




Organización  
Internacional  
del Trabajo



Comisión  
Europea



► **El comercio internacional  
y el trabajo decente:  
Guía de indicadores**

▶ **El comercio internacional  
y el trabajo decente:  
Guía de indicadores**

Grupo sobre Globalización  
Departamento  
de Investigaciones

Copyright © Organización Internacional del Trabajo 2021  
Primera edición 2021

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a [rights@ilo.org](mailto:rights@ilo.org), solicitudes que serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En [www.ifrro.org](http://www.ifrro.org) puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

---

*El comercio internacional y el trabajo decente: Guía de indicadores* / Organización Internacional del Trabajo – Ginebra: OIT, 2021

ISBN: 978-92-2-034769-0 (print)  
ISBN: 978-92-2-034770-6 (web PDF)

Oficina Internacional del Trabajo

---

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Para más información sobre las publicaciones y los productos digitales de la OIT, visite nuestro sitio web: [ilo.org/publns](http://ilo.org/publns).

Impreso en Suiza

Portada: © Unplash/Benjamin Thomas.

Esta publicación ha sido realizada por el Servicio de Producción, Impresión  
y Distribución de Documentos y Publicaciones (PRODOC) de la OIT

Creación gráfica, concepción tipográfica, compaginación,  
preparación de manuscritos, lectura y corrección de pruebas, impresión,  
edición electrónica y distribución.

PRODOC vela por la utilización de papel proveniente de bosques gestionados  
de manera durable y responsable desde el punto de vista medioambiental y social.

Código: JMB-REP

## ► Prefacio

---

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible reconoce la función tanto del comercio internacional como del trabajo decente para conseguir algunos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Concretamente, el Objetivo 17 recalca la necesidad de un sistema comercial no discriminatorio, mientras que el Objetivo 8 insta, inter alia, a promover el trabajo decente y el crecimiento económico. De hecho, en general se reconoce el papel del comercio internacional como motor del crecimiento económico y del desarrollo, y como potenciador de los mercados de trabajo, ya que aumenta la productividad laboral y crea oportunidades de empleo. El comercio internacional ha beneficiado a trabajadores de todos los niveles de calificación, tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo, y ha ayudado a superar la pobreza a millones de personas. Sin embargo, junto con estos efectos positivos hay problemas, pues no todos los trabajadores y las empresas pueden beneficiarse del comercio en la misma medida. El comercio crea tanto perdedores como ganadores, y la naturaleza distributiva de sus efectos suele asociarse con una sensación de inseguridad y de desigualdad; ello se refleja en una mayor polarización del empleo y desigualdad de ingresos en muchas economías avanzadas, y en mayores índices de informalidad, trabajo en condiciones de explotación, y desigualdad entre regiones en las economías en desarrollo y emergentes.

Dicho esto, muchas evaluaciones técnicas de los efectos del comercio internacional en los mercados de trabajo no toman plenamente en consideración las características del empleo, que comprende los derechos laborales, las condiciones de trabajo y otros aspectos del trabajo decente.

El proyecto titulado “El comercio internacional, las empresas y los mercados de trabajo: diagnóstico y evaluación a nivel de las empresas (ASSESS)”, cofinanciado por la Comisión Europea y la OIT, se propone colmar esos déficits de investigación. Procura allanar el camino hacia análisis más exhaustivos de los efectos del comercio internacional en el empleo, realizando una evaluación crítica de las propuestas metodológicas existentes y proponiendo un conjunto amplio de indicadores del mercado de trabajo que pueden utilizarse en esos análisis, basándose en la Agenda de Trabajo Decente de la OIT. El principal resultado del proyecto son dos publicaciones sobre el comercio internacional y el trabajo decente: un Manual y una Guía (la presente obra), que respectivamente tratan esos métodos e indicadores. La finalidad de la Guía es ampliar la base de conocimientos sobre los efectos de los cambios de la política comercial en los mercados de trabajo, identificando y evaluando los indicadores fundamentales del mercado laboral pertinentes al examinar la liberalización del comercio. Los indicadores comprenden 11 áreas sustantivas relacionadas con los cuatro pilares del Programa de Trabajo Decente de la OIT: derechos en el trabajo, empleo, protección social y diálogo social. Esto hace posible que se considere una amplia gama de variables en diferentes áreas menos estudiadas del comercio y el trabajo.

