

X

INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL, ACUMULACIÓN
Y MERCADO DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA.
DIFERENCIAS ENTRE EL NORTE Y EL SUR DE LA REGIÓN

María Cristina Cacciamali y Eduardo Luiz Cury

RESUMEN

Este trabajo analiza el comportamiento del mercado de trabajo latinoamericano en el periodo de 1990 a 2009. El enfoque metodológico y teórico se basa en las características del patrón de acumulación del norte de la región (México y Centroamérica), en comparación con las características del patrón de América del Sur. Se estudian los dos modelos de acumulación y se argumenta que el modelo aplicado por la mayoría de los gobiernos del sur (con orientación primario exportador y fuerte intervención del Estado para ampliar el mercado interno, con el fin de promover la distribución del ingreso y disminuir los índices de pobreza) ha obtenido un mejor resultado en la generación de empleos formales y en la consolidación de una clase media multiétnica; a diferencia del modelo de acumulación de los países del norte (con orientación secundario exportador, y pago de bajos salarios) se comentará que en los países del norte, a pesar de su buen desempeño económico durante la década de 1990, se registraron limitados aumentos salariales.

Palabras clave: América Latina, empleo, salarios, mercado de trabajo, pobreza, clase media, patrón de acumulación, 1990-2009.

GLOBAL ECONOMIC INSERTION, ACCUMULATION
AND THE LABOR MARKET IN LATIN AMERICA:
HOW THE NORTH AND SOUTH ARE DIFFERENT

ABSTRACT

This work analyzes the behavior of the Latin American labor market from 1990 to 2009. Its methodology and theoretical approach focus on comparing the features of the accumulation pattern in the Northern region (Mexico and Central America) with those of South America. This text studies the two accumulation models and argues that the model applied by the majority of governments in South American (oriented towards primary exports, with strong State intervention to grow the domestic market, promote income distribution and reduce poverty levels) has produced better results in terms of generating formal employment and consolidating a multi-ethnic middle class, what has happened in Northern countries (oriented towards secondary exports and paying low salaries). This work will note that despite the strong economic performance of Northern countries in the 1990s, salary increases were limited.

Key words: Latin America, employment, salaries, the labor market, poverty, the middle class, accumulation patterns, 1990-2009.

INTRODUCCIÓN*

En el presente capítulo se argumenta en favor de la tesis de mantener un modelo de crecimiento económico en América Latina, basado en la exportación y el desarrollo del mercado interno con distribución de ingreso, a partir de innúmeras y complementarias intervenciones públicas con el fin de consolidar una sociedad de clase media más homogénea. En el sur de la región, en los años 2000, un conjunto de programas integrados de carácter distributivo potencializó los beneficios del crecimiento de las exportaciones de *commodities*, revirtiendo la baja creación de empleos del sector formal, característica de la década anterior, y a cambiar la tendencia tradicional de la región de concentración del ingreso familiar (Cacciamali, 2012). La década de los años 2000 marcó la aceleración de intervenciones articuladas y coordinadas por el Estado, para aumentar los ingresos de los estratos más pobres de la población. Entre las más importantes resaltamos la ampliación de la oferta de educación en todos los niveles, incluso con apoyo financiero a estudiantes de menor ingreso familiar *per cápita*; políticas laborales como activación del salario mínimo, activas y pasivas del mercado de trabajo; ampliación de la oferta de crédito – consumo y producción para estratos populares y micro y pequeñas empresas, respectivamente–; ampliación de la cobertura del sistema público de seguridad social a no contribuyentes, y creación de programas de transferencia de ingresos condicionales para la población más pobre y/o grupos vulnerables.

Desde el final de la década de los ochenta, las economías del norte de América Latina –México y América Central– crecieron asociadas directamente con la expansión del consumo estadounidense. El modelo de crecimiento adoptado fue exportador secundario de bajos salarios para mantener la competitividad, especialmente frente a los países asiáticos, causando que se mantuvieran los bajos niveles de ingreso familiares y de la exclusión social.

Este capítulo está organizado en cinco apartados, además de la introducción y las consideraciones finales. El primer y segundo apartado tratan de la expansión de *commodities* en la economía mundial al inicio del siglo XXI, y el regreso de un periodo de crecimiento económico en América del Sur, que promovió la expansión del empleo formal en la región. En los años 2000,

* Los autores agradecen a Genaro Aguilar (UNT, México; FEA/PROLAM-USP), Fabio Tatei (FIPE; PROLAM-USP; NESPI-USP/CNPQ), André Campos (IPEA; PROLAM/NESPI-USP/CNPQ), Maria de Fátima-José Silva (UNIFESP NESPI-USP/CNPQ) y Tania Toledo (UFSCAR; NESPI-USP/CNPQ) por las discusiones a lo largo de este trabajo. También agradecen a Alicia Girón (IIEC-UNAM) por la oportunidad de discutir con profundidad el desarrollo de esta investigación.

la demanda china causó escasez de alimentos alteró los términos de intercambio con relación a los productos manufacturados y favoreció a los países exportadores de productos primarios. Por otra parte, el fuerte crecimiento de la producción en los países industrializados y las políticas de subsidios a la producción de biocombustibles han corroborado el incremento de los precios de *commodities*.¹ Esta coyuntura favoreció el ingreso significativo del flujo de divisas y de manufacturas a precios populares para América del Sur, dinamizando la demanda agregada, impulsando inversiones y colaborando con el éxito de la política económica y social de refuerzo al mercado interno, creación de empleo y aumento de los salarios reales, adoptada por diversos países de la región.

El tercer apartado aborda la interacción entre la ejecución de la política económica y la política social, sobre todo en la región sur. Y los dos últimos apartados presentan los resultados del mercado de trabajo, y la distribución del ingreso y las tasas de pobreza, respectivamente. El hincapié en estos apartados es el cambio entre el norte y el sur de la región durante las décadas.

LA EXPANSIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE *COMMODITIES* Y EL RETORNO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Al final de la década de los setenta, líderes chinos, encabezados por Deng Xiaoping, cambiaron la política externa y económica del país abriéndola al capitalismo occidental. El modelo económico chino, por un lado, utilizó capital y tecnología extranjera y, por otro, con más del 20% de la población mundial, reguló la migración de la población rural a zonas urbanas, con el fin de mantener la oferta de mano de obra a bajos salarios reales y expandir la industria manufacturera.

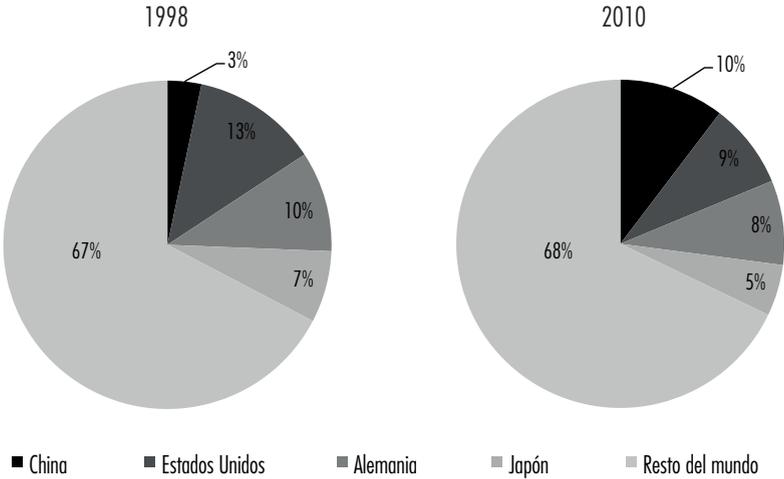
Con las reformas destinadas a aumentar la productividad en las zonas rurales, el trabajo excedente se vertió en las ciudades e impulsó el mercado laboral chino (Leão, 2010). Con los cambios en el campo en busca de una mayor productividad, un nuevo sistema fue establecido entre las asociaciones de los agricultores y el Estado. Desde entonces, los agricultores son libres de vender el excedente producido en el mercado; la oferta de alimentos pudo aumentar a precios más bajos (Oliveira, 2005). Y la creciente oferta de mano de obra en las ciudades permitió tasas más elevadas de crecimiento del PIB y tasas bajas de desempleo siempre por debajo del 5% entre 1980 y 2007. Por otra parte, Ghose

¹ Entre 1995 y 2007 los países miembros de la OCDE crecerán 2.6% a.a. en la media.

