelante se abreviará A). La PEA masculina mostró una drástica caída entre 1950 y 1980; a partir de entonces reinició una evolución apenas moderada. La participación económica femenina cobra notable importancia.<sup>94</sup> Al respecto, la Encuesta de Hogares –fuente más precisa y oportuna para la medición del comportamiento del mercado laboral– muestra esta tendencia de feminización del mercado de trabajo total y urbano en el país.

Durante más de cuatro décadas, pero especialmente desde mediados de la década de 1960, Panamá experimentó un proceso sostenido de feminización de la fuerza de trabajo. Datos de las encuestas de hogares muestran que la PEA femenina se quintuplicó, entre 1966 y 2005, al pasar de alrededor

<sup>94</sup>En este sentido, Panamá no es la excepción en el contexto de América Latina, aunque ciertamente evidencia aspectos muy particulares. En el país, como en otros contextos, se ha ampliado la participación económica de la mujer. Su inserción al mercado de trabajo responde a una tendencia estructural, que deriva de diversos factores sociodemográficos y sociolaborales. El fenómeno no es nuevo, pero se ha acentuado en los distintos países. El incremento en la tasa de participación fue quizá el acontecimiento más notable de las mujeres en América Latina en la década de 1990 (Duryea *et al.*, 2001). En gran parte, el incremento de la PEA depende de la incorporación masiva de la mujer en el mercado de trabajo, vinculado con diversos cambios sociodemográficos y con las transformaciones económicas estructurales recientes. La incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo podría ser considerada como un indicador de avance en cuanto a las condiciones de género. No obstante, sigue siendo mayor el desempleo femenino y, en algunos países, es mayoritaria la inserción en condiciones de inestabilidad, desprotección y precariedad.

de 96 mil a 532.5 mil trabajadoras, periodo en el que la PEA masculina se triplicó, al aumentar de 295 mil a 875 mil trabajadores. En dicho periodo la tasa de participación de las mujeres se incrementó de 28.4 a 47.3 por ciento, en contraste con la de los hombres, que cayó de 86.3 a 80.3 por ciento, lo que significó una reducción de 25 por ciento en la brecha que separaba la actividad femenina de la masculina, cuatro décadas atrás (Encuestas de Hogares, 1982-2005). En gran medida, el crecimiento de la PEA durante los últimos años respondió al incremento de la fuerza de trabajo femenino. La tasa de actividad femenina no sólo ha aumentado significativamente, en contraste con la participación masculina, sino que además, por lo menos desde comienzos de la década de 1980, lo ha hecho de manera continua, a pesar de la desocupación estructural que a lo largo de más de tres décadas afectó marcadamente a las mujeres.

En el mercado laboral urbano, el cambio fue importante, aunque relativamente menos acentuado. En el periodo 1982-2005, la tasa de actividad urbana pasó de 53 a 63.7 por ciento. Durante más de dos décadas, el crecimiento promedio de la fuerza de trabajo femenina urbana superó ligeramente a la masculina. La tasa de actividad de las mujeres aumentó de 39 a 49.5 entre 1982 y 1995, y ascendió a 51.2 en 2005; mientras que en los hombres pasó de 69.5 a 78.4 por ciento, a mediados de la década de 1990, y descendió ligeramente a 77.7 en 2005 (Encuestas de Hogares, 1982-2005). A pesar de esta tendencia, la tasa de participación femenina aún sigue siendo marcadamente inferior a la masculina en todos los tramos de edad. La brecha continúa siendo amplia, aunque ligeramente acortada. El aumento importante de la fuerza de trabajo femenina tiende, aunque aún con mucho rezago, hacia un patrón convergente, relativamente estable y más homogéneo de composición por sexo de la fuerza de trabajo. La participación de la mujer ha aumentado en sí misma y también en comparación con la del hombre. Sin embargo, en parte consecuencia del mismo proce-

so, la tendencia del desempleo femenino ha sido marcadamente superior a la experimentada por la PEA masculina.

El análisis de la participación económica por grupos de edad, en el largo periodo considerado, muestra que ésta sigue dinámicas diferentes en los distintos grupos de edad de la PEA. El grupo de 25 a 54 años –integrado por gran parte de la PET– es el que ha crecido más, al pasar de una tasa de actividad de 62.3 por ciento en 1982 a 73.1 por ciento en 2000. En contraste, el grupo con 55 años y más ha experimentado una pérdida notable de actividad, al caer de 48.2 a 34.1, entre 1950 y 2000. El grupo de 15 a 24 años, correspondiente a los jóvenes, creció de 1950 a 1970, de una tasa de 53 a 56 por ciento, descendió a una tasa de 42 por ciento en 1980 –en parte, resultado de la contención de dicha población en el sistema educativo, durante este periodo–, y volvió a ascender, hasta alcanzar una tasa de actividad importante de 49 por ciento, ocupando parte de los empleos liberados por el grupo de los adultos y adultos mayores (Censos de Población y Vivienda, 1950-2000).

En el mercado laboral urbano, en el periodo 1982-2005, las tendencias resultan muy similares. El grupo de edad de 25 a 44 años, con mayor participación, incrementó su tasa de actividad, al pasar de 75.1 a 82 por ciento, en dicho periodo. El grupo de 15 a 24 años experimentó un significativo incremento a comienzos de la década de 1990, con la reactivación económica posterior a la crisis de fines de la década de 1980, pero se mantuvo casi inalterado, a partir de entonces, creció de una tasa de 35.4 por ciento en 1982 a 50.1 por ciento en 1992 y, finalmente, alcanzó una tasa de 47.8 por ciento, en 2000. El grupo con 45 años y más mostró una tendencia muy similar a este último, a lo largo de los 23 años. En este sentido, mientras que ha aumentado apreciablemente el grupo con edades de 25 a 44 años, se observa una disminución sostenida de la actividad económica en los grupos de mayor edad, con más de 45 años (Encuestas de Hogares, 1982-2005).

