

### 5.1. El Ritmo de Crecimiento del Empleo Formal

Las cifras que se pueden apreciar en el Anexo N°12, Cuadro N°7, sólo corresponden al comportamiento del empleo en las empresas formales del sector manufacturero de México porque es respecto de ellas que se suele disponer información estadística.

De acuerdo a Martínez (1997), en México el empleo manufacturero se redujo en un 3,6% entre 1988 y 1995; reducción que fue más acentuada entre 1995 y 1993 (-6,6%), como resultado de la crisis recesiva entre finales de 1994 y principios de 1996 (Véase Anexo N°12, Cuadro N°7). Esta reducción se aprecia en el caso de los obreros y de los empleadores y en todos los sectores de actividad económica. Este comportamiento se asocia a la recesión económica de fines de 1994, por lo que podría pensarse, según este autor, que la reducción había sido peor de no haber habido un aumento de las exportaciones en el marco del TLCAN. Este supuesto parece ser corroborado por el hecho de que en la industria maquiladora, menos afectada por la crisis interna, el promedio anual de empleo aumentó de 579.422 puestos de trabajo en 1994 a 639.979 en 1995 y cerca del millón a finales de los noventa.

Martínez (1997) se plantea ¿cómo explicar que en el caso de la industria manufacturera se haya reducido el empleo, a pesar de que las exportaciones de ese sector aumentaron en 1994 y 1995?. De acuerdo con este autor, la explicación podría encontrarse en el hecho de que el componente nacional de las exportaciones manufactureras mexicanas, que hacia 1980 llegaba al 90%, en 1994 se estimaba en sólo el 34%.

En el Anexo N°12, Cuadro N°7, muestra que el nivel de empleo en la industria manufacturera se ha reducido en México entre 1988 y 1995 y aún más en el período de la crisis manifestada a fines de 1994. Si bien es difícil determinar cuánto del aumento y de la reducción del nivel de empleo se debe al TLCAN, mucho más difícil sería determinarlo como consecuencia del TLCG-3 porque, sin duda, el acuerdo más importante y de mayor peso en México es el TLCAN, tratado que, a pesar de las enormes diferencias estructurales entre los tres socios comerciales, no contempla la existencia de regulaciones tendientes a

homologar las condiciones laborales ni mecanismos de compensación en materia de trabajo (García y Stoll, 1995).

Bensusán (1994) sostiene que como en otras experiencias de integración, la constitución de una zona de libre comercio en el norte del continente americano demostró que la regulación de los impactos sociales de estos procesos de integración genera resistencias más efectivas que las que se oponen respecto de su dimensión económica. Una consecuencia de esto ha sido el ritmo diferente con que avanzaron las diversas agendas, donde se atendieron en forma desigual las variadas expectativas sociales encaminadas a obtener ventajas y defender los intereses en juego ante los cambios inherentes a la globalización<sup>41</sup>.

Al igual que en el empleo, las horas totales trabajadas en el sector manufacturero se redujeron en México durante el período 1988-1995 (-3,5). Entre 1993 y 1995 el total de horas trabajadas en el sector manufacturero se redujo fuertemente en México (-7,2). Las tasas de crecimiento del empleo y de las horas trabajadas durante el período 1988-1995, son similares, por lo que la reducción de estas últimas no se debería a una disminución de la jornada por trabajador ocupado sino más bien a una reducción del número absoluto de ocupados, manteniéndose la duración promedio de la jornada de trabajo (INEGI, 1996).

La cantidad de horas trabajadas en el sector manufacturero se reduce en México durante 1988-1995, como consecuencia del período recesivo posterior a la devaluación del peso mexicano en diciembre de 1994). En cuanto a la productividad del trabajo en la industria manufacturera, ésta aumentó entre 1988 y 1995 en México (6,7% anual). El aumento de la productividad manufacturera fue más acentuado durante el período 1993-1995 (6,9% en México) (Véase Cuadro N°7.1). De acuerdo con Martínez (1997) se podría afirmar que el crecimiento de la productividad del trabajo en el sector manufacturero de México se debió a

---

<sup>41</sup> La agenda laboral del TLCAN está "entre candados y dientes". Sin embargo, la incorporación del Acuerdo de Cooperación Laboral (ACLAN) en el TLCAN constituye un primer paso en el reconocimiento de la necesidad de regular la dimensión de la integración regional (Bensusán, 1994).

una combinación de crecimiento del producto (2,5% entre 1988 y 1995) con reducción de las horas trabajadas.

En relación al costo laboral real por hora-ocupado en la industria manufacturera en México aumentó ligeramente en 1994 (índice de 102.5 para 1994 y siendo 100.0 el de 1993), pero se redujo en 1995 (siendo 88) y 1996 (siendo 78) (INEGI, 1996). Según Martínez (1997) es notorio el sostenido crecimiento del costo laboral mexicano desde 1988 hasta 1994 y la pronunciada reducción del mismo en 1995 y 1996 como consecuencia de la contracción de los salarios reales, ya que el reajuste de ellos no fue proporcional al crecimiento de los precios y a la devaluación que formó parte del ajuste mexicano para superar la crisis iniciada a finales de 1994. Debido a este comportamiento el costo laboral real por hora-ocupado aumentó durante el periodo 1988-1996 a una modesta tasa anual de 2,7%, pero se redujo en un 6,2% anual en el periodo 1993-1996 (INEGI, 1996).

Se observa entonces que, a pesar de que la producción aumentó moderadamente, la productividad aumentó a tasas mucho más elevadas como consecuencia de la reducción del empleo y de las horas trabajadas. Los aumentos en productividad se trasladaron a los salarios de los trabajadores, cerca de un tercio del beneficio generado por el aumento de la productividad se transfirió al salario. Esto ha sido así para el conjunto del periodo 1988-1995 pero no para los años 1993-1995, ya que aunque el producto manufacturero mexicano se redujo (-0,3% anual), la productividad aumentó significativamente (6,7% anual) debido a una fuerte contracción del empleo (-6,6%) y de las horas trabajadas (-7,2%); aumento de la productividad que no se transfirió a los salarios reales, los que se contrajeron en un 5,5% anual entre 1993 y 1995 (Martínez, 1997) (Véase en el Anexo N°12, los Cuadros N°7, 7.1 y 7.2).

Para concluir, algunos autores, como Padilla y Otros (1998) sostienen que entre las causas principales que han provocado el severo deterioro de las condiciones cualitativas y cuantitativas del empleo en México, deben mencionarse, por una parte, una tasa de crecimiento poblacional elevada que no ha podido disminuirse al valor que considera en los planes de desarrollo del país, y por otra, una crisis económica sostenida, que trae como

consecuencia una generación de empleos o puestos de trabajo productivos muy reducida y a todas luces inferior a la demanda formada por el rezago acumulado y por las plazas que deben crearse para atender los requerimientos de quienes se incorporan a la población económicamente activa, razón por la cual, Murayama (1997) sostiene que México presenta una dinámica alta en el crecimiento de su población económicamente activa por dos razones fundamentales: tasas de natalidad elevadas, sobre todo en los años setenta, y la mayor participación de las mujeres. Hay una generación completa de mexicanos que ha vivido con la crisis económica como telón de fondo a sus quehaceres y aspiraciones. Por lo tanto, la estrategia para alcanzar el crecimiento tiene incorporar en sus metas la creación de empleo para no empeorar los desequilibrios existentes entre oferta y demanda en el mercado de trabajo.

La mayoría de la población económicamente activa desempeña trabajos pocos productivos con los que obtiene ingresos reducidos que la mantienen en niveles de pobreza alarmantes, con todas las consecuencias sociales y económicas, que tal situación implica, entre las que pueden destacarse la disminución del poder adquisitivo de las mayorías y tensiones sociales de diversa índole (Padilla y Otros, 1998).

Mientras la PEA crecía entre 1980 y 1996, el empleo en las manufacturas declinó su participación en la población activa. La OIT (1998) calcula que más del 50% de los empleos se ubica en el sector informal de la economía. La tendencia declinante de la capacidad del sector productor de bienes comerciables para crear puestos de trabajo continua desde antes que la estrategia de crecimiento fuera modificada en los ochenta. Las conductas del mercado de trabajo consisten en una caída del trabajo asalariado y en una expansión de los empleos por cuenta propia. Es decir que la economía mexicana se enfrenta a un problema de disminución en la calidad del empleo (Rendón y Salas, 1996).

Además, en la medida que hay algo de crecimiento, se trata de uno impulsado por el sector de bienes no comercializables que absorbe la fuerte expansión de la fuerza de trabajo, con mala remuneración y niveles bajos de productividad (Ros, 1995). La caída del valor agregado por trabajador entre 1989 y 1996 está entre el 6% y el 8%, porque la ocupación se

concentró en empleos informales, precarios o de baja productividad comparativa. Ante el cambio del entorno existente, las grandes empresas han reconvertido sus producciones, elevando sus coeficientes de capitalización y racionalizando plantillas de personal; en lo que se refiere a los fabricantes pequeños y medianos, cuya producción se orienta al mercado interno, ellos concentran sus esfuerzos de ajuste en reducir ocupación y salarios reales (Ibarra, 1997).

Es necesario señalar también que los crecientes niveles de déficit comercial que muestra la economía mexicana tienen alta correlación con la disminuida capacidad del sector manufacturero para crear nuevos puestos de trabajo (Loria, 1998). El actual tipo de crecimiento económico en México está generando lo que se ha llamado un proceso de desindustrialización del país, es decir que las importaciones están sustituyendo la producción nacional, no se está importando lo que no se produce o hay déficit en la producción nacional. Esto revela que no cualquier inversión genera empleo y que el crecimiento económico no es siempre igual a crecimiento del empleo.

La inversión extranjera directa, que se esperaba iba a potenciar la generación de empleo, se ha dirigido a la compra de empresas ya constituidas, más que a la creación de nuevos establecimientos productivos. Una parte importante de la inversión no se dirigió a la planta productiva ni tuvo incidencia en el empleo, es el caso de la inversión en el mercado de dinero (Peñaloza, 1997). En México la exigua creación de empleo no se debe a falta de inversión sino al tipo de ésta y al modelo de desarrollo abierto. Se trata de inversiones que generan poco crecimiento y, sobre todo, poco empleo.

La propuesta del Presidente Ernesto Zedillo para crecer y generar empleo se ha incorporado en la nueva etapa del Pacto para el Crecimiento, la Estabilidad y el Bienestar. Zedillo propuso incentivar la inversión, pero sin medidas para orientarla hacia el sector productivo y la generación de empleos, por lo que más inversión no representará necesariamente más empleo (Arroyo, 1994). En este contexto, es de esperar que abunden las estrategias de sobrevivencia, es decir, que se extienda el autoempleo en pequeñas unidades de servicios, en particular del comercio al por menor. Esta actividad, descontando sólo a las

agropecuarias que desde hace décadas no absorben fuerza de trabajo, involucraba por sí misma al contingente más amplio de la población en 1995.

La década de los noventa ha estado acompañada por cambios en las relaciones laborales, la flexibilidad laboral, que implican la mutilación de contratos laborales y en general una mayor demanda de fuerza de trabajo. La creación de empleos entre 1991 y 1997 estuvo marcada por una mayor precariedad laboral, la ausencia de un seguro de desempleo y la carencia, generalizada entre la población trabajadora, de ahorros personales conduce a que en México los problemas ocupacionales se expresen en la forma de un empleo asalariado más precario (Salas, 2000).