(2005) observó un alza de los salarios en China, sobre todo a partir de la década de los noventa, que estimuló la elevación de la calidad de la mano de obra.

De esta forma, en 30 años, China se convirtió en una de las mayores economías industriales del planeta (Lu y Gao, 2011: 111-138). La planificación central, así como el establecimiento de *clusters* para exportación y la formación en gran escala de mano de obra calificada permitió un acelerado *catch up* tecnológico en la manufactura que, rápidamente, pasó de baja densidad tecnológica a alta complejidad. En 2007, China representaba el principal exportador y el segundo importador de mercancías de la economía mundial (WTO).

Gráfica 1. Exportación mundial



Fuente: Elaboración propia. Organización Mundial del Comercio.

Ese nuevo diseño de la división internacional del trabajo confirmó el papel de los países del sur de América como exportadores de *commodities*, y reafirmó la asociación de los países del norte de América Latina como México, República Dominicana, El Salvador y Costa Rica con la economía estadounidense (Macedo y Silva, 2010; Moreno-Brid *et al.*, 2005; Cacciamali y José-Silva, 2005: 117-127). En 2009, China estaba entre los cinco principales destinos y orígenes de mercancías de casi todos los países de América del Sur –Argentina, Brasil, Chile y Perú– (OMC, 2009). Entre las principales exportaciones de los países de América del Sur se encuentran los productos agrícolas, combustibles, minerales y manufacturas de baja y media tecnología y entre los productos importados se encuentra todo tipo de manufactura, desde intensiva en mano

de obra hasta de alto valor agregado. Argentina, Chile y Perú destinan, respectivamente, cerca de 9%, 11% y 13% de sus exportaciones a China y con Brasil (7%) se constituyen en los principales socios comerciales del país asiático en la región. Respecto a las importaciones, Paraguay representa un caso extremo, ya que el 27% de sus importaciones provienen de China, luego se encuentran Chile y Argentina con el 11% y después Brasil, México y Colombia con el 10% (CEPAL, 2010). Los datos mencionados muestran dos situaciones: la interdependencia, con alta dinámica comercial, entre los principales países de América del Sur y China, y la menor relación comercial existente entre el país asiático y los países del norte de América Latina y el Caribe, aunque se nota ligera tendencia al aumento.

China amplía sus relaciones económicas en todas las regiones del mundo. Es el principal socio comercial de todos los países de Asia Oriental como Japón, Corea del Sur, Corea del Norte, Hong Kong y Taiwán; estrecha relaciones económicas con el continente africano² y aumenta su influencia en América Latina (OMC, 2011). Entre 2003 y 2009, la inversión extranjera directa de China en América Latina creció cerca de 20 veces, pasando de 15.86 mil millones a 344.09 mil millones de dólares, que constituye el 54% de la formación bruta de capital fijo y 12.5% del PIB regional (Cacciamali *et al.*, 2012: 91-110). Se estima que en 2009 el 17% de la inversión extranjera directa fue destinada a América Latina y a el Caribe. En América del Sur, Brasil es el principal destino de la inversión directa de China, seguido por Perú, Argentina y Venezuela (Cacciamali *et al.*, 2012: 15). Los sectores más capitalizados fueron los de infraestructura y producción de materia prima, y crecientemente sectores de bienes durables y máquinas agrícolas.

DESEMPEÑO MACROECONÓMICO DE LATINOAMÉRICA E INSERCIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL

El comportamiento de las principales economías de América del Sur en la década de 2000 fue beneficiado por la multiplicidad de socios comerciales, así como por la consolidación del mercado interno como fuerte componente de la demanda agregada. El crecimiento medio anual del PIB entre 2000 y 2010

² En 2006, el gobierno chino realizó en Pekín una reunión con 48 jefes de Estado del continente africano, con el objetivo de aumentar la cooperación comercial y alcanzar la marca de 100 mil millones de dólares en transacciones comerciales en 2010, y en 2006. China se consolidó como uno de los tres principales socios comerciales del continente africano (Nelson, 2006).

fue para Argentina, Brasil y Chile de 4.08%, 3.67% y 3.81%, respectivamente, mientras que México obtuvo un crecimiento promedio de 2.29% al año en el mismo periodo. El crecimiento se produjo con estabilidad de precios. Con excepción de Argentina, en los últimos cinco años de la primera década del siglo XXI, la tasa de inflación se mantuvo moderada y por debajo de dos dígitos. El crecimiento del PIB per cápita en la última década, a precios del año 2000 en dólares americanos, muestra el desempeño superior de las economías del sur en este periodo. Argentina obtuvo crecimiento de 29.1%, Brasil de 19.3% y Chile de 24.6%, contrastando claramente con las economías del norte que, en el caso de México, por ejemplo, presentó el crecimiento del PIB per cápita para el mismo periodo de 1.2%. El volumen de reservas también tuvo gran crecimiento, principalmente en Brasil, donde en 2010 alcanzó más de 288 mil millones de dólares corrientes (World Bank, diversos años). El buen desempeño de la economía atrajo inversiones directas extranjeras (FDE), que en 2010 representaron 660.5 mil millones de dólares en el total de IED –equivalente al 30.8% del PIB de Brasil (Banco Central do Brasil, 2011)– lo que fue decisivo para la creación de nuevos empleos formales y el aumento de los salarios reales.

En 2005, la apertura comercial de México superó el 70% del PIB, dejando en evidencia el modelo secundario exportador. Según los datos de la OMC, en 2011 cerca del 78.7% de las exportaciones y 49.8% de las importaciones mexicanas tienen como destino y origen, respectivamente, Estados Unidos. El pequeño crecimiento del PIB per cápita y el aumento del desempleo –aunque todavía se mantenga bajo–³ muestran la fuerte dependencia del país con la economía norteamericana que demanda menos exportaciones desde el “11 de septiembre”,⁴ situación agravada por la crisis financiera de 2008.

La entrada de China, como socio comercial en ascensión de los principales países de América del Sur, aumentó el nivel de competitividad de la región, de tal forma que los principales productos exportados por los países latinoamericanos continúan siendo los *commodities*, mientras aumentan las importa-

³ El sector informal en México es amplio y ocupa a parte de la población económicamente activa con ingreso próximo o igual a 0. Ese es uno de los motivos por el cual la tasa de desempleo es muy baja frente a los demás países de la región (Cacciamali, 2001).

⁴ A partir de los ataques del 11 de septiembre, el Presidente norteamericano George W. Bush declaró la “Guerra al Terror” como estrategia para combatir el terrorismo global. Las invasiones a Afganistán e Irak, en 2001 y 2003, respectivamente, ejemplifican el contexto. En este periodo aumentó el consumo público, disminuyó el consumo privado y aumentó el desempleo; cuadro que se agravó con la crisis financiera.

ciones de productos intensivos en tecnología. En ese sentido, se observa una pérdida de la densidad tecnológica en sectores manufactureros de los países de la región, que podrá llevarlos a una “reducción del dinamismo futuro, por sacrificar la capacidad de generar innovaciones e incorporar mano de obra más calificada en el proceso productivo” (Cacciamali *et al.*, 2012c: 21), causando la generación de un perfil de empleo de baja calidad, y de un equilibrio de bajo bienestar. O sea, la dependencia económica se renueva, ahora subordinada a una semiperiferia: China.