La elaboración de la Guía corrió por cuenta de la Unidad de Globalización, Competitividad y Normas del Trabajo (a cargo de Marva Corley-Coulibaly) del Departamento de Investigaciones de la OIT, y contó con la asistencia y las orientaciones de su Director, Richard Samans. Los autores de la Guía son Souleima El-Achkar Hilal (consultora independiente), Marva Corley-Coulibaly y Sajid Ghani (ambos del Departamento de Investigaciones de la OIT); Bashar Marafie (también del Departamento de Investigaciones de la OIT) realizó contribuciones complementarias. En el proceso de redacción se recibieron valiosas observaciones y sugerencias estructurales de Ira Postolachi y Pelin Sekerler Richiardi, ambas del Departamento de Investigaciones de la OIT.

El análisis se basa en investigación documental e investigación sobre el terreno y se ha enriquecido a partir de los debates con los mandantes de la OIT en dos eventos distintos. El primero evento fue un seminario académico y tripartito celebrado en Ciudad de México en febrero de 2020, en el que se congregaron funcionarios de la Secretaría de Trabajo y Seguridad Social y la Secretaría de Asuntos Económicos; representantes de los Estados y de organizaciones de trabajadores y de empleadores del país, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, de la Comisión Económica

de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe, y de la Delegación de la Unión Europea en México, y representantes de la sociedad civil. La organización del seminario no hubiese sido posible sin la participación activa de la Oficina de País de la OIT para México y Cuba. Por su asistencia con la organización de los diversos seminarios y las reuniones de consulta y por su implicación, merecen un agradecimiento especial Gerardina González Marroquín (ex Directora), Helmut Schwarzer (ex Especialista Superior en Protección Social y Desarrollo Económico) y el personal administrativo y técnico de la Oficina de País de la OIT para México y Cuba.

El segundo evento, un taller virtual de evaluaciones inter pares celebrado en octubre de 2020, fue organizado conjuntamente por la Oficina de la OIT para la Unión Europea y los países del Benelux y la Comisión Europea. En el taller se reunieron funcionarios de la Comisión Europea, representantes de las organizaciones de trabajadores y de empleadores, y funcionarios de organizaciones internacionales de comercio. En particular, fueron de gran valor los comentarios de Yorgos Altintzis, de la Confederación Sindical Internacional; Luis Rodrigo Morales, de la Organización Internacional de Empleadores; y Marc Bacchetta, de la Organización Mundial del Comercio. Damos las gracias a nuestros colegas Lieve Verboven, Directora de la Oficina de la OIT para la Unión Europea y los países del Benelux, y a Audrey Le Guével (de la misma Oficina de la OIT), por su participación en el conjunto del proyecto, y por su asistencia e implicación en el taller.

Agradecemos su asistencia y participación en los diversos eventos a Lluís Prats, Jefe de la Unidad de Asuntos Internacionales de la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión de la Comisión Europea, y a Rudi Delarue y Ana Vukosavljević, ambos ex responsables de esa Unidad. Ruth Seitz y Alberto Funes Betancor, funcionarios de la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión también facilitaron orientaciones valiosas y asistencia en las etapas finales del proyecto.

La Guía se ha beneficiado de las observaciones y sugerencias de los miembros del Grupo de examen de las investigaciones de la OIT que participaron en una reunión consultiva celebrada el 2 de diciembre de 2020: los profesores Jennifer Bair, Iain Begg, Haroon Bhorat, Jayati Ghosh, Kamala Sankaran, Lord Robert Skidelsky y Bart van Ark. El equipo también agradece la asistencia y los comentarios recibidos de los colegas de las Oficinas de la OIT de Actividades para los Trabajadores y de Actividades para los Empleadores, así como de los colegas de otras áreas de la Organización, a saber, Claire Harasty, Consejera Especial del Director General Adjunto sobre Cuestiones Económicas y Sociales; Mónica Castillo; Elizabeth Echeverría Manrique; Christoph Ernst; Cornelius Gregg, David Kucera, y Bolormaa Tumurchudur-Klok.