En términos de las tendencias de la actividad económica por grupos de edad y sexo, cabe observar comportamientos muy diferenciales. En el periodo de 1982 a 2005, el grupo de 25 a 44 años, correspondiente a los hombres, tuvo un comportamiento estable, no creció prácticamente, al pasar de una tasa de 96.3 a 97 por ciento. En contraste, la actividad en el mismo grupo de edad relativo a las mujeres aumentó de manera importante, al ascender de una tasa de 57.4 a 68.6 por ciento, lo cual muestra la permanencia sostenida de la mujer en el mercado de trabajo. La participación de la mujer creció en todos los grupos de edad, excepto en el grupo de 15 a 24 años. En los hombres pertenecientes a dicho grupo, la tasa de actividad evolucionó de 41.8 a 59.3 por ciento, entre 1982 y 1992, y volvió a descender a 57.5 por ciento en 2005; entre las mujeres, el ascenso fue de 30 a 41.7 por ciento, y descendió aún más que en los hombres, a 38.6 por ciento, en dicho periodo, con lo cual se ha ensanchado la brecha en la participación económica de hombres y mujeres jóvenes (Ministerio del Trabajo y Bienestar Social, 1992 y OIT, 1998-2005).

En general, las mayores tasas de participación de la mujer correspondieron a los grupos de edad comprendidos entre los 25 y 49 años. Como hemos señalado, la tendencia no sólo muestra la creciente incursión de mujeres en el mercado laboral, sino, sobre todo, su permanencia durante la etapa reproductiva, aun después de conformar parejas y tener hijos. En Panamá, en dichos grupos de edades, la participación económica de los hombres es más estable. No obstante, llama la atención la importante disminución de la tasa de actividad de los jóvenes, la cual puede ser atribuida, por una parte, a la ampliación del sistema educativo y a la consiguiente retención en la escuela de dicho segmento poblacional y, por otra, quizá fundamentalmente, a las limitaciones impuestas por el alto desempleo y a las restricciones en el mercado laboral para dar entrada a nuevos trabajadores.

Como se vio en las páginas anteriores, en términos generales, en la década de 1990 y lo que va de la de 2000, se ha acentuado la tendencia de participación femenina y se ha incrementado la edad de dicha fuerza de trabajo. La participación económica es más alta en el caso de las mujeres. Los mayores aumentos en la participación femenina se dieron en el grupo de jóvenes y en edades intermedias, derivado de cambios sociodemográficos y socioculturales experimentados, los cuales ofrecen a las mujeres mayores posibilidades de mantenerse en el mercado laboral a lo largo de la vida reproductiva. Al respecto, parafraseando a Arriagada (1997), quien analiza las tendencias para América Latina, en Panamá también existen dos generaciones de mujeres claramente distinguibles: “las de más de 50 años y las de menos, diferenciadas por los niveles de educación y la participación laboral”.

Los determinantes del incremento de la mujer en el mercado laboral son diversos, tanto en lo que refiere a la decisión de incorporarse en la actividad económica, como en la forma y duración en la que lo hace. A ello, como ya se indicó, contribuyen, particularmente, los niveles de escolaridad alcanzados, así como otros cambios en los entornos domésticos que permiten a la mujer la ampliación del ciclo de vida laboral. Dos factores adicionales que en alguna medida incidieron sobre ello durante la década pasada fueron, por una parte, la eliminación de las normas que establecían la jubilación anticipada en el país, lo cual hizo posible la retención de un amplio segmento de trabajadores en el mercado laboral y, por el otro, las expectativas generadas por el incipiente crecimiento económico de comienzos de la década de 1990.

En Panamá la participación de la mujer en el mercado de trabajo ha aumentado de manera sostenida y acelerada, lo cual parece estar más vinculado a factores estructurales determinados por la modernización económica y social y a la especialización terciaria de la economía, que a las circunstancias coyunturales generadas por las crisis económicas experimentadas

por el país. La evolución de la actividad femenina ha sido constante y, en cierto modo, poco sensible a las fases de expansión y contracción de la economía e, incluso, a la dinámica general del empleo. Sobre ello, la aplicación del siguiente modelo econométrico simple, basado en Miguel Castaño (1994), confirma el ritmo de aumento sostenido de participación económica de la mujer en el mercado de trabajo total del país.

El modelo explora y ofrece una aproximación sobre el peso o contribución de las componentes tendencial y cíclica sobre la variación total de la actividad femenina entre 1966 y 2005.

$$\text{Ecuación lineal: } TA_i = b_0 + b_1T + b_2 \text{TOT} \quad [1]$$

donde:

$TA_i$  = Tasa de actividad del grupo  $i$  de mujeres.

$T$  = Variable tiempo,  $T = 1$  (1966)...  $T = 35$  (2005).

$\text{TOT}$  = Tasa de Ocupación Total.

El coeficiente  $b_1$  representa la contribución de la componente tendencial, o variación media anual de la tasa de actividad femenina, mientras que  $b_2$  expresa la componente cíclica o variación de la tasa cuando la ocupación varía en una unidad.

Los resultados de la prueba (cuadro 1) para el total agregado de la PEA femenina en el periodo analizado, ajustados con la inclusión de un factor autorregresivo de primer orden (AR), muestran que sólo el coeficiente tendencial es significativo con  $p < 0.01$  y no así el referido a las variaciones en la ocupación total a lo largo del periodo. Significa que, en gran medida, la evolución de la actividad económica de la mujer responde a una tendencia estructural de largo plazo, sobre la que confluyen diversos factores, y tienen un menor peso relativo los componentes cíclicos asociados con la dinámica general de las ocupaciones. No obstante, en gran medida la propia participación femenina y su incidencia sobre la oferta total de la

Cuadro 1  
Panamá. Variación de la actividad económica femenina, 1966-2005

<i>Variables de la ecuación</i>	<i>B</i>	<i>E.S.</i>	<i>Sig.</i>
Constante	19.96900	18.93330	0.3000
Tiempo (T)	0.505335	0.090290	0.0000
Tasa de ocupación total (TOT)	0.096309	0.203261	0.6391
AR (1)	0.661891	0.140716	0.0001
R-cuadrada	0.915130		
Prob. (F-estadística)	0.000000		
Durban-Watson	1.806552		

Fuente: Elaboración propia con base en las Encuestas de Hogares, Panamá, 1966-2005.

mano de obra han contribuido a incrementar el desempleo. A lo largo de más de tres décadas, el desempleo femenino ha sido sensiblemente más alto que el masculino, aunque en los últimos años la tendencia acorta esta brecha.