El comportamiento de las exportaciones apuntan a esa dirección. Al inicio del siglo XXI, las exportaciones brasileñas a China representaban cerca del 2% del total y al final de la década esa participación pasó a ser un poco más del 13%. En 2010, China se consolidó como el segundo mayor destino para las exportaciones de Brasil, el primero fue la Unión Europea. En ese año, China absorbió el 15% de las exportaciones brasileñas y el 8.5% y 23.2% de las exportaciones argentinas y chilenas, respectivamente (OMC, 2010). Con el aumento del índice de apertura comercial de los países latinoamericanos durante la última década, el riesgo de ocurrir un nuevo ciclo de desindustrialización, principalmente en Brasil, aumenta.

POLÍTICAS SOCIALES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO CON MENOR CONCENTRACIÓN DE INGRESO PERSONAL Y FAMILIAR

El reciente proceso de crecimiento económico difiere de periodos anteriores, por ejemplo, los años setenta presentaron simultáneamente la distribución del ingreso familiar y, sobre todo, la reducción de las tasas de pobreza como consecuencia de la ejecución de una política económica intensiva en programas sociales.

La intervención pública se concentró en dos ejes comunes a todos los países (con diferente intensidad en cada caso). El primero hacía referencia a la aplicación de una política económica de estabilidad de precios, destinando las divisas de exportación a expandir el mercado interno, aumentar la inversión con recursos internos y del exterior y crear empleos formales. El segundo, se refería a la concretización de múltiples intervenciones redistributivas, integradas o complementarias como por ejemplo: mayor oferta educacional pública y privada; ampliación de la inserción bancaria y más crédito para los estratos sociales de menores ingresos; renovación de los programas de apoyo a micro y pequeñas empresas, con aumento de créditos a este sector; mayor cobertura de las políticas pasivas y activas del mercado laboral; aplicación coherente y

continua de la política activa del salario mínimo; creación de la inspección laboral, y creación de incentivos para la formalización del empleo; innovación en la legislación y establecimiento de incentivos para frenar las prácticas discriminatorias; aumento de la cobertura del sistema de seguridad social de naturaleza no contributiva; y expansión de programas de asistencia social a los más pobres y personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad (Gasparini y Cruces, 2010; Jaramillo y Saavedra, 2010).

La permanencia por más de 10 años de acciones combinadas estableció, en los años 2000 en América del Sur, un modelo de crecimiento con distribución del ingreso personal y familiar, muchas veces denominado *neodesarrollista*. Se trata de un modelo antagónico al de los años noventa –de carácter liberal– y más completo en su dimensión social que el modelo de los años cincuenta, basado en la sustitución de importaciones; en la mayoría de los países de la región no se ejecutaron políticas de desarrollo de capital humano o de mayor acceso al crédito para micro y pequeñas empresas y actividades informales, ni se implementaron programas asistenciales en gran escala. Una mayor inclusión social vendría con el crecimiento económico.

Esa concepción y la ausencia de integración entre política económica y social son, entre otras, las razones que causaron el aumento de la concentración del ingreso en aquel periodo. En los años 2000, al contrario, las múltiples intervenciones públicas redistributivas llevaron al crecimiento del empleo formal con reducción de las diferencias de remuneración entre los más y los menos calificados, hombres y mujeres, grupos étnicos y color de piel. La disminución de los diferenciales salariales fue una de las principales consecuencias de la política redistributiva relacionada con el mercado de trabajo, principalmente los aumentos al salario mínimo; todo ello se encuentra entre las principales causas de la reducción del índice de desigualdad de distribución de ingreso de las familias, el índice de Gini, por ejemplo.

En los años 2000, entre los países del norte de América Latina, México no presentó una reducción tan pronunciada en el grado de desigualdad de distribución del ingreso como los países de América del Sur; el mejor desempeño de ese país en este campo fue entre los años 1984 y 1994 (Esquivel, 2010). Las causas de la reducción de la desigualdad del ingreso en México, como en los países del sur, se pueden asociar a la conjugación de acciones del Estado con el mercado, o sea, liberalización comercial, mayor oferta educacional, que contribuye a la reducción de las diferencias salariales, y programas de transferencia de ingresos condicionados para los más pobres, sobretudo de la zona rural (*Progresas y Oportunidades*) (Esquivel, 2010). A diferencia de los gobiernos del sur, el gobierno mexicano, como ya se mencionó, llevó a cabo un modelo se-

cundario exportador de bajos salarios, destinado, principalmente, al mercado de consumo estadounidense con el cual creó fuerte dependencia –78.7% de las exportaciones mexicanas se destinaron a Estados Unidos en 2011. La intervención redistributiva del Estado fue menos amplia, el desarrollo del mercado interno recibió poca atención, así como la política laboral y de reducción de las asimetrías en el mercado de crédito. Por otro lado, el empleo se amplió principalmente en las ocupaciones del sector informal y los salarios reales disminuyeron en relación a los años noventa.⁵

El comportamiento inestable de la economía estadounidense desde el comienzo del siglo XXI deprimió la economía mexicana y aumentó el flujo de inmigración de sus habitantes a Estados Unidos, haciendo que las remesas enviadas por los emigrantes fueran consideradas como una de las causas del aumento del grado de desigualdad, aunque existen controversias sobre el tema.⁶ También es importante resaltar que parte de la reducción de las diferencias de salarios –entre hombres y mujeres y personas con más o con menos calificación– en el caso de México, puede ser atribuida al bajo dinamismo de la economía y a la falta de oportunidades del mercado de trabajo (Cacciamali y Tatei, 2012: 174-199), además de la mayor oferta de trabajadores calificados y de la liberalización comercial.

CONSECUENCIAS SOBRE LOS MERCADOS DE TRABAJO

A cada modelo de crecimiento –norte y sur de la región– correspondió un perfil de empleo y desempeño distinto entre las décadas de 1990 y 2000. Estudios sobre la situación económica y social de América Latina, realizados para los años noventa indicaban que los países del norte (México, América Central y parte de el Caribe) tuvieron mejor desempeño económico y del mercado de trabajo que los países de América del Sur.⁷ De acuerdo con Cacciamali y José-

⁵ Informaciones provenientes de la OIT indican que el sector informal mexicano creció 5% entre 2000 y 2009; en los años 2000 el salario mínimo real disminuyó en relación a 1990; y la remuneración media real de la industria manufacturera creció sólo 16% a lo largo de esta última década.

⁶ La literatura especializada sobre ese tema no presenta resultados conclusivos sobre el efecto de las remesas en la distribución del ingreso. A continuación citamos algunos artículos que tratan del tema y producen resultados propios (Alfaro y Morales, 2006; Fajnzylber y López, 2006; Villaraeal, 2011).

⁷ República Dominicana, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y México fueron considerados pertenecientes al grupo de los países del norte de América Latina, y Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, del grupo de los países del sur.

Silva (2005), la explicación para el mayor dinamismo económico de la región norte derivaba de la expansión del sector industrial sobre la forma de maquila simple en el Caribe o compleja en México. Las exportaciones de manufacturados, de forma creciente en 1999 llevaron al aumento del producto y del empleo industrial a una tasa promedio de 4.77% y 4.3% respectivamente. El total del empleo asalariado creció 4.2% al año y la reducción del tamaño del Estado siguiendo las directrices del modelo neoliberal adoptado por la región disminuyó el empleo público en -4.25% (Cuadro 1). El desempeño significativo del sector manufacturero en el norte de América Latina contribuyó a 13.2% de crecimiento del empleo total de la subregión (Stallings y Weller, 2001: 203-204).