### **5.2. Segmentación del Sector Laboral: Informalización del Sector Formal e Informal**

Las distintas tasas de desempleo registradas a lo largo de los últimos años, muestran que la incapacidad para generar puestos de trabajo con remuneraciones y condiciones laborales adecuadas siguen siendo un problema social grave en México. Por otra parte, en México ya no se exporta básicamente productos agropecuarios o materias primas (petróleo) sino principalmente manufacturas de la industria maquiladora (Arroyo, 1994; Murayama, 1997)<sup>42</sup>. Sin embargo, como se dijo antes, es precisamente en este importante sector de la economía donde no sólo no se crean nuevos empleos sino que se están reduciendo o manteniendo los existentes. Las percepciones en el sector manufacturero, incapaz de generar empleo en abundancia, siguen cayendo y la brecha entre salarios y productividad se amplía; los círculos virtuosos simplemente no se reflejan en ningún indicador. Las diferencias en productividad entre México y sus principales socios comerciales, que exacerbaban la disparidad en la remuneración, evidencian que México sigue siendo por definición "un exportador y reservorio de mano de obra barata" (Valle, 1996).

El estancamiento económico de 15 años de duración, marcado por las recesiones de 1982-1983, 1986, 1993 y 1995 y las políticas neoliberales para tratar de superarlo, han causado una reducción notoria del PIB por habitante. "Si añadimos la concentración creciente de la

---

<sup>42</sup> Según cifras del INEGI (1994-1996) citadas por Murayama (1997) los porcentajes de las exportaciones petroleras son menores con relación a los de las empresas maquiladoras. Así, por ejemplo, las primeras exportan un 11% y las segundas un 39% del total, para el año 1996.

riqueza empujada por la crisis y el patrón neoliberal de acumulación, nos enfrentamos al agravamiento de la desigualdad histórica de la distribución social del ingreso" (Pradilla, 1998:181).

La magnitud de la deuda social en México, incluso para quienes tienen un empleo, es evidente. En el tránsito hacia un nuevo modelo, o hacia una nueva mezcla de políticas económicas en torno a ciertas reglas maestras, lo que se observa es la incapacidad de creación de empleo asalariado, así como una mayor segmentación, tanto en términos de ocupación como de ingresos, de los mercados de trabajo en México. Las tendencias reflejadas responden más al cambio de modelo de desarrollo verificado desde mediados de los años ochenta que a la firma de acuerdos de libre comercio.

#### **IV.3.3. CASO VENEZUELA**

##### **1. Mercado Laboral**

El mercado de trabajo en Venezuela ha experimentado importantes cambios, los cuales influyen no sólo en la dimensión cuantitativa, sino también, y en mayor proporción, la cualitativa del empleo, lo que se evidencia en las nuevas formas de relaciones laborales.

El mercado de trabajo muestra la faz de dos importantes dimensiones de la realidad: la política social y la económica. Una de las características más evidentes de las transformaciones surgidas en la estructura económica venezolana es el deterioro progresivo de la calidad de vida de la población en general y de la clase trabajadora en particular. El crecimiento económico, en Venezuela y en los demás países de la región latinoamericana no ha generado empleos suficientes para absorber a la creciente fuerza de trabajo, ayudando a su vez al crecimiento del desempleo abierto, a la consolidación del sector informal y al creciente deterioro del empleo (Hernández, 1998).

Los principales cambios en el mercado de trabajo de Venezuela tienen dos grandes condicionantes. El primero consiste en los cambios estructurales resultantes de las tendencias de largo plazo y, el segundo, en los cambios producidos por las políticas macroeconómicas y las políticas sectoriales instrumentadas a partir de 1989. Los cambios

ocurridos están referidos a la reestructuración de la relación laboral, la calidad del empleo, la recomposición de la fuerza de trabajo desde el punto de vista del género, de las categorías ocupacionales, del perfil de la desocupación y de la segmentación del mercado (ILDIS,1994:24).

Venezuela es un país que se caracteriza por tener una población relativamente joven. Entre 1980 y el 2000 la población total creció de 15 millones en 1980 a 24.2 millones en el 2000, mientras la PET aumentaba de 8.9 millones en 1980 a 16.078 millones en el 2000. En el mismo período la PEA se incrementó de 5 millones en 1980 a 10.5 millones en el 2000. La TGP aumentó de 56,3% en 1980 a 58,6% en 1994, evidenciándose un mayor ascenso de esta tasa de 65,0% en el 2000. (Véase Anexo N° 12, Cuadro N°1). En estos indicadores se aprecia un mayor crecimiento en el período 1980-1990 a diferencia de la década de los noventa donde las cifras se mantienen relativamente estables. Estas cifras son reveladoras de la incidencia de la crisis, que se agudiza con la implementación de políticas de estabilización y ajuste estructural desde 1989 hasta la llamada Agenda Venezuela durante el período de Rafael Caldera (1994-1998).

La TGP de las mujeres en la actividad económica para 1980 era de 21,9% y la de los hombres era de 64,3, pero la TGP femenina creció más rápidamente que la masculina en los últimos años. En 1990 la TGP femenina pasó de 36,9% en 1990 a 38,8% en 1991, bajando en 1992 al 37,9%, para ubicarse en el primer semestre de 1993 en el 36,5. Para 1994 se eleva nuevamente y de 37,3% asciende a 41,4% en 1995. Mientras la TGP de los hombres en la actividad económica se mantuvo casi estable, de 80,7% en 1990 a 82,0% en 1995.(OCEI, Indicadores de la Fuerza de Trabajo, 1995).

El mayor porcentaje de la participación de las mujeres se ubica en edades comprendidas entre 25 a 44 años para 1990 y el de los hombres en edades entre 30 a 54 años para el mismo año. Se observa que aún cuando se detecta un aumento rápido de la TGP de las mujeres en la actividad económica desde 1980 hasta 1995, esta tasa sigue siendo baja con respecto al hombre. En relación a la participación según escolaridad, son las mujeres ocupadas las que registran un porcentaje alto de educación secundaria completa y superior

a diferencia de los hombres. Para 1990, las mujeres ocupadas con educación secundaria completa representaban el 24% y los hombres 18% y con educación superior las mujeres ocupadas constituían el 19,2% y los hombres el 14,1% en ese mismo año (FLACSO, 1995).

Esto se explica al igual que en los países anteriores, por el continuo incremento de la participación de las mujeres venezolanas en la educación superior. “Para 1989, el 9.8% de las mujeres de 15 años y más, había alcanzado la educación superior, esta cifra se eleva a 11.3% para el año 1992. De igual manera, la participación de la mujer que alcanzó el nivel superior se incrementó 1989-1992, de 48.1% 1989 pasa a 49.8% en 1992. Esto indica que casi el 50% de la población (de 15 años y más) con educación superior son mujeres”(JUVECABE, 1995:49). Sin embargo, pareciera que un alto grado de instrucción como el alcanzado por las mujeres venezolanas, no es suficiente para garantizar puestos y cargos exitosos, ya que cuando examinamos la participación laboral, las encontramos mayoritariamente en prestación de servicios públicos (muchos de ellos pueden ser ejecutados en estructuras organizadas como en la administración) y privados, tienen bajo potencial de productividad, con menor remuneración y valoración social y, aún cuando se ubican en cargos de alta gerencia no perciben igual salario (25% menos realizando iguales trabajo) que sus pares hombres (JUVECABE, 1995).

## **2. Estructura del Empleo: Población Urbana Ocupada y Desocupada**

### **2.1. Población Urbana Ocupada en el Sector Formal de la Economía**

La adopción de las políticas de estabilización y de ajuste expresadas básicamente en el “Gran Viraje” VIII Plan de la Nación (1989-1993) y el IX Plan de la Nación (1994-1998) hacen énfasis en lo económico a diferencia de la llamada Agenda Venezuela (1996) que incorpora lo social, aunque sigue dándole relevancia a lo económico, han profundizado las desigualdades sociales, manifestándose, entre otros efectos, por el descenso y deterioro del empleo formal (moderno). Al igual que en Colombia y México, el problema laboral no radica solamente en el desempleo (aún siendo Venezuela el país del G-3. con mayor tasa) sino la calidad del empleo generado en la última década. Esta situación se refleja en el Anexo N°12, en los Cuadros Nos. 1, 8 y 9.

El Anexo N° 12, Cuadro N° 1 muestra que la población ocupada, se ha duplicado de 1980 a 1996. De 4,6 millones en 1980 paso a casi 8,0 millones para 1996, aún cuando se aprecia un aumento en los años siguientes, se observa un mayor ascenso en la década de los ochenta y una relativa estabilidad en la década de los noventa.

En el Cuadro N°8 se observa también la terciarización de la economía, es decir, el aumento de la PEA ocupada en el sector servicios o terciario. De 55% en 1980 pasa a 60% en 1990 y a partir de 1993 se mantienen casi estables en los años siguientes, alcanzando casi un 30% en el 2000. En este sector se concentra la mayor fuerza de trabajo desplazada del sector primario y del secundario de la economía. Durante el período 1984-2000 la PEA ocupada en el sector terciario observó un ritmo de crecimiento superior al de la población empleada en la explotación de hidrocarburos, agricultura y otras actividades del sector primario de la economía. La fuerza de trabajo ocupada en la industria creció por debajo del ritmo de crecimiento anual de la PEA total y de la PEA ocupada en actividades terciarias.

Urdaneta Aguirre, destaca el acelerado ritmo de crecimiento de la mano de obra dedicada al comercio y a los servicios en el período que comprende los años 1980-1990, en todas sus variantes. Lo que muestran las cifras es la expansión muy rápida de la oferta de trabajo en el sector terciario, cuyo peso se explica, por un lado, por la contracción de las demandas de empleo en el sector privado, y por el otro, por la pérdida de la capacidad rentística del Estado que frenó la inyección de renta a la economía.

Desde 1993 comienza a disminuir la mano de obra en el sector servicios, manteniéndose . relativamente estable en los años posteriores. Lo que caracteriza a la terciarización no es el crecimiento del empleo público, sino de una gama de situaciones laborales, autogeneradas por un grueso de trabajadores urgidos de ingresos, primarios o complementarios. En efecto, se nota una tendencia creciente a la proliferación de actividades informales, para un lado hacerle frente a la cesantía prolongada creada por las empresas moderna, en especial, la de la construcción, que ha sido gran generadora de empleos, y por el otro, a crear nuevas demandas de empleo para aquellas plazas que en períodos anteriores pudieron ser cubiertas por el sector público, o por la industria manufacturera, en especial textilera. Como bien se

puede apreciar en el Anexo N°12, Cuadro N°5, desde 1990 aumenta la población ocupada en el sector informal, de 34% en 1990 pasa a 55% en 1999 y en el Anexo N°12, Cuadro N°9.1 se puede observar el aumento de la población ocupada en la categoría de Trabajadores por cuenta propia. Numerosos trabajadores contribuyeron en aumentar el segmento informal donde se ubican los trabajadores por cuenta propia, empleos autogenerados, además de las ocupaciones inestables, la mayoría de las veces no declaradas (Urdaneta, 1998).

## **2.2. Población Urbana Desocupada: Desempleo Abierto**

El Anexo N° 12, Cuadro N°1 muestra que la población desocupada aumentó de 281 mil en 1980 a 751 mil en 1990, y alcanzando más de un millón en el año 2000. Esto se expresa claramente a través del aumento de la tasa de desempleo en el Anexo N° 12, Cuadro N° 2. De 6,6% en 1980 casi se duplicó en 1998, manteniéndose casi estable en 1999 y 2000. En 1983, el desempleo comienza nuevamente a manifestarse de manera acelerada por el ajuste fiscal que se tradujo en reducciones del empleo público que empujan la tasa de desempleo hacia arriba. Luego de un corto periodo de recuperación del crecimiento entre 1986 y 1988, la tasa de desocupación cayó a niveles similares a los de 1982. Una caída del PIB no petrolero en 1989, produjo un aumento nuevamente y en los años de la crisis bancaria en Venezuela, la disminución de las inversiones y el deterioro de otros indicadores económicos afectaron la estabilidad laboral.