#### EL DESEMPLEO ESTRUCTURAL. TENDENCIAS DE LARGO PLAZO

Los dos factores que más claramente distinguen la dinámica del mercado de trabajo en Panamá son, por un lado, la intensa participación laboral femenina y, por el otro, los altos niveles de desempleo, que por largas décadas han afectado mayoritariamente a las mujeres. La desocupación en el país es un fenómeno estructural, aunque ésta no afecta por igual a los distintos grupos o segmentos de la fuerza de trabajo. Varían notablemente en función de las características sociodemográficas y de capital humano de los trabajadores (sexo, edad y nivel de instrucción, entre otros), y en relación con el desempeño de los diversos sectores económicos.

En Panamá, como en otros países de América Latina, la generación de empleo está ligada a la dinámica económica, aunque ésta resulta siempre insuficiente dado los rezagos

históricos.<sup>95</sup> En la década de 1970, e incluso poco antes, el desempeño de la economía panameña fue superior a la de gran parte de los países de la región, pero, años después, la economía entró en una etapa de debilitamiento continuo. En la década de 1960, Panamá creció a un ritmo anual de 8 por ciento. En el siguiente decenio, lo hizo a una tasa promedio anual de 5 por ciento; en la de 1980, el crecimiento cayó sensiblemente a una tasa media anual de 2.3 por ciento (García-Huidobro, 2001). La década de 1980 evidenció un deterioro económico profundo comparado con el auge anterior, el cual empeoró drásticamente con la crisis económica y política de fines de la década. A comienzos de la década de 1990, el país experimentó un importante, aunque exiguo, crecimiento económico.

En los 25 años que median entre 1963 –momento cúspide de crecimiento económico, durante el modelo de sustitución de importaciones– y 1988, año álgido de la crisis económica y política por la que atravesó el país, la tasa de desempleo total pasó de 5.4 a 16.3 por ciento (el más alto desempleo suscitado durante la segunda mitad del siglo pasado). El número de desocupados creció de 20 mil a 127.7 mil. El PIB cayó en 1987 en –1.8 por ciento; en 1988, en –13.4 por ciento (negativo) y, en 1989, sólo creció 1.6 por ciento. Entre 1990 y 1994, la economía aumentó a ritmo anual de 6.5 por ciento. Fue notable la recuperación. No obstante, volvió a caer en 1995 a 1.8 por ciento; pero en promedio, entre 1995

<sup>95</sup>En términos generales, en América Latina la generación de empleo depende, pero con efectos limitados, del desempeño de la economía. En la región, la recuperación económica de la década de 1990 “trajo aparejada expectativas de mejoras en la situación del empleo”; pero se observó “una resistencia del desempleo a disminuir” (ort, 2000). A pesar del crecimiento del PIB en dicha década, que en promedio alcanzó una tasa de 3.2 por ciento, significativo en relación con el crecimiento durante la llamada “década perdida” de 1980, en el que creció a un ritmo promedio de 1.2 por ciento, en “el periodo 1980-1990, el desempleo alcanzó un promedio de 6.6 por ciento y entre 1991 y 2000 subió a 7.2 por ciento” (Stallings y Weller, 2001: 197).

y 2000 creció a una tasa media anual de 4.8 por ciento. Entre 2004 y 2003, el PIB tuvo un crecimiento promedio de 3.2 por ciento. En particular, el desempeño económico de los últimos años ha tenido un impacto importante sobre el empleo. El análisis de largo plazo muestra una estrecha correlación entre ambas variables. El desempleo total cayó de 13.5 en 2000 a 9.8 en 2005.<sup>96</sup> No obstante este cambio importante, las tendencias en términos de género y edad de la fuerza laboral siguen desfavoreciendo a las mujeres y, particularmente, a los jóvenes de ambos sexos.

La modernización del aparato productivo iniciada a comienzos de la década de 1970, vinculada con el impulso de actividades en el sector terciario, favoreció ampliamente la incursión de la mujer en el mercado de trabajo, a pesar de que desde entonces ésta mantuvo niveles de desocupación superiores a los de los hombres. El desempleo femenino fue superior al masculino, con anterioridad a la década de 1970, a pesar de la inercia de las bondades del modelo económico anterior. La brecha entre sexos fue incluso superior a la experimentada durante la década de 1980, en plena recesión. Es más, si se toman en cuenta dichas tendencias –considerando el largo periodo de estancamiento, inestabilidad y crisis de la década de 1980 y la importante recuperación económica en la de 1990, particularmente en su primera mitad–, se puede concluir en términos de la dinámica general del mercado de trabajo, que el desempleo afectó relativamente más a las mujeres que a los hombres durante los momentos de estabilidad y crecimiento económico que durante las fases recesivas.

<sup>96</sup>Panamá, por lo menos a partir de la década de 1980, se ha mantenido entre los países con las tasas de desempleo más altas de América Latina. En 1990, alcanzó una tasa de desocupación abierta urbana de 20 por ciento, la más alta de la región, muy superior al promedio regional, que fue de 8 por ciento. Aunque ha bajado el desempleo urbano en el país, en 2006, a una tasa de 12.4 por ciento, aún se encuentra entre los países con más alta desocupación, seguido de República Dominicana (17.9 por ciento), Colombia (13.9), Venezuela (12.3) y Uruguay (12.2) (OIT, 2006).

El fenómeno del desempleo no es nuevo. A comienzos de la década de 1970, el desempleo femenino llegó a ser el doble del masculino. En 1985, aun en momento de relativo crecimiento económico, con incremento del PIB de 4.9 por ciento, el desempleo femenino alcanzó una tasa de 18.5 por ciento, superior a la masculina, la cual fue de 9.5 por ciento. Ciertamente, en plena crisis, en 1988, el desempleo femenino alcanzó una tasa de 21.4 por ciento, mucho más alta que la masculina, y amplió la brecha entre sexos aun en los años de recuperación, a lo largo –pero especialmente a comienzos– de la década de 1990. En 1991 el desempleo femenino alcanzó el nivel récord de 22.6 por ciento y mantuvo un nivel crítico, superior a 20 por ciento hasta 1996, año en el que el desempleo masculino mostró una tasa de 11 por ciento (Encuestas de Hogares, 1982-2005).