La inestabilidad y volatilidad del crecimiento económico en los años noventa⁸ menor demanda internacional de *commodities* y la prevalencia de la política monetaria de metas de inflación crearon un ambiente negativo para el desempeño económico del sur.⁹ Los mercados laborales del sur presentaron la tasa anual de 1.9% del empleo total, -0.1% anual del empleo industrial y 1.8% anual para el empleo asalariado: indicadores muy inferiores a los de los países del norte en el mismo periodo. A diferencia de las economías del norte, el empleo industrial influyó negativamente en el crecimiento del empleo total (-0.6% anual), y en consonancia con la redimensión del Estado el empleo público tuvo una rebaja de -2.3% al año (cuadro 1).

⁸ Los países del sur también fueron perjudicados duramente por las crisis financieras de los últimos cinco años de la década de noventa: México (1995), países del sudeste y este asiático (1997) y Rusia (1998), así como por la devaluación de la moneda brasileña en 1999. La crisis financiera de Asia provocó dos efectos: devaluación de las monedas de los países asiáticos, aumentando la competitividad de sus exportaciones con relación a los países latinoamericanos, e inestabilidad financiera en los movimientos de capitales de corto plazo en la región; situación agravada por la crisis rusa y por la crisis bancaria de Japón (1998). La devaluación cambial brasileña afectó a los países del Mercosur, por medio de la reducción de las exportaciones de Argentina y Uruguay para Brasil, ocasionando recesión económica en esos dos países.

⁹ El bajo dinamismo de la economía de los países de América del Sur se mantuvo hasta el inicio de los años 2000 y fue reforzado por la inestabilidad económica y política internacional y los problemas políticos de determinados países de la región. Entre los primeros, destacamos el ataque a las Torres Gemelas el 11 de septiembre de 2001, la guerra de Irak y de Afganistán, la recesión en Estados Unidos y la pérdida de credibilidad de grandes empresas francesas y norteamericanas que falsificaron informaciones. Esos factores redujeron el ingreso de capitales en la región y contribuyeron con la caída de los precios de las *commodities*, con excepción del petróleo. Entre los problemas regionales, destacamos el colapso de la economía argentina y el deterioro de la narcoguerrilla colombiana.

Cuadro 1. Indicadores de empleo y producto industrial en la década de 1990.

Tasas de crecimiento anual (en %)

<i>Región</i>	<i>Norte (1)</i>	<i>Sur (2)</i>
Producto industrial	4.77	0.43
Empleo total	3.60	1.90
Empleo industrial	4.30	-0.10
Empleo asalariado	4.20	1.80
Empleo público (3)	-4.25	-2.30

(1) República Dominicana, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y México.

(2) Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

(3) Para el norte, datos disponibles sólo de Costa Rica, Honduras y México.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CEPAL, OIT y Cacciamali y José-Silva (2005).

La década de los años 2000 marca un periodo de inflexión. El descenso de la demanda de manufacturados estadounidense redujo el crecimiento económico del norte y, al contrario, la dinámica del comercio mundial impulsó las economías del sur, que presentaron en la mayoría de los países un desempeño superior a los de la región norte.

El producto industrial de los países del norte de América Latina creció a una tasa media de 2.3% a.a. durante esa década, lo que elevó el empleo total a una tasa de crecimiento medio de 2.57% a.a. El empleo industrial creció a una tasa media de 0.75% a.a. y el empleo asalariado a 2.91% a.a.; el empleo público se mantuvo estable en México y con una pequeña reducción en Costa Rica y El Salvador de -0.5% y -2.4%, respectivamente. En el sur, en ese mismo periodo, la manufactura, destinada, principalmente al mercado doméstico, aumentó 2.61% a.a., el empleo industrial creció a una tasa media de 2.01% a.a. el empleo total a un promedio de 2.76% a.a. y el empleo asalariado a 3.1% a.a. (Cuadro 2).

Históricamente, la ocupación en el sector informal representa gran parte del empleo en el mercado de trabajo latinoamericano. En los años noventa, el sector informal absorbía en cuatro de siete países de América del Sur cerca del 40% de la población ocupada, y en los otros tres aproximadamente 50% (Cacciamali y José-Silva, 2005). De forma análoga, en la región norte en el mismo año, el sector informal de México y de Costa Rica representaba en ci-

Cuadro 2. Indicadores de empleo y producto industrial en la década de 2000
Tasas de crecimiento anual (en %)

<i>Región</i>	<i>Norte (1)</i>	<i>Sur (2)</i>
Producto industrial	2.30	2.61
Empleo total	2.57	2.76
Empleo industrial	0.75	2.01
Empleo asalariado	2.91	3.10
Empleo público (3)	n/d	n/d

(1) República Dominicana, Honduras, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y México.

(2) Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

(3) Para el norte, datos disponibles sólo de Costa Rica, Honduras y México.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la CEPAL, OIT y Cacciamali y José-Silva (2005).

fras aproximadas 40% de los ocupados, mientras que en Honduras el porcentual era poco más de 50%. A lo largo de los años noventa todos los países de la región aumentaron la ocupación en el sector informal, solamente Argentina fue excepción en la región sur, pues logró mitigar el porcentaje de ocupados informales en -2.7%. Perú y Venezuela presentaron los mayores aumentos, 9.9% y 12%, respectivamente, y México presentó el menor aumento 0.8%. Estos resultados se relacionan con la inestabilidad de la tasa de crecimiento económico; la reubicación de las actividades económicas en regiones donde no hay organización sindical, y la desorganización institucional en virtud de propuestas para desregular el mercado de trabajo que desalentó la contratación formal¹⁰ (Cuadro 3).

¹⁰ Adoptamos la definición de empleo informal utilizada por la OIT después de la décima séptima Conferencia Internacional del Trabajo (CIET), para la cual son consideradas relaciones de empleo informal: propietarios de unidades productivas en el sector y trabajadores por cuenta propia; miembros de la familia y asalariados eventuales no registrados, sin seguridad pública social; miembros de cooperativas informales y trabajadores que producen bienes para uso propio. Ver, entre otros, la definición en Cacciamali y José-Silva, 2005.

Cuadro 3. América Latina: estructura del empleo no agrícola 1990-2009
(porcentajes)

<i>Países/ años</i>	<i>Sector informal</i>					<i>Sector formal</i>		
	<i>Total</i>	<i>Trabajador independiente</i>	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Micro- empresas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Sector público</i>	<i>Empresas privadas</i>
<i>Países del norte</i>								
<i>Costa Rica</i>								
1990	41.2	18.9	5.8	16.4	0.0	58.8	22.0	36.8
2000	41.3	18.6	4.5	17.1	1.1	58.7	18.7	40.0
2009	39.2	16.9	4.5	16.7	1.1	60.8	18.2	42.6
<i>El Salvador</i>								
s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
2000	54.6	26.6	4.1	18.8	5.1	45.4	12.5	32.9
2009	57.9	29.0	4.6	18.9	5.4	42.1	10.1	32.0
<i>Honduras</i>								
1990	57.6	37.3	7.1	13.3	0.0	42.4	14.9	27.5
2001	53.2	26.8	4.3	18.8	3.3	46.8	10.9	35.9
2007	54.7	31.6	3.9	13.3	5.9	45.3	11.0	34.3
<i>México</i>								
1990	38.4	19.0	4.6	14.8	0.0	61.6	19.4	42.3
2000	41.3	16.4	4.4	16.6	3.9	58.7	14.5	44.2
2009	46.4	18.4	4.2	17.7	6.1	53.6	14.5	39.1
<i>República Dominicana</i>								
s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
2000	47.5	31.2	4.1	10.4	1.8	52.5	13.2	39.3