En el Anexo N° 12, Cuadro N° 3 se observa que la tasa de desempleo para las mujeres aumentó de 6,0% en 1988 a 15% en 1997 y disminuye en el período 1998-2000 registrando una tasa del 11% en el 2000. La tasa de desempleo de los hombres pasó de 7,4% en 1988 a 10% en 1998 manteniéndose estable en los años siguientes. Durante el período de Carlos Andrés Pérez (1989-1993) se implementaron un conjunto de políticas sociales compensatorias, entre otras: el aumento los hogares de cuidado diario y los multihogares (programa social de atención de niños/as de los sectores populares) que absorben mayormente mano de obra femenina en condiciones de trabajo muy precarias, por tal razón, las tasas de desempleo de las mujeres disminuyen a partir de 1990 (Véase Anexo N° 12,

Cuadro N°3). Sin embargo, también se puede apreciar un drástico aumento de la tasa de desempleo femenina a partir de 1994. El crecimiento de esta tasa ha sido más acelerado que el de los hombres.

En cuanto a la relación entre el desempleo y el nivel educativo, en el Anexo N° 12, Cuadro N°3, se aprecia que las mayores tasas de desempleo se concentran en grupos que tienen un nivel de educación secundaria. En 1986 la tasa de desempleo en grupos que tienen educación primaria pasó 11,1% en 1986 a 10,3% en 1995. La tasa de desempleo de los que tienen un nivel de educación secundaria pasó de 12,9% en 1986 a 11,7% y la tasa de los que tienen un nivel superior se mantuvo en 8,9% en 1986 y 8,6 en 1995. La tasa de desempleo aumentó en todos los niveles de instrucción en el año 1999.

María Bernardoni de Govea (1999), Juan Carlos Larrañaga (1999) y Carlos Navarro (1999)<sup>43</sup> coinciden en que la recesión económica producto de la crisis petrolera no es la única causante de la desocupación, sino la incertidumbre política y económica también perjudica la estabilidad laboral. Sin embargo, la primera y el segundo, hacen más énfasis en la no concertación en lo que se ha denominado el modelo tripartito (gobierno, empresarios y sindicatos) en las decisiones en relación al salario y el resto de las condiciones laborales. El segundo, agrega, además, que la reforma realizada a la Ley Orgánica del Trabajo en 1997, genera mayor subempleo y empleo precario. El tercero, señala que hay cuatro causas estructurales que promueven los despidos: desinversión privada nacional, paralización de entrada de capitales del extranjero, estancamiento de la actividades de la construcción a nivel de los estados y las alternativas para enfrentar el déficit fiscal que generan reestructuraciones en la administración pública centralizada y descentralizada (reducción de personal).

### **3. Inserción Laboral: Posición en la Ocupación**

En el Anexo N°12, Cuadro N° 9 revela un aumento de los ocupados en empleos de baja productividad, de 34.7% en 1981 se pasó a casi el 38% en 1992. Los empleados del sector

<sup>43</sup> La primera es la exministra del trabajo (1994-99), el segundo profesor del Instituto de Estudios Superiores en Administración IESA y el tercero el secretario general de la Confederación de Trabajadores de Venezuela (CTV) El Universal Caracas, 14 de marzo de 1999. C2, p.2-1.

público se mantuvieron relativamente estables, alcanzando una disminución para 1992 del 19,5%. Los empleados profesionales y técnicos en el sector privado formal se mantuvieron estables registrando el 4.2% y los otros empleados en el sector privado formal alcanzaron el 35% en el mismo período.

En el Anexo N° 12, Cuadro N°9 se observa, que la mayor parte de los ocupados están laborando en empleos de baja productividad lo que reafirma la existencia del empleo precario, donde una gran población está ocupada en empleos de baja calidad. El porcentaje de ocupados en empleos de baja productividad pasó de 34.7% en 1981 a 37.9 en 1992.

En el Anexo N°12, Cuadro 9.1 se observa que en la categoría de asalariados es donde se ubica la mayor proporción de hombres y mujeres, siendo mayor la proporción de mujeres en esta categoría y en la categoría de familiar no remunerado. La mayor proporción de hombres se ubica en la categoría de patrones o empleadores y en la de trabajadores por cuenta propia. El análisis de Colombia es válido para Venezuela.

Durante el período 1984-1987 el empleo gubernamental se ha mantenido estancado en cifras absolutas, de manera que hay quienes sostienen que el crecimiento de la ocupación habría resultado exclusivamente de la expansión del sector privado. Sin embargo, Héctor Valecillos (1988 y 1990) cuestiona las mediciones y los datos de la OCEI sobre el empleo generado en este período. Si el sector privado no ha invertido en ampliaciones o nuevas plantas, si las exportaciones de este sector aumentan con lentitud y el PIB se mantiene estancado, ¿cómo explicar la expansión descomunal del empleo que registran la OCEI-EHM?. Este aumento, según Valecillos (1988-1990) es el resultado de la explosión del llamado Sector Informal.

#### **4. Precariedad Laboral: Empleo Precario**

Dado el estancamiento del empleo formal (moderno) el crecimiento del empleo fue mayormente en el sector informal, afectando la productividad y la composición del empleo. Como bien se pudo visualizar en el Anexo N°12, Cuadro N°2 la relativa estabilidad de las tasas de desempleo. Este comportamiento se puede relacionar con la tendencia hacia

la informalización, la cual va en aumento mientras las tasas de desempleo disminuyen relativamente. La información que se desprende del Cuadro N°5 revela que la población ocupada en el sector informal pasó de 32,1% en 1982 a 55% en el 2000. La informalidad aumenta más rápidamente en la década de los noventa que en la de los ochenta, con una característica muy particular en estos años, puesto que según la OIT (1998) el 72% de empleos informales son generados por microempresas.

Al considerar los profundos cambios que se han observado en los últimos años en la fuerza de trabajo incorporada a la producción de bienes y servicios, parece oportuno señalar la gran cantidad de absorción de mano de obra del sector informal, que ha provisto de empleo e ingresos relativamente estables pero precarios a un grueso contingente laboral. En el período 1990-1996, en el marco de las difíciles condiciones que persisten en el país, una gran parte de la población mayor de 15 años se incorpora a la actividad productiva, siendo el trabajo informal el que mantiene los más altos niveles de participación en el mercado laboral. En ese lapso, se nota un acelerado proceso de crecimiento de la informalización de la mano de obra resultado de un proceso de expulsión de fuerza de trabajo del denominado sector moderno de la economía. Entre 1990 y 1996 casi la mitad de la fuerza de trabajo del país ingresa a la actividad informal. Se refugian en oportunidades de empleo, autoempleo<sup>44</sup> en el comercio y los servicios al decrecer o crecer más lentamente las fuentes de trabajo de las empresas públicas y privadas del sector formal de la economía. El sector formal observa ritmos de crecimiento decrecientes en algunos períodos y en otros registra valores muy por debajo de la PEA total y de la PEA informal.

Por otra parte, el subempleo es para la gran mayoría de la población el "modo de ganarse la vida" en condiciones inestables sin protección alguna. De un 35% de subempleados en los años 80 pasaron a constituir más de la mitad de PEA durante los años noventa. Más del

---

<sup>44</sup> El autoempleo se ha transformado en una alternativa ante el despido laboral. En los últimos años, la actividad microempresaria ha sufrido cambios sustanciales. Antes, era vista como una transición entre un empleo y otro: se trataba de una salida de emergencia hasta lograr reinsertarse en el mercado. Hoy, debido a las escasas oportunidades disponibles, las personas están empezando a tomar conciencia de que una vez que deja el empleo o es despedido no hay posibilidad de volver. Por lo tanto, la microempresa ya no es una actividad de subsistencia, sino la ocupación que definirá el ingreso futuro y, para muchos, la herramienta más efectiva de lucha contra el desempleo (EL Nacional. 15-10-00, p. E/10).

50% de la PEA no está vinculada al aparato productivo y no tiene oportunidad de obtener ingresos por su trabajo. Estos trabajadores están subcontratados y tienen ingresos por debajo del salario mínimo ya que los que tienen algún ingreso no alcanza al salario vital que permite acceder a la canasta básica mínima de bienes y servicios (Márquez, 1994).

Un aspecto fundamental del problema laboral venezolano en la actualidad es la subutilización de la fuerza de trabajo, representada cuantitativamente por esa cantidad de personas que necesitan incorporarse a la producción de bienes y servicios, pero que no encuentran puesto, y las que estando ocupadas, no desempeñan su trabajo en condiciones laborales y contractuales dignas. En este sentido la situación del empleo como realidad social no se limita a obtener o no una ocupación sino que está íntimamente relacionada con el nivel de ingresos que se obtiene trabajando, con la duración de la jornada laboral, con el nivel de acceso a la seguridad social, condiciones de higiene y seguridad industrial, con el tiempo de contratación, además del grado de organización para conseguirlo, entre otros. En relación a la población ocupada por horas trabajadas, en el Anexo N°12, Cuadro N°10 se visualiza que el porcentaje de ocupados que laboran entre 40 a 44 horas es de 51,2 % en el año 1994.

Durante la segunda mitad de la década de los ochenta la mayor parte de los indicadores económicos afectaron directamente la situación del empleo: Subutilización de la capacidad industrial instalada, cierre de plantas por la reestructuración productiva o industrial, privatización de las empresas, estancamiento del sector de la construcción, disminución de las importaciones, inversiones que no generan nuevos empleos, inflación y alza continua de los precios, originaron y originan condiciones para el la existencia del empleo precario y el aumento del subempleo y desempleo.

Además, de estos factores señalados anteriormente, se agrega la disminución de las exportaciones no petroleras, que contribuyó en el descenso del ritmo de crecimiento de empleo tanto en el sector público como el privado, lo cual ha generado una tendencia hacia la informalización del sector laboral (precarización de sector formal y aumento creciente de sector informal).

## **5. Tendencias del Mercado Laboral en el G-3**

### **5.1. El Ritmo de Crecimiento del Empleo Formal**

En el Cuadro N°7 referido al índice de empleo en el sector manufacturero revela una disminución en el crecimiento del empleo. En el período 1990-1995 el empleo industrial en el sector formal se redujo mientras la productividad se elevaba. Los salarios reales se redujeron a una tasa de 7,5% anual para 1990-1995, lo que muestra la ganancia en competitividad del promedio de las empresas industriales venezolanas. Las más fuertes reducciones se observan en Venezuela (para 1990-1995 se redujo en 4,5%) en comparación con Colombia (para 1990-1995 se redujo en 0,4% y México)(Véase Cuadros N°7, 7.1 y 7.2). La mayor reducción del empleo industrial aparece en los años del ajuste económico, 1994-1995 (Gobierno de Rafael Caldera) como resultado de la contracción de la demanda interna. Por lo tanto, las inversiones dirigidas a las compras de empresas no están generando puestos de trabajo o nuevos empleos, como por ejemplo el caso de SIDOR, y CANTV.

Lo que muestran estas cifras es la expansión rápida de la oferta de trabajo en el sector servicio o terciario (público o privado, formal o informal), cuyo peso se explica, por un lado, por contracción de las demandas de empleo en el sector privado (sector primario, secundario o industrial) y, por el otro, la pérdida de la capacidad rentística del Estado que frenó la inyección de renta a la economía o limitando la creación de nuevos empleos (Urdaneta Aguirre, 1998).