En suma, las tendencias del desempleo abierto afectan más a las mujeres, quienes por más de cinco décadas han experimentado altas tasas de desocupación. No obstante, los niveles de desempleos femenino y masculino, en cierto modo, mostraron un comportamiento concordante durante los periodos de bajo crecimiento y crisis, pero difirieron, particularmente, durante las fases de estabilidad y crecimiento económico. Ciertamente, el deterioro económico de la década de 1980 y la fase posterior de reestructuración y reformas, afectó sensiblemente más a la mujer, en el sentido de que el desempleo femenino se mantuvo por encima del masculino; pero, desde otra perspectiva, durante dicha década la tasa de desempleo de las mujeres, en relación con la de los hombres, disminuyó, “considerando que las tasas femeninas durante los sesenta y los setenta fueron por lo menos el doble de las tasas de desempleo de los hombres” y además durante dicha década la brecha se redujo en cerca de la mitad (Gregory, 1994: 5). El desempleo femenino ha sobrepasado ampliamente al masculino, más allá de las crisis económicas y, paradójicamente, por lo menos durante las décadas de 1980 y 1990, incrementó

la brecha entre sexos, en los momentos de estabilidad y relativo auge económico.

El incremento del desempleo se explica por la acción combinada de diversos factores: del lado de la oferta, no sólo es atribuible a los cambios en la estructura de edad y el consecuente incremento de la población en edad de trabajar, sino, particularmente, a las crecientes tasas de participación experimentadas por las mujeres y a la presión que imponen los jóvenes sobre nuevos empleos, dada la caída del poder adquisitivo de los trabajadores; del lado de la demanda inciden la dinámica de la actividad económica, así como de los cambios tecnológicos, en muchos casos, atribuidos a los costos relativos de la mano de obra. La desocupación abierta afecta más a los jóvenes, a las mujeres y a los trabajadores con niveles educativos intermedios y relativamente altos, quienes disponen de mayores recursos para llevar a cabo un proceso de búsqueda de puestos de trabajo.<sup>97</sup>

El análisis de las tendencias del mercado laboral urbano en Panamá muestra un comportamiento, en cierto modo inédito, en comparación con la dinámica general del empleo en el país, pero que corrobora lo planteado anteriormente en relación con el desempeño económico y los diferenciales de participación por sexo de dicha fuerza de trabajo. En Panamá, el desempleo urbano pasó de una tasa de 6.2, en 1982, a 15.2 por ciento, en 1988, año de profunda crisis económica y política y, al igual que la desocupación total en el país, se incrementó considerablemente en los años iniciales de recuperación económica, y cedió posteriormente, pero manteniendo niveles relativamente altos de desempleo. La desocupación urbana

<sup>97</sup>Un elemento adicional que explica las altas tasas de desempleo en Panamá tiene que ver con que las estadísticas correspondientes consideran al desempleo oculto o desalentado que, entre otras situaciones, registra a individuos que no trabajaron ni buscaron empleo activamente en la semana de referencia, pero que al ampliarse la entrevista, manifiestan no hacerlo ante las limitadas posibilidades de acceso al mercado, en ocupaciones que cubran las expectativas laborales.

alcanzó tasas de 20 y 18.2 por ciento en 1991 y 1992, respectivamente. En términos generales, en los años posteriores, el desempleo urbano mantuvo niveles superiores al desempleo total nacional. En 1995, el desempleo bajó a tasas de 16.4 por ciento, ligeramente por encima del nivel nacional, que alcanzó una tasa de 14 por ciento. En 2000, la tasa de desocupación urbana fue de 15.2 por ciento; en 2005, de 12.1 por ciento, superiores al desempleo total que mostró tasas de 13.5 y 9.8 por ciento, en dichos años.

En términos generales, el desempleo urbano tendió a bajar en los últimos años, pero, en cuanto a la dinámica por sexos, la brecha entre hombres y mujeres se mantiene, y lo más paradójico es que dichas tendencias, estrechamente convergentes en los años de crisis, se ampliaron en los periodos de recuperación y estabilidad económica. Las tendencias del desempleo femenino y masculino fueron similares, con tasas muy cercanas, durante la década de 1980. Entre 1982 y 1989, el desempleo femenino creció de 7.6 a 14.1 por ciento; en dicho periodo, la desocupación masculina pasó de 5.2 a 14.2 por ciento. La brecha se acentuó a partir de entonces, paradójicamente en los años de recuperación económica y descenso del desempleo. Entre 1991 y 2000, mientras el desempleo masculino bajó de 17.9 a 13.5, el femenino descendió de 22.9 (el nivel históricamente más alto) a 17.7 por ciento. En 2005, el desempleo masculino alcanzó una tasa de 10 por ciento, en tanto que el desempleo femenino observó una tasa de 15 por ciento (Encuestas de Hogares, 1982-2005).

En cierto modo, el desempleo es además una función decreciente de la edad. El desempleo es mayor en los jóvenes. La tasa de desempleo urbano en el grupo con edades entre 15 y 24 años creció de 13.2 a 38.8 por ciento entre 1982 y 1991 (año cúspide en cuanto a incremento del desempleo). En dicho periodo el grupo de edad de 25 a 44 años experimentó un incremento del desempleo de 5.8 y 16.8 por ciento. En 2000, a pesar de la relativa mejoría del mercado laboral, la brecha de desem-

pleo entre estos dos grupos de edad se mantiene. El desempleo en el grupo de los jóvenes es alrededor de cinco veces el desempleo de los trabajadores adultos, con edades de 45 años y más. El desempleo juvenil es mucho más intenso entre las mujeres. En los tramos de edades de 15 a 25 años se concentran las mayores tasas de desempleo femenino, la cual alcanzaba 41.6 por ciento en 1982, 41.6 por ciento en 1992 y 30.9 por ciento en 2005. En el mismo periodo, el desempleo masculino tuvo tasas de 13.3, 33.5 y 23.1 por ciento, respectivamente (Encuestas de Hogares, 1982-2005). El desempleo urbano afecta más a los jóvenes, y entre ellos, a las mujeres.<sup>98</sup>

La dinámica de la ocupación por sexo en dicho periodo presenta diferencias importantes en relación con los grupos de edades. En todos ellos ha incrementado la ocupación de la mujer, pero es el grupo de 25 a 34 años, el que más se aproxima a los hombres en cuanto a niveles de empleo. A partir de dicha edad, con la pérdida del empleo femenino, en parte relacionada con el periodo de formación de familia y procreación de los hijos, se amplía la brecha "intergenerática". Lo anterior significa que el importante aumento de la participación femenina coincidió con el incremento de desempleo de las mujeres, especialmente de las jóvenes, al igual que el de los jóvenes masculinos. A partir, por lo menos de la década de 1980, aunque el desempleo se extendió a todos los grupos de edades, a los hombres y mujeres, fueron éstas y los jóvenes los que presentaron tasas más altas de desocupación.