Continúa

Continuación

<i>Países/ años</i>	Sector informal					Sector formal		
	<i>Total</i>	<i>Trabajador independiente</i>	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Micro- empresas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Sector público</i>	<i>Empresas privadas</i>
2009	52.5	35.8	5.4	9.4	1.9	47.5	14.2	33.3
Países del sur								
Argentina								
1991	52.0	27.5	5.7	18.8	0.0	48.0	19.3	28.7
2000	52.3	22.0	5.9	18.9	5.5	47.7	16.0	31.7
2009	49.1	19.5	7.1	18.3	4.2	50.9	15.6	35.3
Bolivia								
1990	56.4	37.8	5.7	12.9	0.0	41.1	16.5	24.6
2000	65.0	40.5	4.2	12.5	7.8	35.0	10.7	24.3
2006	62.0	32.2	4.0	17.4	8.4	38.0	11.7	26.3
Brasil								
1990	40.6	20.3	6.9	13.5	0.0	59.4	11.0	48.4
2000	52.4	23.2	8.8	16.9	3.5	47.6	12.7	34.9
2009	48.1	21.0	8.4	16.3	2.4	51.9	12.9	39.0
Chile								
1990	37.9	20.9	5.4	11.7	0.0	62.1	7.0	55.1
2000	41.1	24.4	5.0	9.5	2.2	58.9	10.7	48.2
2009	38.0	23.3	4.1	9.0	1.6	62.0	10.2	51.8
Colombia								
1990	45.7	24.1	2.0	19.5	0.0	54.3	9.6	44.7

<i>Países/ años</i>	Sector informal					Sector formal		
	<i>Total</i>	<i>Trabajador independiente</i>	<i>Servicio doméstico</i>	<i>Micro-empresas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Sector público</i>	<i>Empresas privadas</i>
2000	58.2	33.0	5.2	18.2	1.8	41.8	7.0	34.8
2009	64.3	41.0	4.3	15.5	3.5	35.7	5.5	30.2
<i>Paraguay</i>								
1990	61.5	21.3	10.7	29.5	0.0	38.5	12.2	26.3
2000-01	64.5	27.5	10.4	21.1	5.5	35.5	11.1	24.4
2009	65.4	26.0	8.5	22.8	8.1	34.6	12.4	22.2
<i>Perú</i>								
1991	52.7	33.4	4.9	14.5	0.0	47.3	11.6	35.7
2000	62.7	34.3	5.3	17.3	5.8	37.3	7.8	29.5
2009	57.2	29.3	5.6	19.2	3.1	42.8	7.8	35.0
<i>Uruguay</i>								
1990	39.1	18.6	6.8	13.7	0.0	60.9	20.1	40.8
2000	44.3	21.4	8.7	12.6	1.6	55.7	17.4	38.3
2009	43.3	21.8	7.8	12.3	1.4	56.7	15.8	40.9
<i>Venezuela</i>								
1990	38.6	22.3	3.9	12.4	0.0	61.4	22.3	39.1
2000	54.3	35.2	2.1	15.4	1.6	45.7	14.8	30.9
2009	48.3	29.9	1.5	16.2	0.7	51.7	19.3	32.4

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OIT.

Históricamente, la ocupación en el sector informal representa gran parte del empleo en el mercado de trabajo latinoamericano. En los años noventa, el sector informal absorbía en cuatro de siete países de América del Sur cerca del 40% de la población ocupada, y en los otros tres aproximadamente 50% (Cacciamali y José-Silva, 2005). De forma análoga, en la región norte en el

mismo año, el sector informal de México y de Costa Rica representaba en cifras aproximadas 40% de los ocupados, mientras que en Honduras el porcentual era poco más de 50%. A lo largo de los años noventa todos los países de la región aumentaron la ocupación en el sector informal, solamente Argentina fue excepción en la región sur, pues logró mitigar el porcentaje de ocupados informales en -2.7%. Perú y Venezuela presentaron los mayores aumentos, 9.9% y 12%, respectivamente, y México presentó el menor aumento 0.8%. Estos resultados se relacionan con la inestabilidad de la tasa de crecimiento económico; la reubicación de las actividades económicas en regiones donde no hay organización sindical, y la desorganización institucional en virtud de propuestas para desregular el mercado de trabajo que desalentó la contratación formal¹¹ (cuadro 3).

El crecimiento en los años 2000, al contrario de la década anterior, generó empleos formales en nueve de 14 países de la región, principalmente en la región sur. En la región norte, solamente uno de cinco países mostró aumento en la ocupación formal –Costa Rica con aumento de 2.1%. En el sur, siete de nueve países aumentaron los empleos formales, las excepciones fueron Colombia y Paraguay. La reducción del sector informal en los países del sur todavía no fue suficiente para apuntar hacia una reducción significativa de la ocupación informal en la región. En 2009, el sector aún absorbía más del 40% de los ocupados en ocho de nueve países del sur, la excepción en este caso fue Chile. En el norte, solamente Costa Rica entre cinco países absorbía en el sector informal menos del 40% del total de ocupados (cuadro 3).

En la década de los noventa, además de mantener o aumentar el peso de la ocupación del sector informal, la falta de dinamismo económico de la región sur tuvo como consecuencia el aumento de la tasa de desempleo para la mayoría de los países. Todos los países del sur finalizaron la década con tasas de desempleo superiores a 7%. Argentina, Uruguay, Colombia y Venezuela fueron los países en los que más se elevó la tasa de desempleo, mostrando la inestabilidad del crecimiento económico del periodo provocado no sólo por los cambios económicos, sino también por inestabilidad política. Transición del rumbo a una economía más abierta y competitiva en los dos primeros países, crisis causada por el narcotráfico en Colombia; crisis política en Venezuela. Y por causas externas: las crisis financieras mundiales. En los países del norte, el crecimiento económico se conservó por las exportaciones a Estados Unidos, se redujo la tasa desempleo y la economía mexicana, por ejemplo,

¹¹ *Idem.* Ver, entre otros, la definición en Cacciamali y José-Silva, 2005.

finalizó la década de los noventa con una tasa de desempleo de 2.5%, baja para los padrones del país¹² (cuadro 4).

La tasa de desempleo en los años 2000 revela la inflexión económica ocurrida, se contrae en el sur y crece en el norte. Durante los primeros cinco años de la década, el sur fue marcado por altas tasas de desempleo, debido a situaciones de crisis económicas en Brasil, Colombia y Uruguay, además de la profunda crisis de Argentina en 2001, sin embargo, tuvo éxito en la reversión¹³ (cuadro 4).

La evolución positiva del sector industrial en los países del norte en la década de los noventa trajo, como fue visto anteriormente, impacto positivo sobre el empleo, pero tuvo poco efecto en los salarios reales. En México, los salarios reales aumentaron aproximadamente 4% durante la década. El bajo crecimiento se constituyó en la propia lógica del modelo mexicano para garantizar la competitividad externa; se caracterizó por la ausencia de políticas laborales en busca de salarios de base más altos o de aumento de los salarios de reserva, además de mantener una organización sindical restringida. Por otro lado, los países del sur, dado su estancamiento económico en el periodo, retrocedieron o avanzaron modestamente -13.6% en la media de la década.¹⁴ En Brasil, por ejemplo, la reducción alcanzó más intensamente a los empleados formales del sector no agrícola privado, los salarios reales de este grupo se redujeron -20% entre 1995 y 2004, mientras que para los empleados no registrados la disminución fue de -9% en el mismo periodo (Cacciamali, 2008).