La terciarización en el período actual no es por el crecimiento del empleo público, sino por la aparición de una gama de situaciones laborales, autogeneradas por trabajadores urgidos por obtener ingresos primarios o complementarios. En efecto, se observa una tendencia creciente a la proliferación de actividades informales, para hacerle frente a la cesantía creada por la empresa formal moderna, en especial, la de construcción, que ha sido tradicionalmente gran generadora de empleos, y para crear demanda de empleo para aquellas plazas que en períodos anteriores podían ser cubiertas por el sector público o por la industria manufacturera

## **5.2. Segmentación del Sector Laboral: Informalización del Sector Formal e Informal**

El crecimiento lento del empleo (sobre todo del sector manufacturero), explica las modificaciones en la composición del empleo. En Venezuela encontramos un mercado de trabajo segmentado: el moderno o formal, desregulado y precario (aunque se sustente dentro de un marco jurídico-legal) y un segmento informal, abierto y en expansión que contribuye a la relativa estabilidad de la tasa de desocupación en algunos años. Así, el sector informal se convierte en el principal mecanismo de ajuste del mercado de trabajo. Ante caídas en la tasa de crecimiento económico el sector informal aumenta su participación en el empleo, absorbiendo así a los trabajadores desplazados de puestos de trabajo en el sector moderno y a los nuevos entrantes a la fuerza de trabajo. El sector informal actúa como amortiguador del impacto de las políticas neoliberales. Sin embargo, el problema del empleo no se soluciona por esta vía, ya que la ocupación va más allá que un simple puesto de trabajo.

El problema actual radica en una mayor profundización de la informalización laboral tanto en el sector formal como informal. Los empleos existentes en el sector moderno en su mayoría son precarios e inestables y los que ofrece el sector informal no garantizan tampoco una calidad del empleo. Ambos han deteriorado los empleos sin brindar ningún tipo de garantía que no sólo ofrezca mejoras salariales sino también mejoras en las condiciones sociales del empleo. El empleo precario, el subempleo, la subcontratación y la informalidad son las características del mercado laboral venezolano (Valecillos, 1990; Cortéz y Lacabana, 1993; Candia, 1996).

Es importante no dejar de lado el papel del Estado, destacando su rol en la regulación o disminución de las desigualdades sociales, a través de políticas específicas. Sin embargo, éste no se ha llevado a cabo de manera adecuada debido a la inequidad en la distribución de los recursos del que ha sido objeto el contexto donde se ha aplicado.

#### **IV.4. El Mercado Laboral en la Integración Regional**

##### **IV.4.1. El Mundo del Trabajo en la Integración Regional**

El mundo del trabajo no escapa a los cambios que se han generado a nivel internacional y a nivel latinoamericano. Los recientes procesos de integración regional presentan una marcada tendencia de no incluir en sus acuerdos, de manera explícita, políticas laborales y un marco de derechos sociales y laborales que protejan a los trabajadores. Por otra parte, algunos de los esquemas de integración regional que han incluido en forma incipiente acuerdos laborales responden hacia la tendencia de la desregulación y flexibilización laboral como una de las políticas neoliberales que se han venido aplicando en los países de la región, generando una incidencia negativa en el sector laboral.

De acuerdo con Ortiz Palacios (1996), López (1997), estas tendencias en los procesos de integración regional se expresa a través de algunos riesgos para el sector laboral:

- La integración del mercado de mano de obra. La teoría tradicional de la integración sostiene que hay libre movimiento de los trabajadores cuando nacionales de unas de las partes pueden de manera irrestricta trabajar en otro país miembro o establecerse en él para ejercer sus actividades. Existen diferencias entre las formas en que se puede constituir un mercado integrado de mano de obra, como las hay entre un área de libre comercio y una unión aduanera. La integración del mercado de mano de obra significa que se supriman todas las restricciones entre los países miembros (López, 1997).
- Más empleos pero más precarios en el sector formal e informal. Las formas de contratación que venían siendo predominantes han cedido el paso a modalidades de utilización y gestión más definidas temporalmente, cada vez menos permanentes, precarias y esencialmente inestables tanto en el sector formal como en el informal. Tanto los procesos maquiladores como la promoción de la microempresa en el proceso de satelización de la producción de mercancías y la prestación de servicios precarizan las condiciones laborales, con la clara tendencia hacia la desregulación protectora de la relación laboral.
- La seguridad social nacional no compatible con otros países. La migración laboral interestatal y la migración del capital transnacionalizado, evidencian la urgencia de un sistema de seguridad social comunitario que sea compatible en los diferentes estados,

que garantice la igualdad de trato y una cooperación administrativa de las entidades de seguridad social nacionales, sin derecho comunitario laboral la seguridad social con competencias nacionales perjudica sustancialmente a los trabajadores movilizados como a los trabajadores nacionales vinculados con maquiladoras.

- El derecho comunitario laboral. Un acuerdo de libre comercio constituye la primera etapa de un proceso de integración, según la teoría tradicional derivada de la experiencia de la Unión Europea. En términos jurídicos de acuerdo a Ortiz Palacios (1996) y López (1997), si el libre comercio ha de convertirse en un proceso de integración a largo plazo, se estructurará un derecho comunitario laboral. Sin embargo, cuando el libre comercio se asume para incrementar las variables económicas (PIB, exportaciones, inversiones, etc.), rige el derecho internacional, no el comunitario<sup>45</sup>.

De acuerdo con López (1997) no todo proceso de libre comercio beneficia de manera automática a los trabajadores, ello dependerá en gran medida de los objetivos de la integración; de las legislaciones internacional, nacional y, sobre todo, regional, y de las políticas internas en materia laboral. Lo importante de destacar es la importancia de la relación entre legislación laboral y empleo, que es la base para obtener beneficios en la integración en el sector trabajo.

- El "dumping social"<sup>46</sup>, que es calificada como una "dramática y deshumanizada práctica económica" de centrar ventajas comparativas en la baja calidad de vida de la población y en la precaria condición de la fuerza de trabajo en una mano de obra barata (Ejem. Las Industrias Maquiladoras de Exportación en México).

Al establecerse el concepto de "dumping social" se está renombrando la vieja crítica al

---

<sup>45</sup> El derecho comunitario se caracteriza por una estructura orgánica donde existen organismos supranacionales, es decir, que tienen una autoridad por encima de la que rige en escala nacional y dictan medidas para un grupo de países en sectores específicos. El derecho internacional es un sistema jurídico que regula las relaciones entre los estados (López, 1997). Para mayor información véase los trabajos sobre derecho laboral y procesos de integración de Iván Ortiz Palacios (1996) y José G. Mesa, (1996).

<sup>46</sup> Véase El "dumping social": la política social como política comercial documento sobre la relación entre la política social y comercial y sus implicaciones para los países en desarrollo, el cual es un aporte de la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano, en la XX Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, en 1994.

capitalismo sobre su crecimiento económico sin desarrollo social. De acuerdo a García (1996), la noción de "dumping social y cláusula social" es aún más compleja y cuestionable. La cláusula social no constituye una exigencia de Estados Unidos y Francia que sólo responda a una repentina sensibilidad social de las potencias hegemónicas en defensa de los derechos laborales y del nivel de vida de los asalariados de los países del Sur.

#### **IV.4.2. Las Políticas Laborales y el Comercio: ¿Hacia una Cláusula Social?**

El interés manifestado por los países de América Latina y el Caribe en analizar el vínculo entre la política comercial y las políticas socio-laboral se fue constituyendo en un arduo debate en el transcurso de la década de los noventa por las implicaciones, para los países del Sur, de incluir las normas laborales en el sistema comercial internacional, ya sea en el contexto de acuerdos comerciales bilaterales o regionales, como fue el caso del TLCAN (El Acuerdo de Cooperación Laboral-ACLAN), o bien a nivel multilateral, como ocurriría si se incluyera una "cláusula social" en la OMC (SELA, 1994).

El interés sobre la dimensión socio-laboral del comercio internacional ha estado adquiriendo una actualidad hasta hace poco inexistente que se acrecentó: a) con el debate alrededor del TLCAN o NAFTA, b) con la disputa de Marruecos en abril 1994 c) con la controversia en la OIT, d) porque se ha afirmado la dinámica del sistema mundial en torno a la Organización Mundial de Comercio, e) porque existe una preocupación cada vez mayor en relación con los límites del poder en el Nuevo Orden Mundial y con sus implicaciones negativas para las regiones y los trabajadores del Sur.

Las propuestas contemporáneas para una "cláusula social o cláusula de derechos de los trabajadores" en los acuerdos comerciales internacionales sólo alcanzaron prominencia justo cuando llegaba a su final la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Los meses previos a la reunión del GATT en Marruecos, en abril de 1994, se distinguieron por la controversia suscitada por una iniciativa conjunta

---

de Estados Unidos y Francia, dirigida a incluir la denominada "cláusula social"<sup>47</sup> en la agenda de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que para ese entonces estaba próxima a formarse (Enero,1995). Aunque esa "maniobra" fue rechazada, en la escena diplomática y política la reunión de Marruecos le dio una mayor credibilidad a la campaña de los sindicatos por las normas de derechos internacionales de los trabajadores de cumplimiento obligatorio (French, 1997:142).

Dado un sistema de comercio mundial multilateral carente de una función social, es importante destacar la oposición del Banco Mundial sobre las propuestas de una cláusula social. El Informe de Desarrollo Mundial publicado por el Banco Mundial en junio de 1995 bajo el título *Workers in an Integrating World*, ofrece una serie de datos y un análisis destinado a evaluar: a) Si los trabajadores viven en mejores condiciones como resultado del proceso de globalización; y b) Si realmente las normas esenciales del trabajo internacional deberían vincularse a los acuerdos comerciales con sanciones previstas para su violación (Banco Mundial, 1995:50).

El debate sobre la cláusula social aparecía como un conflicto exclusivamente entre el Norte y el Sur que opone los países en desarrollo a una campaña dirigida por las naciones industrializadas para neutralizar la ventaja competitiva del Sur en mano de obra barata. La visión de la cláusula social presentaba esta iniciativa como una medida principalmente proteccionista y hostil de los trabajadores e industriales del Norte, quienes buscan obtener ventajas adicionales sobre sus competidores del mundo en desarrollo.

En este sentido, el enfoque de los arduos debates sobre el tema socio-laboral, las normas laborales, derechos de los trabajadores, condiciones del empleo, políticas laborales, entre otros, se vincularía al comercio internacional, donde algunos sostenían que se trataba de un asunto en el cual la naciente OMC debería tener una participación directa, actuando conjuntamente con la OIT que dejaría de tener una presencia exclusiva en el ámbito laboral. Algunos opositores declararon que esos aspectos no debían tratarse en la OIT, sino en la

---

<sup>47</sup> La denominada cláusula social deja expedito el camino para que las Partes Contratantes del GATT puedan ser objeto de sanciones, de no cumplir con sus propias leyes laborales o con los convenios internacionales suscritos sobre la protección de los trabajadores (Véase Podestá, 1994).

OMC y otros señalaban que tales asuntos debían discutirse en la jurisdicción que les corresponde, la OIT.

En el periodo 1994-1995 la OIT se sumergió en un intenso debate en torno a una propuesta de su director general para establecer un grupo de trabajo conjunto OIT/OMC, que discutiría "la dimensión sociolaboral" del comercio internacional. El informe presentado en 1994 por el Grupo de Trabajo de la OIT para la "Dimensión Social de la Liberalización del Comercio Mundial aclaró los términos del debate que se había generado en torno al comercio y trabajo en el mundo en las etapas finales de la Ronda Uruguay de negociaciones del GATT. Los funcionarios de la OIT hicieron énfasis en que el debate se había distorsionado por la falsa premisa de que el objetivo era hacer de la igualación de los salarios y la protección social una condición previa para el comercio. También cuestionaron el falso supuesto de que haya un vínculo automático entre el crecimiento económico, el pleno empleo y los beneficios para los trabajadores, indicando que de hecho existe una brecha entre los logros en el ámbito social y el progreso de la globalización de la economía mundial (OIT, 1994).