A manera de hipótesis, cabría suponer que en la medida que crece el desempleo en determinados segmentos o grupos de la población, es de esperar que aumentara la precariedad laboral,

<sup>98</sup>En las últimas décadas, el desempleo juvenil (particularmente femenino) es otra de las características sobresalientes del mercado laboral de América Latina. En 2002, el desempleo entre las jóvenes alcanzó una tasa de 20.8 por ciento, mientras la contraparte masculina experimentó una tasa, sensiblemente inferior, de 14 por ciento (OIT, 2004c). Al respecto, la dinámica del mercado laboral panameño no es la excepción.

toda vez que una oferta sobre-extendida de fuerza de trabajo opera como mecanismo depresor de salario e impone mayores condiciones de explotación a la fuerza de trabajo ocupada.

## CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN SECTORIAL DEL EMPLEO

A los cambios demográficos y al intenso proceso de urbanización acontecidos en el país durante las últimas décadas, se sumaron importantes transformaciones en la estructura sectorial de la fuerza de trabajo. En términos de los sectores económicos, son claras las tendencias de pérdida de participación relativa de la población ocupada en el sector agrícola y crecientes tendencias de terciarización de la economía. A partir, por lo menos de la década de 1950, fue notable la pérdida de importancia relativa de la población ocupada en actividades agrícolas, lo que coincidió con la creciente dinámica migratoria interna en el país. Panamá, al respecto, no es la excepción, a pesar de que dicho fenómeno configura una particularidad del modelo económico, fomentado, por lo menos desde mediados de la década de 1970, con el agotamiento del patrón sustitutivo de importaciones. Desde entonces, el proceso de terciarización ha sido intenso y cada vez más acelerado.<sup>99</sup>

La estructura económica de Panamá difiere notoriamente de la del resto de América Central y de América Latina, dada las particularidades en composición sectorial de la fuerza de trabajo y la marcada importancia del sector terciario.<sup>100</sup> En

<sup>99</sup>Según Weller (2004), el sector terciario aportó 90 por ciento de los nuevos empleos creados en América Latina y el Caribe durante la década de 1990.

<sup>100</sup>En Panamá, con una estructura ocupacional altamente terciarizada, las ocupaciones en el sector servicios prácticamente se mantuvieron estables, al pasar de 80.6 a 79.4 por ciento, entre 1991 y 2003. No obstante, decreció apreciablemente la de por sí poco relevante ocupación en el sector manufacturero, de 14.8 a 11.7 por ciento (OIT, 2004a). Según datos para el total de población ocupada, Panamá, en 1990 era el país de la región con la menor

términos de sectores económicos, son claras las tendencias de pérdida de participación reactiva de la población en el agro y marcada terciarización de la economía del país. El sector primario ha dado muestras de su mayor descenso durante las cuatro décadas. Igualmente, lo ha hecho el sector secundario. El sector terciario ha evolucionado de manera importante, particularmente durante las décadas de 1980 y 1990, sirviendo de receptáculo de la fuerza de trabajo relegada de los sectores rurales.

El sector primario, que en 1950 comprendía 54.7 por ciento del total de los ocupados –poco más de la mitad–, redujo su participación a sólo 20.1 por ciento en 2000, dando muestras de su pérdida de importancia relativa. El sector secundario incrementó su participación en la fuerza de trabajo ocupada de manera importante entre 1950 y 1980, al pasar de representar 11 a 18.4 por ciento, pero cayó en 1990 a 14.8 por ciento y, finalmente, tuvo una ligera recuperación en 2000, alcanzando 18 por ciento, un nivel casi similar al de 20 años atrás. Fue el sector terciario el que más evolucionó, concentrando en 1990, 53.0 por ciento de los trabajadores del país, a pesar de que con la crisis durante el último decenio, ante las restricciones de las ocupaciones urbanas, podría esperarse una reversión de parte de la fuerza de trabajo urbana hacia los sectores rurales.

El sector primario, representado principalmente por el trabajo agrícola, ha disminuido apreciablemente. No obstante, dicha pérdida de ocupaciones, en gran medida, no ha sido absorbida en los sectores urbanos de alta productividad. En particular, el sector industrial no ha experimentado un importante desempeño. En este sentido, quizá éste ha sido el sector más afectado por las reformas conducentes a la liberalización

---

participación relativa de ocupados en la industria (14.6 por ciento), por debajo de Nicaragua (16.8), Guatemala (18.9) y Honduras (19.7). En 2003, con 16.4 por ciento, sólo aventaja a Perú, con 14.4 por ciento de ocupados totales en dicho sector (CEPAL, 2004c).

comercial (García-Huidobro, 2001). La contribución de este sector en el PIB total pasó de 11.4 a 13.6 por ciento entre 1990 y 2000, pero en términos de la generación de empleos, dicho sector permaneció prácticamente estancado a lo largo del decenio. En contraste, el sector servicios –conformado por diversas actividades, que involucran desde servicios financieros especializados hasta servicios domésticos y actividades independientes precarias–, ha sido el que más ha incrementado su contribución en el PIB total –con participación alrededor de 80 por ciento– y el que ha servido de receptáculo de los nuevos trabajadores que ingresan al mercado laboral, además de desplazados de los sectores agrícola e industrial.

Siguiendo a Stallings y Weller (2001: 196), como en el resto de países de América Latina, en Panamá, en la década de 1990 se aceleró la tendencia de largo plazo de la caída del empleo en la agricultura e incremento en los servicios. Asimismo, pareció “haber llegado a su fin la fuerte expansión del empleo en el sector manufacturero”. En el país, mientras que las actividades primarias (agricultura, ganadería, pesca y minería) han perdido importancia en la generación de empleos, y también el sector industrial expulsa trabajadores de manera importante, el sector servicios sigue ampliando su capacidad en la generación de empleos.

En Panamá, por otra parte, la terciarización de la estructura productiva ha marcado profundamente la dinámica de inserción laboral masculina y femenina. Ciertamente, la estructura general del empleo, en cuanto a la importancia relativa de los grandes sectores económicos, no ha sufrido cambios profundos, pero la dinámica por sexo y edad de los trabajadores sí se ha alterado apreciablemente. En términos generales, las desigualdades y la segregación ocupacional por sexo ha acortado la brecha a lo largo de las últimas décadas, pero aún sigue siendo muy heterogénea la manera en que distintas generaciones de hombres y mujeres participan en la estructura de ocupaciones a lo largo del tiempo. A pe-

sar de los cambios, en cierto modo, favorables a la mujer, ésta se concentra en actividades del sector servicios de diversos tipos.