En la década sucesiva, los salarios reales aumentaron expresivamente en el sur, no sólo por el buen desempeño económico, sino también por las intervenciones públicas –política activa de salario mínimo y aumento del valor de las transferencias de ingreso, que elevaron el salario reserva– y las demandas sindicales. Por otra parte, la apreciación cambiaria, en muchos países provocada por

¹² La economía mexicana muestra peculiaridades con respecto a la configuración del desempleo y su relación con el sector informal. Parte de los activos se encuentra en el sector informal, establecido como trabajador por cuenta propia o propietario de micronegocio con rendimientos muy bajos o iguales a cero. Ver Cacciamali, 2001.

¹³ Para el cálculo se utilizó la tasa media anual de desempleo, se informa que Honduras no registró datos de 2000, y Guatemala registró sólo de los años 2002, 2003 y 2004.

¹⁴ En México, por ejemplo, la liberalización comercial y la relocalización industrial provocaron fuerte retracción de los salarios en la década de los ochenta; en la década siguiente la recuperación del salario mínimo industrial fue solapada por la crisis de 1995, luego vino el ataque a las Torres Gemelas de 2001 y sus consecuencias crearon restricciones. Entre los países del norte, solamente Costa Rica presentó crecimiento continuado de los salarios medios industriales (José-Silva, 2002).

Cuadro 4. Tasa de desempleo - tasa promedio anual (% sobre la PEA)

	1990	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009	1990/1999	2000/2009
Países del norte												
Costa Rica	5.4	4.3	6.6	5.4	5.3	6.8	6.7	6.0	4.8	8.4	5.4	6.2
El Salvador	10.0	7.0	5.8	7.6	6.5	6.2	6.5	5.7	5.5	7.1	7.5	6.4
Honduras	6.9	4.0	6.6	5.8	n/d	6.1	8.0	4.9	4.1	4.9	5.8	5.8
México	2.8	3.7	5.5	3.2	3.4	2.7	5.3	4.6	4.9	6.7	3.7	4.3
República Dominicana	sd	16.0	16.5	14.3	13.9	16.1	18.4	16.2	14.1	14.9	16.9	15.9
Países del sur												
Argentina (a)	7.5	11.5	17.3	12.9	15.1	19.7	13.6	10.2	7.9	8.7	11.9	13.0
Bolivia (b)	7.2	3.1	4.0	4.1	7.5	8.7	6.2	8.0	6.7	7.9	5.1	7.9
Brasil (c)	4.3	5.1	5.4	7.6	7.1	11.7	11.5	10.0	7.9	8.1	5.5	9.4
Chile	7.4	7.8	5.4	6.4	9.7	9.0	10.0	7.7	7.8	9.7	6.8	8.8
Colombia	10.5	8.9	11.2	15.2	17.3	17.6	15.8	13.1	11.5	13.0	11.5	14.9
Paraguay	6.6	4.4	8.2	6.6	10.0	14.7	10.0	8.9	7.4	8.2	6.3	9.6
Perú (c)	8.3	8.8	7.9	8.2	8.5	9.4	9.4	8.5	8.4	8.4	8.3	8.9
Uruguay	9.2	9.2	12.3	10.2	13.6	17.0	13.1	11.4	7.9	7.7	10.1	12.5
Venezuela	11.0	8.9	11.8	11.3	13.9	15.8	15.3	10.0	7.3	7.8	10.5	12.2

(a) Cambios en la metodología en 2002, datos no comparables; (b) cambios en la metodología en 2009, datos no comparables; (c) cambios en la metodología en 2002, datos no comparables.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OIT.

los ingresos de capitales externos, más las divisas derivadas de las exportaciones, también contribuyeron de manera significativa al aumento de los salarios.

Una de las más importantes características de los años 2000 se refiere al mayor estrechamiento de los diferenciales salariales; tendencia que empieza en la región a medianos de los años noventa. El aumento de la matrícula en todos los niveles escolares incrementó la oferta de trabajadores calificados y conjuntamente con el crecimiento económico disminuyó las diferencias de salarios entre este grupo y los menos calificados, así como entre hombres y mujeres, diferentes etnias y color de la piel. En el sur, el salario mínimo real creció de 2000 a 2009, en promedio, 46.1%, y en el norte el crecimiento fue de 28.1%. En algunos países del sur, el aumento real del salario mínimo fue significativo en el periodo como en el caso de Argentina, que fue de 192% y de Brasil, de 72.7%. La remuneración media real en el periodo siguió el crecimiento distinto entre el norte, 11.2% y el sur, 13.1%. Sin embargo, en Uruguay y Venezuela se subrayaron por la reducción de la remuneración media real en el periodo en -0.4% y -21.9%, respectivamente.

Enfatizamos que el mecanismo para la reducción del grado de desigualdad de distribución de ingreso familiar debe ser atribuido a las relaciones entre el dinamismo del mercado de trabajo y, en particular, los aumentos de calificados, de los salarios de base y del empleo formal y, por consecuencia, la disminución de las diferencias salariales (Cacciamali, 2011: 46-64).

Disminución de la concentración del ingreso y de la pobreza

Programas de combate a la pobreza y de inclusión social se concretaron institucionalmente desde los años noventa y colaboraron con la reducción de la desigualdad de ingreso. En general, los programas fueron característicos por criterios como focalización, descentralización, fortalecimiento de lazos con la sociedad civil y uso de incentivos económicos para producir los resultados esperados.

La aplicación de dichas políticas sirvió en los años noventa para contener y/o disminuir los índices de pobreza, pero no logró disminuir la concentración de ingreso, a pesar del buen desempeño económico de las economías del norte. En México, por ejemplo, el índice de Gini que había disminuido -4.83% entre 1989 y 1992, aumentó 3.41% entre 1992 y 1998. El sur, que también fue afectado por diversas crisis y con menor desempeño económico, tampoco logró contener el avance de la desigualdad. En Argentina, el aumen-

to fue de 4.49% (1992-98) y en Chile 0.22% (1990-98). Entre los países observados, Brasil fue el único que presentó una reducción del índice de Gini, de -2.0% (1990-99), gracias a la conjugación de políticas de distinta naturaleza y complementarias, que se ampliaron durante la década siguiente (Cacciamali, 2011: 46-64).

En la década del 2000, el desempeño positivo de la región sur fue la base para la reducción del grado de desigualdad del ingreso. Mientras en México el índice de Gini se redujo -1.34% (2000-08), en Argentina la reducción fue de -6.68% (2002-09), en Brasil de -4.79% (2001-09)¹⁵ y en Chile -3.03% (2000-09). Por otro lado, la tasa de pobreza e indigencia fue ampliamente reducida en todos los países, del sur y del norte. Sin embargo, la región sur tuvo un saldo más elevado. Argentina mostró el resultado más importante reduciendo cerca de 51.2% la tasa de pobreza e indigencia: de 66.3% del total de la población a comienzos del 2000 (situación ocasionada por la crisis que comenzó ese año) a 15.1% en 2009. Los demás países también revelaron resultados significativos en el periodo: Brasil redujo la tasa de 50.7% a 31.9%; y Chile de 25.8% a 15.1%. México, aún bajo los efectos de la crisis, tuvo una disminución de la tasa de población en situación de pobreza o indigencia que pasó de 52% a 46% (Cuadro 5).