El Grupo de Trabajo de la OIT también ofreció una exposición sobre la forma de incorporar los derechos de los trabajadores a las reglas del GATT/OMC. En su informe critican el uso del concepto de "dumping social", conocido entre algunos impulsores de la "cláusula social", y sugieren una alternativa dentro del GATT/OMC basada en lo que ellos llaman un "enfoque de mercado". Sostienen que puesto que la liberalización del comercio se basa en la libertad de negociar y la libertad contractual, ¿no sería lógico considerar que las únicas condiciones que pueden considerarse normales son las que se establecen libremente en el mercado de trabajo entre la oferta y la demanda?. Definido de esa forma, continúan diciendo, eso implicaría que tanto en la ley como en la práctica, hay libertad para determinar las condiciones de trabajo individuales y colectivas, y eso a su vez exigiría el respeto de la libertad de asociación y del derecho a negociar colectivamente (Véase Anexo N°10 sobre la Cobertura de los Acuerdos y Recomendaciones de la OIT) (OIT,1994; SELA, 1994).

La dimensión social y laboral del comercio es un aspecto clave en las relaciones internacionales, por lo que se debe impulsar la ampliación de la agenda comercial: El vínculo entre la dimensión social y los acuerdos regionales, entre los flujos comerciales, y el bienestar social, además de propulsar el debate sobre la cuestión de la división de las ganancias del comercio, tanto internacionalmente entre los países, como nacionalmente dentro de los países, la creciente desigualdad entre/dentro las naciones del Norte y Sur.

Obviamente el interés creció con el debate sobre el TLCAN<sup>48</sup>, la disputa en Marruecos y las controversias en la OIT. Sin embargo, esta es una discusión que va más allá de las circunstancias inmediatas de los últimos años de la década de los noventa. Desde la caída de la Unión Soviética se ha dirigido la atención hacia la dinámica del sistema mundial, desatándose una preocupación creciente en relación con los límites del poder e el Nuevo Orden Mundial y por sus implicaciones negativas para las regiones y trabajadores del Sur, fenómeno de gran relevancia para su inclusión y discusión en las agendas de integración regional, y en la agenda internacional. Se observa entonces, que la dimensión social y laboral atada a lo comercial se ha ido constituyendo progresivamente en un asunto de gran importancia para su discusión en el nuevo panorama internacional y en el actual contexto latinoamericano.

#### **IV.4.3.El TLCG-3: ¿Una Crisis de Expectativas?**

El TLCG-3 fue considerado como uno de los acuerdos de integración regional más ambiciosos durante los primeros años de la década de los noventa. El TLCG-3 representaba uno de los esquemas de nueva generación más dinámicos de integración económica y cooperación política en América Latina y el Caribe.

El dinamismo que el G-3 generó al proceso de regionalización caribeña permitía argumentar sobre una posible fragmentación en la integración latinoamericana. El G-3 sería

---

<sup>48</sup> A principios de los años 90, la conclusión de las negociaciones en torno al TLCAN desembocaron en el primer acuerdo laboral internacional negociado en un contexto comercial. Como parte de un acuerdo de libre comercio entre dos países desarrollados y un país menos desarrollado, México accedió a un amplio acuerdo sobre temas relacionados con los derechos de los trabajadores, entre otros aspectos laborales, conocido con el nombre de Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (Véase los principios laborales del TLCAN, SELA, 1994)

el eje del polo caribeño, mientras el MERCOSUR ampliaría su esfera de influencia en América del Sur.

En los primeros años de la década de los noventa el G-3 había demostrado resultados favorables tanto en lo económico como en lo político, lo cual conllevó a que se generaran demasiadas expectativas tanto políticas como económicas y sobre su papel en la integración latinoamericana porque en los años de su negociación se estaba implementando la reforma estructural de las economías y uno de los aspectos era la reforma comercial y la apertura unilateral a la economía mundial. En este contexto surgió la nueva estrategia de integración regional abierta que se proponía profundizar las relaciones comerciales en un marco de apertura económica. Este fue un objetivo común que estuvo presente en la decisión de los gobiernos de Colombia, México y Venezuela de promover su integración mutua a través de la creación de una zona de libre comercio. El interés en una mayor relación comercial con los países de la Cuenca del Caribe mediante una eventual ampliación del TLCG-3 o su convergencia con el MCCA Y LA CARICOM, también debe interpretarse en este contexto, pues significaba la apertura de nuevos mercados para los productos de los tres países.<sup>49</sup>

El panorama favorable demostrado por el G-3 a inicios de los años noventa se revierte. El G-3 entró en un proceso de estancamiento desde 1994 mientras MERCOSUR se iba convirtiendo en el polo más dinámico de integración en Sudamérica. La implantación del TLCG-3 por un lado, ha sido obstaculizada por la crisis política y socio-económica de sus países miembros que los han obligado a dedicar sus esfuerzos y recursos a la solución de sus problemas internos. Ante los problemas económicos y políticos los gobiernos han sido más selectivos en su política de integración, interesándose por aquellos esquemas en los que considera que puede recibir mejores y mayores beneficios, como el MERCOSUR o TLCAN. Por otra parte, la creación de la AEC en junio de 1994 disminuyó el rol preponderante del G-3 en el proceso de regionalización en la Cuenca del Caribe, los países de la Cuenca del Caribe tampoco han aceptado desempeñar un papel de subordinado en la creación del nuevo regionalismo caribeño.

---

<sup>49</sup> Se puede apreciar una relación entre reforma económica, apertura comercial y la negociación del TLCG-3.

Durante los años noventa el G-3 constituyó un mecanismo de cooperación y concertación política, un eje de integración energética y un esquema de integración económica (TLCG-3) sin embargo, el resultado desfavorable generado en los años recientes no representa una crisis del proceso sino más bien una crisis de expectativas<sup>50</sup> por sus ambiciosos propósitos e intereses planteados inicialmente y por el cambio en los requerimientos de la política de integración en cada uno de sus países miembros que los ha conducido a participar en otros esquemas de integración que respondan de algún modo a sus intereses y que les permitan obtener mayores beneficios.

Los resultados del TLCG-3 han estado por debajo de las expectativas iniciales y no se han cumplido en su totalidad los objetivos suscritos inicialmente. Actualmente el TLCG-3 es un acuerdo, más económico que social, que está basado sólo en un intercambio comercial de productos, principalmente entre Colombia y Venezuela, los dos países de mayor peso en la Comunidad Andina de Naciones (Véase Anexo N°12, Cuadros N°11 y 12).

La evolución de la exportaciones e importaciones, las inversiones siempre ha evolucionado con o sin el TLCG-3, variables que aun cuando predominan en los acuerdos de integración, en este caso no han garantizado bienestar y desarrollo social en sus países miembros (Véase Anexo N°12, Cuadros N° 11 y 12)..

El TLCG-3 no contempla normas laborales ni políticas socio-laborales, sin embargo entre algunos de los aspectos que el TLCG-3 (1992) establece es que los gobierno de los tres países se orientaran a "impulsar el proceso de integración latinoamericana, a crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios", pero esto no se corresponde con las condiciones de empleo y desempleo de los tres países durante los años noventa.

---

<sup>50</sup> Como bien sostiene Rosenthal en sus aportes teóricos sobre la integración, que los procesos de integración per se no entran en crisis, sino más bien se da una crisis de expectativas cuando no se logran en su totalidad los objetivos originalmente suscritos en los acuerdos o esquemas de integración. (Véase en el Capítulo II, el aporte teórico sobre integración propuesto Ger Rosenthal y la importancia de la dimensión social en la integración que hace énfasis en el estudio de las condiciones sociales en la integración).

En la actual coyuntura es preciso revalorizar la integración latinoamericana considerando la dimensión socio-laboral, como un espacio clave del proceso de integración, porque los aspectos socio-laborales no han sido establecidos en forma consolidada en los acuerdos de integración, ni el TLCG-3 en particular, cuyos objetivos se han centrado en lo económico y comercial específicamente, dejando a un lado sus acuerdos y compromisos iniciales sobre la mejora en la condiciones del empleo de los países miembros del G-3.

El redimensionamiento de lo social, la relación entre proceso de integración y sociedad civil (participación socio-política, políticas socio-laborales en la integración), la importancia de los procesos sociales y de las condiciones sociales en la integración, (barreras no económicas entre comunidades, razas y estratos sociales), la integración social como requisito de la integración total, la integración regional concebida como un medio para la consecución de los objetivos de desarrollo social de los países, entre otros, representan espacios claves de reflexión que deben ser incluidos formalmente en la política de integración y particularmente en los acuerdos de integración regional como el TLCG-3, y así sean aplicados realmente para influir favorablemente en las condiciones del empleo y en los niveles de bienestar social de la población.



## **CONCLUSIONES**

## CONCLUSIONES

Esta investigación es bibliográfica de tipo descriptiva-explicativa, como bien se explica en el Capítulo I referido a las Consideraciones Metodológicas, se encuentra fundamentalmente basada en información secundaria, aún cuando también la información suministrada por diferentes especialistas y personas claves en el tema contribuyó en la investigación, recopilada en diferentes instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales. Cada fuente por su naturaleza y cobertura distintas, permitió observar aspectos particulares de la compleja realidad ocupacional, y también las diferencias importantes en los criterios de captación y clasificación de la información. Sin embargo, para efectos del análisis comparativo de los tres países en estudio, se seleccionaron aquellas fuentes de información que facilitarían la comparación; se recopilaron cifras de ciertas instituciones oficiales, aún cuando éstas subregistran información, para poder construir los cuadros estadísticos a partir de series cronológicas que permitieron visualizar el comportamiento de las variables en estudio en los años noventa, además se revisaron las Leyes Laborales y los Planes Nacionales correspondientes a los períodos constitucionales de cada uno de los países durante los años noventa.

Los estudios comparativos, realizados a partir de fuentes secundarias, generalmente se encuentran con obstáculos y limitaciones. Sin embargo, como bien señala, Montero (2000), para muchos investigadores éstas barreras no han impedido que se desarrollen debates importantes sobre estudios comparativos en América Latina. Además agrega, que el desafío inmediato es usar la data existente pero asumiendo una actitud crítica y una vigilancia epistemológica, como es el caso de la investigación realizada donde fue importante tener presente las limitaciones de este tipo de estudio comparativo "entre naciones relativamente análogas".

Colombia, México y Venezuela son países que si bien pertenecen a una misma región "de difícil aprehensión inmediata" (García y Bride-Collin Devalaud, 1997) y presentan problemas socio-laborales comunes, también es cierto que poseen sus propias especificidades y sus formas de abordarlas a través de sus actores socio-políticos

(Estado/Gobierno, Sociedad Civil/Empresarios, Trabajadores, entre otros). Razón por la cual fue utilizado " el método comparativo y estrategia de casos" propuesto por Arend Lijphart, particularmente "el método de comparación entre países relativamente análogos", el cual facilita el análisis comparativo entre países a partir de las similitudes y diferencias de las variables presentes en el estudio de cada caso.

Para abordar el estudio comparativo utilicé el marco analítico, para el estudio de las condiciones del empleo urbano en los países del G-3, propuesto por Zenteno (1995), que con ciertas modificaciones, es también aplicable en el análisis de cualquier estructura de empleo urbano de los países de América Latina. Este marco está basado en dimensiones (variables e indicadores) referidas a las condiciones laborales que diferentes perspectivas académicas han postulado para el estudio de las formas de empleo en América Latina, y en particular en los tres países en estudio.