La distribución del empleo según sectores de actividad económica muestra una alta concentración de las mujeres en actividades de servicios, una presencia poco significativa y decreciente en ocupaciones pertenecientes al sector industrial, y una casi nula presencia en actividades agrícolas. Los datos censales muestran que, entre 1950 y 2000, en el sector primario las ocupaciones masculinas cayeron de 63.7 a 28 por ciento, en tanto que las femeninas descendieron de 16.5 a 3.6 por ciento. A lo largo de las cinco décadas, en el sector industrial el nivel de ocupación femenino bajó ligeramente, al pasar de 12.5 a 9 por ciento, mientras que el empleo masculino ascendió de 10.5 a 22.3 por ciento. El sector servicios experimentó los cambios más drásticos. En éste, las ocupaciones femeninas aumentaron de 71 a 87.4 por ciento y las masculinas, de 25 a 49.6 por ciento, casi se duplicaron a lo largo del medio siglo. La concentración de las mujeres en actividades terciarias es una característica estructural del mercado laboral panameño, así como la terciarización del trabajo masculino.<sup>101</sup> En 2004, el sector servicios concentraba 52 y 84 por ciento de las ocupaciones masculinas y femeninas, respectivamente (ORT, 2004d).

El predominio de la mujer en actividades de servicios –las cuales han servido de receptáculo estructuralmente de más de la mitad de la población activa femenina–, ha sido una constante del mercado laboral panameño. Dicho sector se modernizó y consolidó en la década de 1970 con el aumento de la plataforma de servicios internacionales y financieros, y con el aumento del aparato burocrático derivado de la ampliación de las funciones

<sup>101</sup>El rango en los niveles de participación económica y ocupación laboral de hombres y mujeres, medido a través de los censos de población, tiene grandes limitaciones, particularmente en cuanto a la subnumeración del trabajo femenino agrícola.

del Estado, con lo que se incrementó la participación económica en servicios sociales y establecimientos de finanzas, seguros y servicios inmobiliarios. En ese marco, no sólo se generaron cambios importantes en cuanto al tipo de desempeño laboral que ocupó un considerable segmento de las mujeres, sino que además, se estimuló su mayor incursión en el sistema educativo y promovió la formación profesional de dicha población.

Con base en datos de las Encuestas de Hogares, podemos constatar que, en términos generales, la estructura laboral urbana en Panamá, excluyendo las ocupaciones agrícolas (en agricultura y pesca), prácticamente se ha mantenido estable en las últimas décadas, al mantener o, más precisamente, ampliar ligeramente la brecha entre el sector servicios (conformado por ocupaciones en el comercio al por mayor y menor, en transporte y comunicaciones, en servicios financieros y demás servicios en general) y el productor de bienes (el empleo en la manufactura y en la construcción). El sector servicios pasó de 78.2 a 82.9 por ciento de las ocupaciones entre 1982 y 1994 y bajó ligeramente a 81.4 por ciento, en 2005. En el mismo periodo, el sector productor de bienes pasó de 21.8 a 17.1 a 18.9 por ciento, respectivamente, mostrando una tendencia ligeramente decreciente (Encuestas de Hogares, 1982-2005).

No obstante, el análisis por ramas de actividad económica advierte cambios importantes en la estructura interna de dichos sectores ocupacionales. A lo largo de las más de dos décadas destaca la dinámica de las actividades de servicios (incluye, entre otros, administración pública, enseñanza, servicios personales y servicio doméstico) y en comercio (considerando a las ocupaciones en comercio al mayoreo y menudeo, así como hoteles y restaurantes). Las ocupaciones en el sector servicios pasaron de representar 44.5 a 48.4 por ciento, entre 1982 y 1989, momento de la crisis económica y política que enfrentó el país, cayeron a su nivel más bajo en 1999, con una participación relativa de 33 por ciento, y alcan-

zaron 39.3 por ciento en 2005. Coincidentemente, las ocupaciones en el comercio –segundo sector más dinámico de la economía– pasaron de 18.7 a 24 por ciento entre 1982 y 1998, crecieron de manera constante en la década de 1990 y alcanzaron una participación relativa de 29.3 por ciento en 2005. A lo largo de este periodo, la industria manufacturera descendió de forma sistemática, al pasar de 13.8 a 10 por ciento, entre 1982 y 2005 (Encuestas de Hogares, 1982-2005).

En términos de la estructura de ocupaciones por sexo, las mujeres se concentran en segmentos reducidos de actividades económicas, prácticamente circunscritos a servicios y comercio. Los hombres muestran un perfil mucho más diversificado, aunque también su mayor participación se da en el sector servicios. En términos generales, a lo largo de las más de dos décadas, entre 1982 y 2005, descendieron las ocupaciones en el sector producción de bienes y crecieron ligeramente en el sector servicios, tanto para los hombres como para las mujeres. En dicho periodo, los cambios más notorios se dieron en la industria manufacturera –que perdió importancia en la generación de empleos– y en actividades de comercio y servicios, las cuales, en cierto modo, intercambiaron trabajadores.

De alguna manera, la industria manufacturera, en términos de empleo, se colapsó. En esta rama, representada mayormente por trabajadores masculinos, fue relativamente mayor la pérdida de ocupaciones de hombres que de mujeres. Las ocupaciones masculinas disminuyeron de 16.8 a 12.4 por ciento, las femeninas cayeron de 9.4 a 6.8 por ciento, en dicho periodo. En contraste, en el comercio, las ocupaciones de los hombres y de las mujeres ascendieron apreciablemente, al pasar de 18.8 a 28.8 y 18.4 a 30.1 por ciento, respectivamente. En las ramas de servicios y servicios financieros, caracterizadas por los altos niveles de feminización, perdió importancia tanto el trabajo femenino como el masculino. En los servicios (sociales, comunales y personales), la participación relativa