Por último, por el intachable apoyo administrativo, editorial, de traducción (al español) y de producción, el equipo da las gracias a Béatrice Guillemain, Luis Sundkvist, Patricia Pihén, Judy Rafferty (Departamento de Investigaciones de la OIT), y a los colegas de la Unidad de Producción de Publicaciones de la OIT (PRODOC), en particular a José García.

## ▶ Índice

---

▶ Prefacio	iii
▶ Siglas	ix
▶ Resumen Ejecutivo	x
▶ Introducción	1
<hr/>	
▶ <b>Capítulo 1. Marco conceptual: Enfoque basado en el trabajo decente</b>	<b>4</b>
1.1. Fundamentación del enfoque	5
1.2. Marco analítico	8
1.2.1. Conjunto de herramientas para el diagnóstico del comercio internacional y el mercado laboral	8
1.2.2. Criterio de selección de los indicadores	10
<hr/>	
▶ <b>Capítulo 2. La globalización, el comercio internacional y la dinámica del mercado laboral: principales tendencias y problemas</b>	<b>14</b>
2.1. Primera etapa de la globalización, 1870–1914	15
2.2. Segunda etapa de la globalización, 1945–1995	19
2.3. Tercera etapa de la globalización (hiperglobalización), desde el decenio de 1980 hasta el presente	22
<hr/>	
▶ <b>Capítulo 3. Los indicadores del trabajo decente para evaluar los efectos del comercio internacional</b>	<b>30</b>
3.1. Empleo	34
3.2. Desempleo	37
3.3. Participación en la fuerza de trabajo	40
3.4. Empleo por rama de actividad económica	44
3.5. Empleo por ocupación/nivel de calificación	46
3.6. Productividad laboral	50
3.7. Participación del factor trabajo en la renta nacional, y desigualdad de ganancias y de ingresos	53
3.7.1. Participación del factor trabajo en la renta nacional	53
3.7.2. Desigualdad de las ganancias y los ingresos	56

3.8. Salarios	59
3.8.1. Salarios reales medios	60
3.8.2. Brecha salarial de género	62
3.8.3. Prima por cualificación	63
3.8.4. Primas salariales sectoriales	65
3.9. Pobreza y pobreza laboral	66
3.10. Situación en el empleo	69
3.11. Informalidad	71
3.12. Seguridad social	74
3.13. Tiempo de trabajo, modalidades laborales y formas atípicas de empleo	76
3.14. Seguridad y salud en el trabajo, trabajo sin explotación y normas del trabajo	79
3.15. Diálogo social	82
► <b>Capítulo 4. Observaciones finales</b>	<b>86</b>
<hr/>	
► <b>Bibliografía</b>	<b>91</b>
<hr/>	
► <b>Anexo I</b>	<b>107</b>
<hr/>	

► **Lista de gráficos**

► <b>Gráfico 1.1.</b>	El comercio internacional y sus efectos en el mercado de trabajo: enfoque basado en el trabajo decente	9
► <b>Gráfico 1.2.</b>	Vinculación de la política comercial con los elementos sustantivos del trabajo decente	11
► <b>Gráfico 1.3.</b>	Diagrama de los indicadores del comercio internacional y el trabajo decente, por elemento sustantivo del trabajo decente	12
► <b>Gráfico 2.1.</b>	Participación en las exportaciones mundiales de mercancías, por región de los socios comerciales, 1840–2011 (porcentaje)	17
► <b>Gráfico 2.2.</b>	Cambios sectoriales en el empleo en los Estados Unidos, 1840–2020 (porcentaje del empleo total)	18
► <b>Gráfico 2.3.</b>	Apertura comercial y costos del comercio internacional, 1945-1995	20
► <b>Gráfico 2.4.</b>	Participación del trabajo y del capital en la renta nacional, Estados Unidos y Francia, 1913-2008 (porcentaje)	21
► <b>Gráfico 2.5.</b>	Participación del factor trabajo como porcentaje del PIB, por región, 2004 y 2017	26