El presente estudio requirió de la revisión y comprensión de ciertos enfoques teóricos del empleo, desempleo e integración y del manejo de ciertas definiciones del mercado laboral, a partir de los aportes teóricos y conceptuales de los autores o representantes más destacados en cada una de las corrientes teóricas. En el Capítulo II referido a las Consideraciones Teóricas se puede apreciar el recorrido teórico por los principales enfoques del empleo, desempleo e integración, el cual permite recuperar sus planteamientos centrales, a fin de alcanzar respuestas, futuras líneas de investigación y elementos prospectivos para la situación del empleo de los países.

Las consideraciones teóricas del estudio contribuyeron en rescatar otras dimensiones de análisis, que han quedado relegadas de los análisis y que no están comúnmente presentes en los estudios laborales y de la integración regional (la dimensión social y política).

La diversidad de teorías, pensamientos e ideas recogidas en el Capítulo II, sugieren que en las ciencias sociales, económicas y políticas no existe un paradigma singular lo bastante desarrollado y coherente como para poder prescindir de otros (Offe,1989). A pesar de las críticas dirigidas hacia cada una de las teorías, los enfoques teóricos no han perdido

vigencia en su totalidad, al contrario se vuelve a ellos para rescatar algunos elementos que, de alguna manera, contribuyen a explicar e interpretar el mundo del trabajo donde se establecen relaciones entre capital y trabajo cada día más complejas, antagónicas y constantemente cambiantes. La flexibilidad laboral considerada como uno de los paradigmas de los nuevos tiempos es un ejemplo de ello, que aún cuando es uno de los que predominan en la actualidad recoge elementos centrales que están presentes en otras teorías.

Dentro del marco comparativo por Arend Lijphart este estudio se podría ubicar dentro de una de las categorías, "Validadores Teóricos", que establece el autor para clasificar los estudios comparativos a partir de los estudios de casos. Este método permitió evaluar los casos para comprobar algunos de los principios básicos que sustentan determinados enfoques teóricos, en particular el paradigma de la flexibilidad laboral (flexibilidad del empleo) como teoría predominante en los años noventa y la propuesta teórica de Gert Rosenthal sobre la "Crisis de Expectativas" de los acuerdos de integración regional, en particular el TLCG-3, lo cual no niega la existencia de otros principios básicos de las corrientes teóricas revisadas.

Lo anteriormente expuesto, también permite observar que al no existir fórmulas de validez universal para los procesos de integración regional, cada esquema busca su manera de incorporar y dar respuesta a los requerimientos y expectativas que provienen de la sociedad, teniendo en cuenta que si bien la teoría puede sugerir cierta lógica en el tratamiento, la experiencia práctica tiende también a desbordar esos parámetros.

La concepción histórica como las características que ésta adquiere en un momento histórico varían tanto por las posiciones ideológicas de los estudiosos y ejecutores como por las características que va adquiriendo el proceso en cada escenario y según los países involucrados (Bustamante, 1997a ).

En el Capítulo III se presenta el TLCG-3 dentro del proceso de integración regional. La integración regional ha realizado avances importantes en América Latina pero para que la

integración alcance su plena dimensión ésta debe realizarse en el marco de un proyecto socio-político en el que las políticas económicas se integren con las sociales y aseguren los equilibrios macroeconómicos, expandan el empleo, promuevan la solidaridad y fortalezcan la capacidad de decidir el destino de nuestra América Latina en un mundo global (Segrera, 1998).

El proceso de integración latinoamericano actualmente presenta características que lo diferencian del que se evidenció en la década de 1960. A comienzos de la década de los noventa se dio un nuevo impulso a la integración regional y subregional bajo los nuevos signos de liberación y apertura (modelo neoliberal), de un proyecto implementado como extensión del modelo de desarrollo económico hacia adentro basado en la industrialización por sustitución de importaciones, se ha pasado a un modelo de desarrollo económico hacia afuera basado en la industrialización orientada hacia la apertura externa.

El proceso de integración en América Latina pareciera responder a una estrategia de creación de espacios regionales como parte de su búsqueda para alcanzar el desarrollo y dinamismo que habían perdido en la región en los años ochenta. Ello se debió a un conjunto de condiciones tales como la existencia de regímenes autoritarios, las dificultades de indagar economías con alto grado de proteccionismo, la crisis de la deuda externa, la recesión económica de comienzos de la década y los programas de ajuste estructural, que no contribuyeron a reactivar dichos procesos.

La caída del mundo bipolar, la conformación de grandes espacios y bloques económicos en Europa, Asia y América del Norte también constituyen entre algunos de los factores importantes que han incidido en el proceso de integración regional en América Latina, región que no escapa a los cambios que se vienen gestando a nivel internacional.

A finales del siglo XX, cobra nuevas fuerzas el proceso de globalización, el cual influye actualmente en el comportamiento del orden mundial y en el desarrollo de los países en América Latina. La integración latinoamericana constituye actualmente una amplia estrategia de inserción internacional y por lo tanto no sólo una respuesta a la necesidad de

aplicar una nueva estrategia de desarrollo sino una respuesta a las tendencias hacia la formación de bloques económicos regionales (Pulgar, 1997).

Lo anteriormente expuesto ha implicado un cambio notable de paradigma de la integración. El nuevo paradigma hace de la integración una plataforma para lograr una mejor y más conveniente inserción en los mercados internacionales. Así apreciada la integración, es hoy, quizá más que antes, un complemento fundamental de la estrategia de crecimiento de los países latinoamericanos si se acepta que ese crecimiento habrá de encontrar un sustento adicional de significación al que brindaban los mercados nacionales exclusivos y excluyentes.

En este contexto internacional, América Latina y el Caribe se ha convertido en una de las regiones del mundo más activas en la conformación de áreas de libre comercio, acuerdos preferenciales de comercio y uniones aduaneras. Los procesos de integración existentes en la región desde los años setenta se han revitalizado, y de igual manera han surgido nuevos esquemas de integración como el TLCG-3 (Colombia, México y Venezuela).

Uno de los aspectos significativos de la nueva ola regionalista ha sido la incorporación de Estados Unidos al proceso de integración. Estados Unidos liderizó la creación de un área de libre comercio norteamericana con Canadá y México, el TLCAN. También se debe agregar la propuesta, que surgió a escasos años, de constituir un Área de Libre Comercio de las Américas, el ALCA, incluyendo todo el hemisferio occidental, la cual es otra manifestación de interés estadounidense en la integración regional. El ALCA se plantea crear una zona de libre intercambio desde Alaska hasta Tierra del Fuego. Esta propuesta ha generado una intensa discusión y debates acerca de las perspectivas que tendría para los esquemas de integración existentes en América Latina y el Caribe, como para el G-3.

En la Segunda Cumbre de las Américas se discutió en relación a la propuesta del ALCA, la cual se vio entorpecida por la crisis de México y posteriormente por la crisis de los mercados asiáticos en la bolsa de valores que afectaron a los países. En consecuencia, Brasil ha encabezado el mercado común más grande y dinámico de América Latina. Los

nuevos esquemas de integración se encuentran ante el desafío imperante de los bloques regionales constituidos en el Norte y en el Sur: América Latina (Encabezado por MERCOSUR) entre Europa (Unión Europea) y Estados Unidos (TLCAN, ALCA).

El nuevo impulso de la integración en América Latina responde, también a la aplicación de las políticas neoliberales: Programas de ajuste macroeconómico, flexibilización laboral, reducción de los niveles de consumo y gasto social, apertura comercial y financiera, y por otra parte, responde a los cambios globales. Dentro de este panorama nace el G-3, el cual se comenzó a gestar desde 1989, y en enero de 1995 entró en vigencia el TLCG-3, conformado por Colombia, México y Venezuela.

El G-3 comprendía tres fenómenos (Político, energético y comercial): a) Un esquema de concertación política, b) Un eje de integración energética, y c) Un acuerdo o tratado de libre comercio.

El TLCG-3 fue considerado como uno de los acuerdos de integración más ambiciosos durante los primeros años de la década de los noventa y fue considerado como uno de los esquemas de nueva generación más dinámicos de integración económica y cooperación política en América Latina y el Caribe. En los primeros años de la década de los noventa el G-3 había demostrado resultados favorables tanto en lo económico como en lo político lo cual conllevó a que se generaran demasiadas expectativas tanto políticas como económicas y sobre su papel en la integración latinoamericana por el hecho de que en los años de su negociación se iniciaba el proceso de reforma estructural de las economías en dos de sus países miembros (Colombia y México), uno de cuyos aspectos centrales era la reforma comercial y la apertura unilateral a la economía mundial. Este proceso estaba en su primera fase en Colombia y Venezuela a inicios de los noventa, pues en México ya había iniciado durante el gobierno de Miguel de la Madrid a mediados de los ochenta. En este contexto surgió la nueva estrategia de integración regional abierta que se proponía profundizar las relaciones comerciales en un marco de apertura económica. Este fue un objetivo común que estuvo presente en la decisión de los gobiernos de Colombia, México y Venezuela de promover su integración mutua a través de la creación de una zona de libre comercio. El

interés en una mayor relación comercial con los países de la Cuenca del Caribe mediante una eventual ampliación del TLCG-3 o su convergencia con el MCCA Y LA CARICOM, también debe interpretarse en este contexto, pues significaba la apertura de nuevos mercados para los productos de los tres países. Esto conlleva a que se puede apreciar una relación entre reforma económica, apertura económica y la negociación del TLCG-3.

El panorama favorable demostrado por el G-3 a inicios de los años noventa se revierte. El G-3 entró en un proceso de estancamiento desde 1994 mientras MERCOSUR se iba convirtiendo en el polo más dinámico de integración en Sudamérica. La implantación del TLCG-3 por un lado, ha sido obstaculizada por la crisis política y socio-económica de sus países miembros que los han obligado a dedicar sus esfuerzos y recursos a la solución de sus problemas internos. Ante los problemas económicos y políticos los gobiernos han sido más selectivos en su política de integración, interesándose por aquellos esquemas en los que considera que puede recibir mejores y mayores beneficios, como el MERCOSUR o TLCAN. Por otra parte, la creación de la AEC en junio de 1994 disminuyó el rol preponderante del G-3 en el proceso de regionalización en la Cuenca del Caribe, los países de la Cuenca del Caribe tampoco han aceptado desempeñar un papel de subordinado en la creación del nuevo regionalismo caribeño.

El resultado desfavorable generado en los años recientes no representa una crisis del proceso sino más bien lo que Gert Rosenthal señala como "una crisis de expectativas", por sus ambiciosos propósitos e intereses planteados inicialmente y por el cambio en los requerimientos de la política de integración en cada uno de sus países miembros que los ha conducido a participar en otros esquemas de integración que respondan de algún modo a sus intereses y que les permitan obtener mayores beneficios.

Los resultados del TLCG-3 han estado por debajo de las expectativas iniciales y no se han cumplido en su totalidad los objetivos suscritos inicialmente. Actualmente el TLCG-3 es un acuerdo, más económico que social, que está basado sólo en un intercambio comercial de productos, principalmente entre Colombia y Venezuela, los dos países de mayor peso en la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

La evolución de la exportaciones e importaciones, las inversiones siempre ha evolucionado con o sin el TLCG-3, variables que aun cuando predominan en los acuerdos de integración, en este caso no han garantizado bienestar y desarrollo social en sus países miembros.

El TLCG-3 no contempla normas laborales ni políticas socio-laborales, sin embargo entre algunos de los aspectos que el TLCG-3 (1992) establece es que los gobiernos de los tres países se orientaran a "impulsar el proceso de integración latinoamericana, a crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios", pero esto no se corresponde con las condiciones de empleo y desempleo de los tres países durante los años noventa.