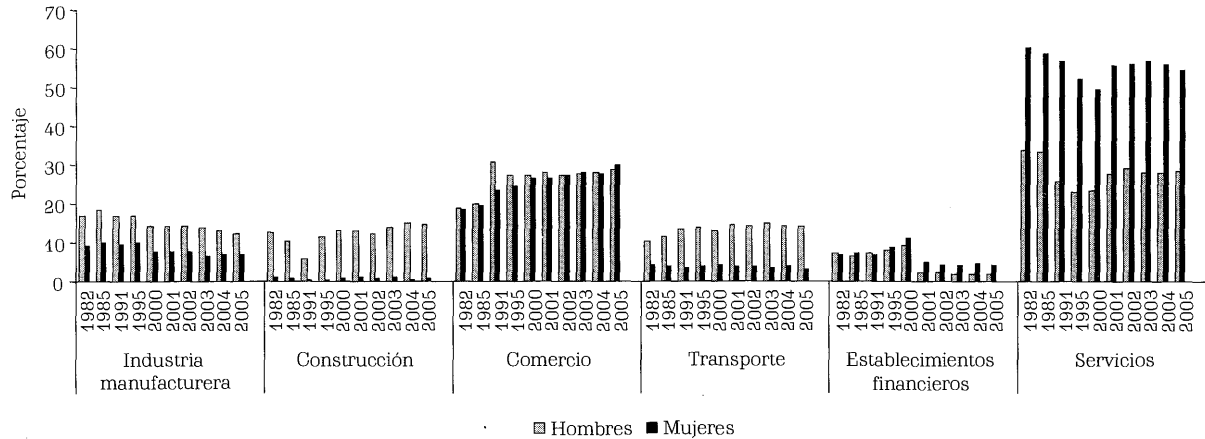
de las ocupaciones de los hombres descendió de 33.7 a 28.3 por ciento, mientras que la de las mujeres bajó de 60.3 a 54.7 por ciento. En los servicios financieros la caída fue de 7.5 a 4.9 y de 6.8 a 4.3, respectivamente (gráfica 1). No en todos los sectores la ocupación femenina ha crecido a ritmos más intensos que la masculina, pero, en algunos casos, incluso lo ha hecho invadiendo esferas del mercado de trabajo antes consideradas como propias de los hombres.

Las mujeres están altamente concentradas en las actividades de comercio y servicios, y sobrerrepresentadas en esta última. Aunque los cambios en las últimas décadas no han modificado sustancialmente esta característica estructural del mercado laboral panameño, la marcada distancia entre las tendencias de participación ocupacional de los hombres y las mujeres en las actividades de servicios muestra el nivel de segregación del mercado de trabajo panameño y evidencia un factor de diferenciación que caracteriza a las ocupaciones en el país. La concentración de las mujeres en dicho sector es ampliamente notoria. Pero, ciertamente, se conoce poco, o aún no se conoce, en qué medida esta segmentación o la desigual inserción de las mujeres en los distintos sectores, repercute en las condiciones de precarización del empleo.<sup>102</sup>

En Panamá, como se ha podido observar, aun cuando las tendencias de participación relativa de los hombres y mujeres en las diversas actividades económicas han modificado sustancialmente el perfil sectorial del mercado laboral, el empleo en el sector servicios aparece como la opción ocupacional de gran parte de los trabajadores desplazados de las actividades agrícolas e industriales manufactureras, así como de los jóve-

<sup>102</sup>En América Latina, según Arriagada (1990: 90), entre 1960 y 1980, con la disminución de la intervención femenina en la agricultura y en la industria manufacturera, se incrementó su participación en las actividades de servicios, pero particularmente en los países de modernización avanzada y acelerada se modificó la composición intervención de dicho sector. Según ella, "la ocupación femenina ha aumentado en el sector de los servicios sociales y ha disminuido en el sector de los servicios personales".

Gráfica 1  
Panamá. Ocupados urbanos según ramas de actividad y sexo, 1982-2005



Fuente: Elaboración propia con base en las Encuestas de Hogares, Panamá, 1982-2005.

nes de ambos sexos que ingresan por primera vez al mercado de trabajo. Las mujeres siguen concentradas en un número reducido de ocupaciones, particularmente de servicios y comercio y, paradójicamente, la tendencia también es de un mayor crecimiento de la participación de los hombres en esta última actividad ocupacional.

## LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO LABORAL

En este apartado se incluyen dos índices que permiten sintetizar el nivel y las tendencias de participación diferencial y/o segregación ocupacional por sexo (en el primero, también por edad) en la actividad económica. La segregación ocupacional por sexo se refiere a la concentración de mujeres (u hombres) en un segmento restringido de las actividades económicas u ocupacionales.

*Índice de diversificación económica:* proporciona una medida resumen del nivel de pertenencia y concentración de diversos factores de un grupo particular o unidad de análisis. Es así, una medida de participación y cobertura, que indica el grado de heterogeneidad y concentración de la fuerza de trabajo en la actividad económica. En este caso, muestra el ámbito (ampliado o concentrado) de inserción de los hombres y las mujeres en las distintas ramas económicas sobre las que se clasifica el conjunto (total) de la economía del país. Los valores del índice pueden variar entre cero y uno, dependiendo del rango de actividades en las que se insertan ambos grupos; es decir, entre la máxima diversificación (0) y la total concentración (1) en la participación económica (INEGI, 1986). No obstante su valor heurístico, su variabilidad no necesariamente expresa la segregación interna en las diversas ramas o tipos de ocupaciones.

El análisis se hace para los seis momentos censales, de 1950 a 2000. Con base en la misma metodología, se realiza el

análisis por grupos de edad, excluyendo 1950, por no disponerse de los datos correspondientes. La idea fue captar las tendencias de participación u ocupación en las distintas ramas de actividad económica total y por grupos de edad. En la estimación no se consideraron las proporciones en las actividades no especificadas ni los desocupados.

El índice se define como: 
$$ID = \frac{n}{n-1} \sum_{i=1}^n \left(p_i - \frac{1}{n}\right)^2 \quad [2]$$

donde:

p. = Porcentaje de la PEA ocupada en el sector *i*.