CONSIDERACIONES FINALES

El papel de las intervenciones públicas redistributivas dado a la región latinoamericana se encuentra en consonancia, tanto con experiencias históricas como con fundamentaciones teóricas. El modelo de crecimiento con redistribución de ingreso en construcción, especialmente en América del Sur –Argentina, Brasil y Uruguay, por ejemplo– está relacionado con las exitosas políticas de la socialdemocracia europea, generalizadas, principalmente, después de la Segunda Guerra Mundial y que colaboraron con la constitución de sociedades democráticas más igualitarias.

La dinámica del capital es concentradora en todas las dimensiones, requiere demandas sociales organizadas y la intervención del Estado para imponer límites y/o disminuirla. La literatura especializada en ciencias sociales presenta innumerables racionalizaciones sobre los mecanismos de concentración y de

¹⁵ Brasil contó con programas de transferencias de ingreso complementarias con relación a los demás países como jubilación rural, beneficio de prestación continuada y seguro de desempleo.

Cuadro 5. Personas en situación de pobreza e indigencia (%; año aproximado)

	Alrededor de 2002			Alrededor de 2008			Alrededor de 2009		
	Año	Pobreza	Indigencia	Año	Pobreza	Indigencia	Año	Pobreza	Indigencia
Países del norte									
Costa Rica	2002	20.3	8.2	2008	16.4	5.5	2009	18.9	6.9
México	2002	39.4	12.6	2006	31.7	8.7	2008	34.8	11.2
Panamá	2002	36.9	18.6	2008	27.7	13.5	2009	26.4	11.1
República Dominicana	2002	47.1	20.7	2008	44.3	22.6	2009	41.1	21.0
Países del sur									
Argentina	2002	45.4	20.9	2006	21.0	7.2	2009	11.3	3.8
Brasil	2001	37.5	13.2	2008	25.8	7.3	2009	24.9	7.0
Chile	2000	20.2	5.6	2006	13.7	3.2	2009	11.5	3.6
Colombia	2002	54.2	19.9	2008	46.1	17.9	2009	45.7	16.5
Uruguay	2002	15.4	2.5	2008	14.0	3.5	2009	10.7	2.0

Fuente: CEPAL, *Panorama Social*, 2010.

mantenimiento de la desigualdad, por ejemplo, el enfoque del capital social (Bowles y Gintis, 2002; Acemoglu, 2002; Hertz, 2005). La élite económica y política transmite por medio de la socialización en las redes sociales, un grado de conocimiento, valores y prácticas que aumentan la probabilidad de reproducir el *statu quo* y restringir la movilidad ascendente. Además de tomar decisiones políticas y económica que la favorecen como decisiones que reducen las inversiones dirigidas al aumento de las oportunidades de la mayoría de la población.

Por otro lado, la interpretación liberal condena la elevada desigualdad en la distribución de la riqueza, porque exagera las pérdidas de eficiencia ocasionadas por las imperfecciones del mercado. Por ejemplo, economías donde el coeficiente entre trabajadores calificados y no calificados es bajo, reproducen inserciones económicas de baja productividad y salarios menores; en sociedades donde hay escasez de crédito para los más pobres, las oportunidades de alterar esta situación son restringidas y la probabilidad de retroalimentación del ciclo de la pobreza es alta. Situaciones como esas concentran riqueza y conducen a distorsiones en la asignación de recursos (Anand y Kanbur, 1993; Goldberg y Pavcnik, 2007; Paukert, 1973; Perotti, 1996).

Pasado el impacto negativo, después de septiembre de 2008, la crisis financiera no detuvo ni el crecimiento de la economía ni la expansión del empleo en la región. Las exportaciones de América Latina y el Caribe disminuyeron, pero las exportaciones con destino a China aumentaron 5%, mostrando la alta dinámica comercial y la gran interdependencia entre los dos mercados regionales (CEPAL, 2010). Por otra parte, la crisis financiera ha dado lugar a una mayor dependencia de la economía latinoamericana con respecto a la economía china, en la medida en que la reducción del comercio con Estados Unidos, Unión Europea y Japón hizo que la pauta exportadora de América del Sur quedara más sujeta a la demanda de la economía china. Además, los gobiernos de la región aplicaron medidas económicas anti-cíclicas de distintos grados de profundidad y extensión, en función del riesgo de contagio, dado el nivel de compromiso de los títulos en cartera de los bancos de cada país de la región. Las intervenciones se produjeron siempre en torno a dos ejes: oferta de liquidez para evitar quiebras bancarias y/o mantener mecanismos de comercio exterior y medidas anti-cíclicas para reactivar el nivel de actividad.

El gobierno chileno utilizó por primera vez el fondo anticrisis, Fondo de Estabilización Económica y Social, para cubrir incentivos fiscales y aumentar los programas de transferencia de ingreso a las familias más vulnerables. Además de esto, elevó la liquidez, promoviendo una subasta de moneda extranjera para los bancos locales.

En el caso de México, la política económica mexicana aumentó la liquidez por medio de la recompra de sus títulos públicos, creó nuevas líneas de financiación para auxiliar el sistema bancario y evitar quiebras múltiples, cortó la emisión de títulos de largo plazo y creó una línea de crédito con tasas de interés diferenciadas con el fin de proporcionar liquidez al mercado. En Costa Rica, la estrategia se basó en la recapitalización de bancos estatales y así mantener el crédito a los sectores productivos y en el aumento del gasto social, concediendo subsidios para la compra de alimentos, transporte y combustible.

En Argentina, el gobierno estatizó el sistema de seguridad social, amplió la capacidad de liquidez del Estado y aumentó el crédito a empresas privadas y bancos locales (CEPAL, 2011). En el caso de Brasil, la política económica fue diversificada. El gobierno aumentó la liquidez de la moneda nacional mediante la reducción de la alícuota de depósito obligatorio junto al Banco Central, amplió líneas de crédito a la exportación y para pequeñas y medias empresas a través de las Instituciones Financieras Federales, y utilizó recursos del Tesoro Nacional a la capitalización del Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDES) con el fin de mantener las líneas de crédito al sector privado, especialmente para las empresas exportadoras y los bancos. Además de esto, extendió la recaudación de impuestos federales, acompañado por los gobiernos subnacionales; redujo las tasas de impuestos sobre los productos industriales nacionales, tales como carros, camiones, línea blanca, insumos para la construcción civil, entre otros, y amplió la cobertura del programa de transferencia de ingreso a los más pobres (*Bolsa Família*) ampliando su alcance—más cantidad de familias y familias con hijos de hasta 17 años— y aumentando el valor de los programas de transferencia familiar (Cacciamali, 2011). Esta estrategia permitió que no se estancara el crecimiento económico en la región y que el nivel de empleo e ingreso aumentara, así como que se mantuviera la tendencia a la reducción del coeficiente de distribución de ingreso, aunque con menor velocidad.

América del Sur tiene condiciones para seguir creciendo en los primeros cinco años de 2000, a pesar de la crisis del euro y el bajo crecimiento de los Estados Unidos. La diversificación de la estructura económica y la demanda interna—aumento del consumo debido al crecimiento de estratos medios, mayor inversión y elevación de las exportaciones— impulsarán el crecimiento económico, menos dependiente de los flujos externos. La mejora de la infraestructura y del sistema educacional y la efectividad de las inversiones en materia de innovación continuarán siendo los principales desafíos económicos para la continuidad de este proceso.