Muchos son los factores, que influyen sobre el comportamiento del empleo en los países, y en los proyectos de integración, pero no se puede negar su asociación al modelo neoliberal. Es evidente que la crisis no afectó por igual a todos los países ni lo hizo al mismo tiempo, ni con igual intensidad, por lo que sus consecuencias sociales han sido variadas. Pero en general, las crisis vividas no sólo de los ochenta sino de los noventa en cada uno de los países, y la aplicación de las políticas de ajuste han contribuido a profundizar y preservar las desigualdades en cuanto a la distribución del ingreso y generación de empleo. También han contribuido en el retraso del desarrollo social de los países miembros del G-3, aún cuando Colombia sea considerado como la excepción, en los años ochenta, entre los demás países de la región no se pueden obviar los acuciantes problemas a finales de la década de los noventa y en la actualidad.

A finales del año 1999 se observaron algunos indicios que señalaban una eventual mejora en el comportamiento económico de la región, pero no así a nivel social ni laboral, puesto que América Latina en su conjunto registró en 1999 uno de los índices más altos de desocupación (8,8% ) desde la crisis de la deuda de inicios de los ochenta y elevados índices de pobreza extrema (78,2 millones de personas) en 1998.

En este contexto, la segmentación laboral (Empleo Formal VS. Empleo Informal), acompañada de una informalización de los dos sectores de la economía, la flexibilización y precarización del empleo se presentan como algunas de las tendencias dominantes en la década de los noventa. Colombia, México y Venezuela no han estado aislados a los cambios en el mercado de trabajo (Flexibilización laboral, desregulación del mercado de trabajo y reformas laborales) y en la integración económica (nuevos acuerdos de integración regional, TLCG-3, bajo los signos de liberación y apertura comercial) que se han venido gestando durante los años ochenta y noventa.

Una de las reformas estructurales es la flexibilización y desregulación del mercado de trabajo o bien conocida como reforma del mercado laboral. Las reformas en materia laboral han estado concentradas en moderar los costos de despido y facilitar la contratación inestable de trabajadores a través de diferentes tipos de empleos atípicos.

En torno a la contratación y a las presiones de ciertos sectores (empresarios, gobiernos, entre otros) por flexibilizar la normativa que regula las relaciones contractuales, se ha generado la proliferación de contratos que disminuyen los costos económicos de la mano de obra y se ha fortalecido la práctica de despidos sin mayores trabas legales.

Tanto los gobiernos de los países desarrollados como los gobiernos de los países en desarrollo han coincidido en determinar que la recuperación económica pasa, en otros aspectos, por disminuir los costos sociales del empleo y establecer el escenario en el cual la fuerza de trabajo sea más accesible a la contratación flexible y más acorde a las fluctuaciones del desempeño de las empresas. Tal situación convierte a la flexibilidad laboral en una fuerte tendencia generando una serie de incertidumbres y problemas que conforman la encrucijada en la que se encuentra el mundo laboral.

Algunos estudios, dentro y fuera de la región latinoamericana, destacan que la política social seguida por el Estado en los últimos años -y la legislación social promulgada como resultado de ello- ha tendido en una mayoría de países a favorecer la flexibilidad laboral. "La flexibilidad ha traído consigo un nuevo marco jurídico que ha institucionalizado toda

una serie de formas de empleos o de relaciones de trabajo que el Derecho del Trabajo Protector había considerado como formas no institucionales (Hernández, 1989:45). Las diferentes formas de flexibilidad laboral han conllevado a un debilitamiento de la protección jurídica del trabajador, a la inestabilidad laboral, generando a su vez un aumento de las condiciones precarias del empleo.

La flexibilidad laboral se ha manifestado en diversas formas, como bien se señaló anteriormente, las cuales representan los diferentes tipos de flexibilidad que requieren o exigen las condiciones socio-económicas y políticas de los países. Aún cuando la flexibilidad varía de acuerdo al contexto socio-económico de cada país, América Latina, y en particular Colombia, México y Venezuela han adoptado la flexibilidad del mercado de trabajo, denominada flexibilidad externa, de la contratación laboral o del empleo.

La flexibilidad del empleo se está intentando aplicar en los tres países en estudio a través del establecimiento de ciertas prácticas flexibles de contratación. Ejemplo de ella, lo contemplan las Leyes Laborales (Reformas de la Legislación Laboral de los países y Proyectos de Reformas Laborales) que incorporan elementos flexibles en lo concerniente a contratación, afectando la estabilidad laboral.

La inestabilidad laboral es producto, entre otros factores, de las modificaciones del marco jurídico laboral que en los casos de Colombia (Véase los Arts. 3 a 7, 46 a 49, 64 y 78 de la Ley del Trabajo,1997), México (Véase los Arts. 35 a 39 de la Ley Federal del Trabajo,2000) y Venezuela (Véase los Arts. 72 a 77 y 112 a 115 de la Ley Orgánica del Trabajo,1990 y 1997) contempla la existencia de algunas de las formas de contratación atípica tales como: Contratación a tiempo determinado o a término fijo, por obra determinada, temporal, eventual, ocasional, accidental o transitorio, parcial, entre otros, lo que se ha traducido en un deterioro del empleo, bien conocido como empleo precario.

En países como Colombia, México y Venezuela se pueden observar algunas de las reformas en la legislación laboral que favorecen la flexibilización y desregulación laboral a través de la introducción de contratos atípicos o formas atípicas de empleo. Un área de

particular interés es el conjunto de regulaciones de contratación y despido como bien se pudo observar en cada caso en estudio.

El Estado (Gobierno) es un generador de formas flexible de empleos. Pero el papel más importante del Estado en relación a la flexibilidad, no se refiere sólo a su función como generador de este tipo de empleos flexibles, "asalariados precarios", sino como productor de normas jurídicas flexibles vinculadas con el empleo. En efecto, es el Estado quien regula el funcionamiento del mercado del trabajo y a quien compete por consiguiente la responsabilidad principal de crear las normas jurídicas correspondientes. Todo lo anteriormente expuesto invita a la reflexión sobre los elementos que deben ser analizados a la luz de los procesos de flexibilidad implementados por las empresas y el Estado.

En el Capítulo IV se pudo apreciar que el recorrido por los períodos constitucionales de los tres países en estudio permitió comprender que el mundo complejo y dinámico del trabajo es un aspecto intrínseco del contexto socio-económico y político de un país. El empleo constituye una estrategia de desarrollo, como bien se dijo antes es la variable de enlace entre lo económico y social, a su vez contribuye en la estabilidad del sistema político de un país.

La vinculación entre crecimiento económico y bienestar social es el aspecto central de una estrategia de desarrollo. Las propuestas de las políticas de empleo presentes en los planes nacionales implementados por los respectivos gobiernos de los tres países en estudio revelan que aún cuando algunas de ellas se inclinan más hacia lo económico y otras se orientan más hacia lo social, ellas se conectan, por lo que el empleo es el vértice donde confluye lo económico y lo social.

Si embargo, los planteamientos plasmados en los planes nacionales no han descendido hacia la realidad de los países para solucionar los acuciantes problemas que tiene la mayoría de la población. Lo que sí es evidente es que los resultados de las políticas trazadas en los planes está muy lejos de la búsqueda realmente del bienestar social y muy cerca de los lineamientos del modelo de desarrollo imperante en sus países (apertura económica),

bajo el cual fueron implantados. Dentro de esta lógica, el Estado mantiene el rol dual de implementar políticas de ajuste económico y a su vez intentar compensar los costos sociales generados por ésta sobre el empleo a través de la política social.

Sin embargo, ante este panorama es necesario que el Estado (Gobierno), como actor central en la formulación de políticas dirigidas hacia el mercado de trabajo, asuma una función fundamental en la implementación de políticas de empleo orientadas a enfrentar las condiciones precarias del empleo existentes, las cuales se han agravado a partir de la crisis económica y los intentos de solucionarla a través de la aplicación de programas de ajustes económico vinculados con el paradigma de la flexibilidad laboral de corte neoliberal. Por lo que es importante conocer la dimensión socio-laboral a través del comportamiento del empleo en los países para que los actores socio-políticos, y en particular el Estado intervenga más allá de unos planes que revelan sólo su nivel de generalidad más no las diferencias y conflictos sociales existentes en la nación que se manifiestan cada vez más en el deterioro de los índices de calidad de vida y en los indicadores del mercado laboral (empleo y desempleo) los cuales pueden traducirse en un costo socio-político.

En los planes nacionales de desarrollo se sigue elaborando un discurso que pretende orientar las decisiones para lograr mayor justicia social. Nadie lo discute, ni se pone en duda: el proceso más extremo de apertura económica, de liberalización de la economía, de privatización de los recursos públicos, acompaña la búsqueda de una justicia social. El discurso planificador no lo encuentra contradictorio. La planificación y el mercado se encuentran unidos por los comunes propósitos de una justicia social sólo que ese discurso, que permanece en el plano político, no termina por resolver en la práctica los acuciantes problemas que tiene la mayoría de la población del país.

En materia de integración, el jueves 02 de diciembre del 2000 hubo un encuentro en México, que fue promovido por la toma de posesión del presidente electo Vicente Fox (un día después 01-11-00), entre los presidentes de Colombia, Andrés Pastrana, y de Venezuela, Hugo Chávez, que permitió superar la relación bilateral, afectada por fuertes declaraciones en Bogotá y Caracas. En este encuentro los tres presidentes (Colombia,

México y Venezuela) mantuvieron diversas conversaciones en relación a la reactivación y al relanzamiento total del Grupo de los Tres (G-3) como mecanismo de integración de iniciativas económicas y comerciales (Frontera, 02-12-00, P.9a).

Algunos autores sostienen que no todo proceso de libre comercio beneficia al sector laboral; ello dependerá en gran medida de los objetivos de la integración, de las legislaciones internacional, nacional y regional y de las políticas internas en materia laboral. Dependerá de los gobiernos que apliquen o no políticas que no sólo aprovechen las oportunidades internacionales sino además contribuyan a alcanzar el desarrollo socio-político de sus países.

En la actual coyuntura es preciso revalorizar la integración latinoamericana considerando la dimensión socio-laboral, como un espacio clave del proceso de integración, porque los aspectos socio-laborales no han sido establecidos en forma consolidada en los acuerdos de integración, ni el TLCG-3 en particular, cuyos objetivos se han centrado en lo económico y comercial específicamente, dejando a un lado sus acuerdos y compromisos iniciales sobre la mejora en la condiciones del empleo de los países miembros del G-3.

El redimensionamiento de lo social, la relación entre proceso de integración y sociedad civil (participación socio-política, políticas socio-laborales en la integración), la importancia de los procesos sociales y de las condiciones sociales en la integración, (barreras no económicas entre comunidades, razas y estratos sociales), la integración social como requisito de la integración total, la integración regional concebida como un medio para la consecución de los objetivos de desarrollo social de los países, entre otros, representan espacios claves de reflexión que deben ser incluidos formalmente en la política de integración y particularmente en los acuerdos de integración regional como el TLCG-3, y así sean aplicados realmente para influir favorablemente en las condiciones del empleo y en los niveles de bienestar social de la población.