► **Lista de cuadros**

► <b>Cuadro sinóptico:</b>	Indicadores del trabajo decente que pueden utilizarse para evaluar la incidencia del comercio internacional	31
► <b>Cuadro 3.1.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos al empleo	35
► <b>Cuadro 3.2.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos al desempleo	37
► <b>Cuadro 3.3.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a la participación en la fuerza de trabajo	40
► <b>Cuadro 3.4.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos al empleo por rama de actividad económica	44
► <b>Cuadro 3.5.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos al nivel de las ocupaciones y de calificación	47
► <b>Cuadro 3.6.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a la productividad laboral	50
► <b>Cuadro 3.7.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a los ingresos y la desigualdad	54
► <b>Cuadro 3.8.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a los salarios	59
► <b>Cuadro 3.9.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a la pobreza laboral	67
► <b>Cuadro 3.10.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a la situación en el empleo	69
► <b>Cuadro 3.11.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a la informalidad	72



► <b>Cuadro 3.12.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a la seguridad social	75
► <b>Cuadro 3.13.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos al tiempo y a la organización del trabajo	77
► <b>Cuadro 3.14.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos a la seguridad y la salud en el trabajo, el trabajo sin explotación y las normas del trabajo	79
► <b>Cuadro 3.15.</b>	Indicadores del trabajo decente relativos al diálogo social	83
► <b>Cuadro A1.</b>	Superposición de los indicadores del trabajo decente con los indicadores de desarrollo sostenible	107

► **Lista de recuadros**

---

► <b>Recuadro 1.1.</b>	El programa de trabajo decente y los objetivos de desarrollo sostenible	7
► <b>Recuadro 2.1.</b>	Teoría del comercio internacional: Introducción	16
► <b>Recuadro 2.2.</b>	El proteccionismo y la antiglobalización	24

## ► Siglas

<b>ACLAN</b>	Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte
<b>CIET</b>	Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo
<b>CIIU</b>	Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económica
<b>CINE</b>	Clasificación Internacional Normalizada de la Educación
<b>CISO</b>	Clasificación Internacional de la Situación en la Ocupación
<b>CIUO</b>	Clasificación Internacional Uniforme de las Ocupaciones
<b>CMS</b>	cadena mundiales de suministro
<b>GATT</b>	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
<b>IED</b>	inversión extranjera directa
<b>NINI</b>	jóvenes que no tienen empleo, no estudian ni reciben capacitación
<b>OCDE</b>	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
<b>ODS</b>	Objetivo de Desarrollo Sostenible
<b>OMC</b>	Organización Mundial del Comercio
<b>PIB</b>	producto interno bruto
<b>TE</b>	tasa de empleo
<b>TIC</b>	tecnología de la información y las comunicaciones
<b>TPFT</b>	tasa de participación en la fuerza de trabajo
<b>TLCAN</b>	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
<b>UE</b>	Unión Europea
<b>VAB</b>	valor agregado bruto

## ► Resumen Ejecutivo

---

Por su capacidad para generar empleo y aumentar la productividad, el comercio internacional ha sido considerado históricamente un motor de crecimiento económico y de prosperidad (Robertson, 1940; OMC, 2017). Ahora bien, pese a ser cierto que el mundo en su conjunto ha ganado en prosperidad e interconexión gracias a la rápida evolución de la globalización y del comercio, este proceso también ha ido acompañado de ciertos problemas. Entre los más significativos figuran tendencias generalizadas en el mercado de trabajo relacionadas con el comercio internacional (y con la tecnología), como la polarización del empleo y el aumento de la desigualdad de los ingresos en muchas economías desarrolladas, y la informalidad, la explotación laboral y la desigualdad entre regiones en las economías en desarrollo y emergentes.