Por último, es importante subrayar dos puntos que recrean una nueva dependencia en las economías de la región. La creciente interdependencia entre China y América del Sur significa, para algunos, un retorno a la desindustrialización, un proceso de reprimarización de las economías del sur. Entre las prioridades de la política de exportación, las manufacturas y la industria permanecen en el fondo de la política económica, y cada vez más los países del sur exportan manufacturas de menor valor añadido. El caso de Brasil es dramático (Cunha *et al.*, 2012). Hay una pérdida de densidad de los sectores de fabricación de tecnología en los países del sur, lo cual puede conducir a una “reducción de futuro dinamismo a costa de sacrificar la capacidad de generar innovaciones e incorporar mano de obra más calificada para el proceso de producción” que induce a un perfil de empleo de baja calidad y, peor aún, un balance de la promoción del bienestar de baja calidad (Cacciamali *et al.*, 2012c: 21).

El segundo punto es el aumento de la influencia norteamericana en la economía de México y de los demás países del norte desde el siglo pasado. En función de las circunstancias económicas, políticas y geopolíticas, ese estrechamiento podrá retardar tanto el proceso redistributivo de ingreso cuanto los niveles de bienestar para la mayoría de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., “Technical Change, Inequality, and the Labor Market”, en *Journal of Economic Literature*, vol. 40, núm. 1, 2002.
- Alfaros, R. y M. Morales, “Determinantes macroeconómicos de las remesas y sus efectos en la distribución del ingreso en México”, en *Economía y Sociedad*, vol. XI, núm. 18, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, México, julio-diciembre, 2006.
- Anand, S. y R. Kanbur, “The Kuznets Process and the Inequality Development Relationship”, en *Journal of Development Economics*, vol. 40, núm. 1, 1993.
- Bowles, S. y H. Gintis, “The Inheritance of Inequality”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, núm. 3, 2002.
- Banco Central do Brasil, Censo de capitais estrangeiros no país 2011-año base 2010. Resultados preliminares en “Banco Central do Brasil”, 2011. Disponible en http://www.bcb.gov.br/Rex/Censo2010/port/Resultados_preliminares_Censo_2011.pdf [Consultado el 28/02/2012].

- Cacciamali, M., “Padrão de acumulação e processo de informalidade na América Latina contemporânea: Brasil e México”, en *Pesquisa e Debate*, vol. 12, núm. 1, São Paulo, 2001.
- Cacciamali, M., “O papel do setor privado no estímulo à geração de emprego e capacitação de mão-de-obra”, en *Emprego, desenvolvimento humano e trabalho decente. A experiência brasileira recente*, CEPAL/PNUD/OIT, Brasília, 2008.
- Cacciamali, M., “Brasil: un caso reciente de crecimiento económico con distribución de ingreso”, en *Revista de Estudios Empresariales*, segunda época, vol. 1, 2011.
- Cacciamali, M., “A desigualdade de renda no Brasil: da industrialização acelerada ao início do século XXI”, en Pinho, D. y M. Vasconcellos, *Manual de Economia*, Saraiva, São Paulo, 2012.
- Cacciamali, M. y M. José-Silva, “Empleo y seguridad social: otra década perdida en el mercado de trabajo de América Latina”, en *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, vol. 11, núm. 3, Venezuela, 2005.
- Cacciamali, M., M. Bobik y U. Celli Junior, “Other Role of Latin America in the Global Economy? The Challenges in the Twenty-First Century: Building up New International Relations and Economic Policies and Remodeling its Global Position”, en *Revista do Instituto de Estudos Avançados*, São Paulo, mayo de 2012.
- Cacciamali M. y F. Tatei, “Gênero, mercado de trabalho e salários entre a mão de obra qualificada no Brasil e México”, en A. Kon, y E. Borelli (org.). *Indústria, tecnologia e trabalho: desafios da economia brasileira*, PUCSP/EITT-CNPq, São Paulo, 2012.
- CEPAL, “Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe” en CEPAL, Santiago de Chile (diversos años) [En línea] Disponible en <http://www.cepal.org/estadisticas>.
- _____, “La República Popular de China y el Caribe: hacia una relación estratégica” en CEPAL, Santiago de Chile, 2010 [En línea] Disponible en <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/39082/P39082.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl> [Consultado el día 17 de octubre de 2011].
- _____, *Panorama Social da América Latina*, Santiago (diversos años).
- CEPAL y OIT, “Políticas contracíclicas para una recuperación sostenida del empleo”, en *Coyuntura laboral en América Latina y El Caribe*, núm. 5, CEPAL/OIT, Santiago de Chile, junio de 2011. [En línea] Disponible en http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/43690/2011-355-CEPAL-OIT-No_5-WEB.pdf. [Consultado el día 9 de diciembre de 2011].

- Cunha, A.; M. Lélis, y J. Bichara, *China's Response to the Great Recession and its Impact on Latin America with Special Reference to Brazil*, mimeo, 2012.
- Esquivel, G., "The Dynamics of Income Inequality in Mexico since NAFTA" en L. López-Calva, y N. Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: a Decade of Progress?*, Brookings Institution Press, Baltimore, 2010.
- Fajnzylber, P. y H. López, *El impacto de las remesas en el desarrollo de América Latina*, Banco Mundial, 2006.
- Gasparini, L. y G. Cruces, "A Distribution in Motion: the Case of Argentina. A review of the Empirical Evidence", en L. López-Calva, y N. Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: a Decade of Progress?*, Brookings Institution Press, Baltimore, 2010.
- Ghose, A., "Employment in China: Recent Trends and Future Challenges", en *Employment Strategy Paper*, vol. 14, OIT, 2005.
- Gintis, H. y M. Osborne (eds.), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Princeton University Press, Princeton, NJ. 2005.
- Goldberg, P. y N. Pavnick, "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries", en *Journal of Economic Literature*, vol. 45, núm. 1, 2007.
- Hertz, T., "Rags, Riches and Race: the Intergenerational Economic Mobility of Black and White Families in the United States" en Bowles, S. y H. Gintis (eds.), *Unequal Chances: Family Background and Economic Success*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2005.
- Jaramillo, M. y J. Saavedra, "Inequality in Post-structural Reform Peru: the Role of Market and Policy Forces" en L. López-Calva, y N. Lustig (eds.), *Declining Inequality in Latin America: a Decade of Progress?* Brookings Institution Press, Baltimore, 2010.
- Lu, M. y H. Gao, "Transición del mercado laboral, desigualdad de ingresos y crecimiento económico de China", en *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 130, núm. 1-2, julio-agosto, 2011 [En línea] Disponible en <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1564-9148.2011.00107.x/pdf> [Consultado el día 14 de octubre de 2011].
- Macedo e Silva, A., "O expresso oriente. Redistribuído a produção e o comércio globais", en *Texto Avulso*, núm. 2, Campinas: Observatório da Economia Global/Unicamp, abril, 2010.
- Moreno-Brid, J., J. Santamaría y J. Valdivia, "Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: the Road Travelled", en *Development and Change*, vol. 36, núm. 6, 2005.
- Nelson, S., "Expansão econômica e influência da China na África, Ásia e Pacífico", en *NEASIA, UnB*, Singapur, diciembre de 2006 [En línea] Disponible

- en http://vsites.unb.br/ceam/neasia/boletins/artigo_soniaanelson271206.pdf [Consultado el día 1 de noviembre de 2011].
- OIT, *Panorama Laboral*, Lima (diversos años).
- Paukert, F., “Income Distribution at Different Levels of Development: a Survey of the Evidence”, en *International Labor Review*, vol. 108, núm. 97, 1973.
- Perotti, R., “Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say” en *Journal of Economic Growth*, vol. 1, núm. 2, 1996.
- Villareal, C., “La inversión extranjera directa y las remesas en México”, en *Cultura Científica y Tecnológica*, año 8, núm. 42, 2011.
- World Bank, *World Development Indicators*, Washington, DC. (diversos años).
- WTO, *International Trade Statistics*, World Trade Organization, Geneva, (diversos años).