En relación al análisis comparativo del comportamiento del empleo en los tres países durante la década de los noventa se desprende lo siguiente:

### **Similitudes**

- 1.- Las crisis vividas (económica y política) no sólo en los años ochenta sino también en los noventa en cada uno de los países, y la adopción de las reformas estructurales de corte neoliberal (la aplicación de las políticas de estabilización y ajuste estructural-PAE, en particular la reforma de la política comercial y socio-laboral durante los años ochenta) han agudizado las desigualdades en cuanto a la distribución del ingreso y generación de empleos, y han contribuido en el retraso del desarrollo social de los países miembros del G-3, aun cuando Colombia sea considerado como la excepción, en los años ochenta, entre los demás países de la región no se pueden obviar los acuciantes problemas a finales de la década de los noventa y en la actualidad.
- 2.- No se puede negar la profundización del costo social generado por las políticas de ajuste estructural, y particularmente, la desregulación de los mercados de trabajo (Flexibilización del empleo o de la contratación laboral) que afecta en mayor profundidad la estructura del empleo en estos países.
- 3.- El problema laboral en éstos tres países, no es sólo el aumento del desempleo sino el creciente deterioro del empleo. Se evidencia que los empleos del sector formal no aumentan, no cumplen con las condiciones mínimas laborales y tampoco con un salario que permita satisfacer las necesidades básicas.
- 4.- Tanto en el sector formal como el informal, la mayoría de los trabajadores se encuentran laborando de manera flexible, es decir, adaptándose a la oferta y demanda del mercado externo y a los requerimientos de productividad del capital, hechos que le están generando mínimos beneficios al trabajador, lo que se traduce en una mayor explotación, en aras de la "competitividad".
- 5.- Este tipo de empleos parciales o temporales le permite al capital reducir sus costos de mano de obra por no establecer compromisos legales ni sociales con ellos y así aprovechar una mano de obra subcontratada, para obtener mayor productividad en los mercados a nivel mundial.
- 6.- En los tres países, el nivel de escolaridad en el nuevo patrón de acumulación, es también visto como una ganancia y donde más que una educación integral, lo que interesa es la calificación específica para determinado trabajo, aunado a un grado de instrucción en función de las necesidades y objetivos del modelo neoliberal.

7.- En los tres países, a medida que disminuye el empleo en el sector manufacturero industrial aumenta la productividad pero, la ganancia generada por ella no se traduce en mejoras salariales, sino más bien se contrae para reducir costos laborales, profundizándose una desigual distribución del ingreso entre el capital y trabajo.

8.- Si bien es cierto, es en el sector informal donde se concentra más de la mitad de la fuerza trabajo, no se puede ignorar que la mayor concentración de mano de obra no sólo está ubicada en el sector terciario o de servicios sino en empleos autogenerados en condiciones laborales aún más precarias. En esta última década, ha aumentado la informalidad acompañada también de una precariedad existente en estos tres países.

9.- Un importante aspecto a destacar además del grado de informalidad creciente del empleo es la constante tasa de desempleo en los tres países, aún cuando Venezuela y Colombia son los que presentan mayor porcentaje de población desocupada si la comparamos con México. Sin embargo, hay que tener presente la particularidad de cada uno de ellos, sobre todo en el caso de este último.

10.-En los tres países se observa que el desempleo siempre ha existido, pero a diferencia de la década de los años ochenta, los niveles se han profundizado en la década de los noventa. El problema laboral no sólo radica en la existencia del aumento del desempleo sino más bien en la calidad del empleo existente.

### **Diferencias**

1.- En México, una proporción de la mano de obra ocupada se encuentra en la industria maquiladora de exportación o migra hacia el norte en condiciones de subcontratación. Estas dos situaciones lo convierte en un país reservorio o exportador de mano de obra barata.

En relación a las mediciones de las tasas de desempleo que realizan las instituciones oficiales, como INEGI, no revelan la problemática del deterioro del empleo. No obstante, esta institución ha elaborado tasas alternativas de desempleo que miden la situación real de esta en éste país que ocultan las cifras existentes, pero, además visibilizaron la precariedad del empleo del sector formal, informal y de la maquila.

2- Con relación al caso colombiano, las tasas que disminuyeron en el período constitucional del presidente Gaviria (1990-1994), son resultado de la reforma laboral que se llevó a cabo durante esos años, pues éste marco normativo sirve de base de apoyo a la creciente contratación en empleos inestables. Es decir, que a medida que aumentan los

empleos inestables o a tiempo determinado disminuyen, por su puesto, las tasas de desempleo. Hay que considerar con atención la dificultad para comparar estadísticas en Colombia, que además de tener sus propios criterios teóricos y metodológicos de captación, clasificación y procesamiento de la información, sólo presentan generalmente las cifras de ciertas ciudades importantes.

3.-Venezuela no escapa a esta realidad laboral de desempleo. Las cifras la muestran pero, no se puede ignorar el subregistro de información por parte de las instituciones oficiales de la subcontratación, el subempleo y el empleo precario en el sector formal e informal. Las cifras de desempleo de 1999 y 2000 son datos provisionales (sólo mes de diciembre) suministrados por la OCEI. Otros estudios recientes revelan cifras mayores de desempleos a los registrados por la OCEI en los años 1999 y 2000.

### **Los Cambios en el Mercado Laboral en los Países del G-3**

- 1.- La pérdida de la capacidad relativa del sector industrial-manufacturero para generar nuevas ocupaciones;
- 2.- No se crean nuevos empleos, sobre todo en el sector industrial-manufacturero y se mantienen y/o reducen los ya existentes;
- 3.- El crecimiento de la actividades económicas de pequeña escala en los tres países;
- 4.- La terciarización cada vez mayor del trabajo, absorción de mayor mano de obra por el sector servicios, sobre todo, personales;
- 5.- El aumento de la participación de la fuerza de trabajo (PEA) femenina por las características de este sector de la población en este fin de siglo (por ejemplo, mayor nivel de instrucción y las necesidades económicas);
- 6.- Elevado desempleo de mano de obra con niveles altos de instrucción, por el énfasis en la calificación, sobre todo, el mayor desempleo de las mujeres y jóvenes;
- 7.- Expansión del sector informal del mercado de trabajo (sobre todo el subterráneo, empleos que las instituciones ad hoc no visibilizan), sector desprotegido social y legalmente al margen de normativa laboral;
- 8.- Existencia de formas atípicas de contratación: de la contratación estable, fija e indeterminada a una parcial, temporal o eventual;
- 9.- Desempleo abierto y empleo precario elevado;

10.-Mano de obra barata, contratada por la industria maquiladora de exportación particularmente en México;

11.-Aumento del subempleo, subutilización de la mano de obra y del trabajo prematuro;

12.-Crecimiento de empleos improductivos y disminución de ocupados en el sector público.

### **Tendencias**

1.- La segmentación laboral (empleo formal vs. empleo informal) junto a la informalización de ambos sectores de la economía, se presentan como las tendencias dominantes en ésta última década. Además, de la creciente participación del sector informal se suma la existencia de otros empleos precarios por “debajo” de este sector ya fuertemente deteriorado (trabajo prematuro, subterráneo, empleos clandestinos, etc.) .

2.- Además del empleo precario existente y del aumento del desempleo, se evidencia, para los tres países, la disminución del crecimiento del empleo formal, más acentuada en la década de los noventa. Esto se debe a que las inversiones están siendo dirigidas a comprar empresas ya constituidas, lo cual no genera nuevos empleos. Tampoco se invierte en la creación de establecimientos o ampliación de plantas de trabajo.

3.- A diferencia de la década pasada, la experiencia de estos tres países revelan que no cualquier inversión genera empleo y que crecimiento económico no es igual al crecimiento del empleo. Es precisamente en el sector manufacturero formal donde no se crean nuevos empleos sino hay una tendencia a reducirlos o mantener los ya existentes por el mismo proceso de desindustrialización que se genera por el déficit de la balanza comercial.

*En fin, las tendencias dominantes en la década de los noventa son: a) La segmentación laboral; b) La informalización del sector formal e informal y c) La precarización laboral, las cuales so expresión de la flexibilidad laboral.*

### **Estado y TLCG-3 Ante el Mercado Laboral**

1.- El Estado (Gobierno) es un generador de empleos flexibles, "asalariados precarios", y de normas jurídicas flexibles vinculadas con el empleo. El Estado es quien regula el funcionamiento del mercado de trabajo y a quien compete por consiguiente la responsabilidad principal de crear el marco jurídico correspondiente.

2.- Las condiciones del empleo y desempleo en la presente década se deben a la recesión económica, a la crisis política de sus países, y a la implementación de las políticas neoliberales.

3.- Es evidente que los resultados de las políticas trazadas en los planes está muy lejos de la búsqueda realmente del bienestar social y muy cerca de los lineamientos del modelo de desarrollo imperante en sus países (apertura económica), bajo el cual fueron implantados. Dentro de esta lógica, el Estado mantiene el rol dual de implementar políticas de ajuste económico y a su vez intentar compensar los costos sociales generados por ésta sobre el empleo a través de la política social.

4.- En los planes nacionales se sigue elaborando un mismo discurso que pretende orientar las decisiones para lograr mayor justicia social. La planificación y el mercado se encuentran unidos por comunes propósitos de una justicia social sólo que ese discurso, que permanece en el plano político, no termina por resolver en la práctica los acuciantes problemas que tiene la mayoría de la población.

5.- La problemática laboral existente nos lleva a retomar las siguientes interrogantes: Desde la óptica del trabajo ¿Son los acuerdos de integración, el G-3 en particular, los que inciden en estas condiciones del empleo? o desde la óptica del capital ¿Son las condiciones del empleo y desempleo las que pueden obstaculizar los acuerdos de integración?.

6.- Desde la óptica en que se observe esta realidad laboral, lo cierto es que la política de integración no establece acuerdos laborales ni ha implementado una agenda social y laboral.

7.- Se observa en el actual contexto internacional, que el Tratado de Libre Comercio del G-3, constituye más, una posible respuesta de inserción a la globalización (asimétrica) que una política de integración desde los intereses de los países firmantes.

8.- Después de casi 10 años se evidencia que este acuerdo sólo se reduce a un intercambio meramente comercial de productos, donde sus inversiones parecieran no estar dirigidas a generar elevados niveles de empleo, además que este acuerdo no contempla aspectos normativos laborales ni sociales.

9.-El G-3 se convierte en un eje para la apertura en diversas direcciones. Por una parte, para la articulación de los otros grupos de integración subregionales ya establecidos en América Latina y el Caribe. Por otra parte, para avanzar en la implementación de la estrategia de

integración abierta a la que se han adherido la casi totalidad de los países de la región, en cuanto persiguen además de su propia integración, una creciente apertura al mundo como vía para lograr un mejor posicionamiento económico y político, en el escenario internacional.

10.- Por sus características de asimetría y gradualidad el TLCG-3, se ha considerado como un hito en los nuevos esfuerzos por lograr la integración de América Latina, pero por las características antes revisadas pareciera una integración subordinada, en general, a los intereses del capital (nacional e internacional) y a las élites políticas de cada país.

11.- Los aspectos económicos y geopolíticos del G-3 no se pueden ignorar. México y Venezuela son estratégicos dentro de la región, además de ser productores y exportadores de petróleo.

12.- Todos estos elementos dan cuenta de que el TLCG-3 es un mecanismo de apertura comercial, la cual constituye una de las reformas estructurales de corte neoliberal, donde prevalecen los intereses del capital dejando a un lado las condiciones sociales y laborales. Existe una relación entre reforma económica, apertura comercial y la negociación del TLCG-3.

13.- Es necesario revalorizar el papel del Estado y el papel de la integración latinoamericana, en particular acuerdos como el TLCG-3 considerando la dimensión socio-laboral, como un espacio clave para el desarrollo económico y socio-político de la nación, sin dejar de lado sus acuerdos y compromisos iniciales relacionados con la mejora de las condiciones de empleo de los países miembros.

14.- Debe establecerse una integración que se centre en lo social, porque esta variable no ha sido considerada por los acuerdos existentes, ni en el TLCG-3 en particular, tan sólo se han centrado en lo económico y comercial. Actualmente, existen otras experiencias de integración que surgen de manera silenciosa, esa "otra integración" más profunda y duradera, aunque no por eso cargada de desafíos e incertidumbres: la de las organizaciones ecológicas, de mujeres, indígenas, entre otras, son ejemplos de esa "otra integración" menos diplomática que en diferentes niveles luchan cada día por contribuir a resolver los problemas concretos que hacen de América Latina una región de subdesarrollo, inequidad e injusticia social.