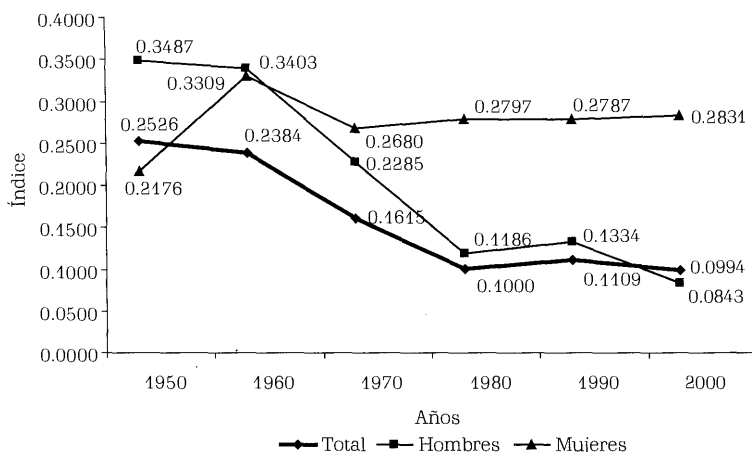
N = Número de sectores económicos

Los resultados son sugerentes de la dinámica de cambio en la inserción de la fuerza de trabajo en los diversos sectores o ramas de la economía a lo largo de las últimas décadas. Los valores sobre el total de ocupados, 0.253 en 1950 y 0.100 en 1980, son un claro indicador de la tendencia declinante del grado de concentración de la fuerza de trabajo durante este periodo de 30 años. El cambio coincide con las transformaciones económicas y con la pérdida de importancia relativa del empleo rural, poco diversificado. No obstante, a partir de 1980 la tendencia se modificó, permaneciendo prácticamente estables los niveles de diversificación. El índice mostró valores de 0.411 y 0.099 en 1990 y 2000, respectivamente. En este sentido, la década de 1980 marcó un punto de inflexión hacia una participación más concentrada en las ocupaciones, que a primera vista parece contradecir la lógica de la modernización económica impulsada a partir de la década de 1960 (gráfica 2).

En términos de la participación por sexo, se destacan tres aspectos:

1. En el caso de la participación ocupacional de las mujeres, entre 1950 y 1960 se produjo una mayor concen-

Gráfica 2  
Panamá. Índice de la diversificación económica  
según sexo, 1950-2000



Fuente: Cálculos propios con base en datos de los Censos de Población y Vivienda, 1950-2000.

tración en determinadas actividades económicas, al pasar de 0.218 –valor inferior para ese entonces al representado por los hombres– a 0.331, lo cual sugiere el nivel creciente de segmentación del mercado de trabajo en este periodo de incipiente inserción económica de las mujeres.

2. A partir de la década de 1960 –pero especialmente con posterioridad a 1970–, las tendencias que definieron la incorporación de hombres y mujeres al mercado corrieron de manera muy distinta. Entre 1960 y 1980, los valores de 0.340 y 0.119 para los hombres y de 0.331 y 0.280 para las mujeres determinaron la ampliación de la brecha en la concentración ocupacional. En el caso particular de los hombres, fue casi lineal el cambio hacia una mayor participación en los distintos segmentos del mercado.

3. En el periodo 1970-2000, tal como habíamos constatado, las mujeres no mostraron cambios importantes en la diversificación de sus ocupaciones en el mercado laboral. En dicho lapso, los valores del índice pasaron de 0.268 a 0.283, lo cual muestra incluso una ligera concentración. El índice mostró valores de 0.119 y 0.133 para los ocupados masculinos en 1980 y 1990, y volvió a descender a 0.084 en 2000. Los hombres en contraste con las mujeres –que por lo menos durante tres décadas evidenciaron cierta permanencia en el espectro de ocupaciones–, particularmente en el periodo que media entre 1980 y 1990, tal vez como resultado de la precarización del trabajo durante esta década, tendieron hacia una inserción menos diversificada y, por consiguiente, más segmentada en el mercado de trabajo.

El análisis por grupos de edad entre 1960 y 2000, muestra la misma tendencia de diversificación de la población ocupada total, con igual reversión (o estabilización) a partir de 1980, durante la fase de deterioro del mercado laboral, promovido por la crisis económica y política y los procesos de ajuste estructural. Sin embargo, en los grupos de entre 10 y 24 (jóvenes) y 55 y más (viejos) el espectro de participación ocupacional resultó mucho más estrecho, aunque –con cierto rezago por parte del grupo de trabajadores de mayor edad– los otros tienden a converger. El grupo de 25 a 54 años, conformado por gran parte de la fuerza laboral, fue el que mostró mayores posibilidades de incursionar en una variedad más amplia de actividades económicas. En su caso, los valores del índice pasaron de 0.1825 en 1960 a 0.0864 en 1980 y a 0.0777 en 2000. En el grupo de los trabajadores con mayor edad, la tendencia muestra las mayores limitaciones de acceso a diversas ocupaciones impuestas por el mercado laboral. Los valores del índice, para este grupo, fueron de 0.3227 a 0.1876 y 0.1378, en 1960, 1980 y 2000, respectivamente. En el grupo, represen-

tado por trabajadores jóvenes e infantiles, en cierto modo la tendencia se podría explicar por el peso que dentro de este grupo representan las actividades en el sector agrícola y las asociadas con el trabajo familiar. Este grupo experimentó un descenso casi lineal en los niveles de diversificación, entre 1960 y 1980, al pasar de 0.3398 a 0.1270, y alcanzó 0.0875 en 2000. Dicho grupo, a pesar de la tendencia de segregación experimentada durante la década de 1980, muestra un cambio importante, el cual hace suponer el carácter relativamente "privilegiado" de los jóvenes en la nueva estructura ocupacional.

*Índice de segregación ocupacional de Duncan:* es una medida frecuentemente usada para cuantificar los niveles de segregación ocupacional por sexo. Este índice ofrece un cálculo relativo del grado en el que dos grupos tienden a ubicarse (o concentrarse) en determinadas ocupaciones. Dicho índice, es un indicador de segregación y/o discriminación, que dependiendo del nivel de desigualdad participativa de ambos grupos en cada una de las categorías analizadas, puede tomar valores extremos entre cero (0), que indica total equilibrio en la distribución de las ocupaciones masculinas y femeninas en las distintas ramas de actividad económica, y uno (1), que representa una total segregación, o sea que es el caso extremo en el que en cada una de las categorías de ocupación consideradas se conforma por sólo hombres o mujeres (Blau y Ferber, 1986; Rubery, 1988; Humphries, 1993). Nótese que esta medida puede o no coincidir con la ofrecida por el índice de diversificación económica, previamente analizado, toda vez que la cobertura de participación captada por dicho índice, no dice nada respecto a la segregación de hombres y mujeres al interior de cada una de las distintas ramas de actividades consideradas. En este sentido, estos dos instrumentos de medición de la concentración y/o segregación ocupacional podrían resultar complementarios.

En términos estadísticos el índice de Duncan ofrece una medida promedio de la diferenciación relativa total absoluta