Buena parte de los estudios existentes giran en torno a los efectos distributivos del comercio internacional en los trabajadores, examinando específicamente los resultados en materia de empleo y salarios (entre otros aspectos, las desigualdades entre el capital y la mano de obra y dentro de ellos; los países; las regiones; los tipos de empresas y los trabajadores). Sin embargo, ha habido mucha menos investigación sobre los efectos del comercio internacional en las modalidades laborales, las condiciones de trabajo y otros aspectos del empleo, aspectos propios del ámbito del “trabajo decente”. Este término remite a un concepto multifacético y se refiere al trabajo que es productivo y que proporciona ingresos justos, derechos en el trabajo y protección social, y al componente de diálogo social.

La presente Guía tiene por objeto proporcionar herramientas analíticas que sirvan de base a otras investigaciones sobre el comercio internacional y el trabajo decente. Ofrece un conjunto amplio de indicadores del mercado de trabajo para evaluar la política comercial, que pueden utilizarse en estudios sobre la vinculación entre el comercio internacional y el empleo, las relaciones laborales, y los términos y las condiciones del empleo. A tal efecto, se señalan y contextualizan aquellos

indicadores del trabajo decente de la OIT idóneos para analizar la repercusión de la política comercial en el mercado laboral. La Guía facilita también el uso de estos indicadores en las evaluaciones macroeconómicas, sectoriales y microeconómicas de los efectos del comercio internacional en el mercado laboral de los países, ya que ofrece un panorama general de los métodos de medición y las fuentes de datos pertinentes, así como de la relación con la teoría del comercio internacional y la evidencia empírica. Estas evaluaciones ayudarán a promover un enfoque del futuro del trabajo más centrado en las personas, conforme al llamamiento realizado en la Declaración del Centenario de la OIT para el futuro del trabajo (OIT, 2019a), al hacer del trabajo decente un objetivo primordial de la política comercial. Además, está en consonancia con dos objetivos paralelos sobre la consecución del libre comercio y el trabajo decente consagrados en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, el ODS 17 y el ODS 8 respectivamente.

---

### La expansión del comercio internacional ha coincidido con importantes cambios en el mundo del trabajo

El florecimiento del comercio internacional en los últimos 20 años ha coincidido con una serie de acontecimientos importantes en el mundo del trabajo:

- El comercio internacional ha creado oportunidades de empleo para muchos trabajadores poco calificados del sector manufacturero, y también para muchas personas que se incorporan por primera vez al mercado laboral formal, como las mujeres, pero también para los migrantes, los jóvenes y los miembros de grupos vulnerables. Sin embargo, la fragmentación de la producción, que es una característica del comercio internacional de gran volumen en la mayoría de las regiones del mundo, también está asociada a una mayor competencia por los servicios y a

una presión a la baja sobre los salarios y las condiciones de trabajo (OIT, 2020c).

- En las economías avanzadas, donde más del 80 por ciento de los trabajadores pobres son trabajadores asalariados y a sueldo, la pobreza está asociada a la precariedad laboral, la cual guarda relación con el giro a fórmulas laborales tales como el trabajo temporal asociado a la “economía de las plataformas digitales” y el subempleo (OIT, 2016a). A nivel mundial, los trabajadores de “la economía de las plataformas” o “de la intermitencia” no suelen poder entrar en una negociación colectiva, y muchos carecen de cobertura de seguridad social (OIT, 2021b). El aumento de las modalidades laborales no convencionales en el sector de los servicios es atribuible en cierta medida a los grandes cambios intersectoriales en el empleo provocados por la liberalización del comercio (Ostry y Spiegel, 2013).
- Los contratos de corta duración y los horarios de trabajo irregulares han ido generalizándose cada vez más, en particular, a consecuencia de la globalización impulsada por las cadenas mundiales de suministro (CMS) y los avances tecnológicos (OIT, 2015a; 2016b).
- La participación del factor trabajo en la renta nacional ha disminuido a nivel mundial, pasando del 54 por ciento en 2004 al 51 por ciento en 2017 (OIT, 2020b). Pese a ello, la desigualdad mundial (medida en función de la distribución de la renta nacional procedente del trabajo) en el último decenio ha disminuido, y la mayor parte de esta reducción es atribuible a unas tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB) superiores a la media en países como China y la India. Sin embargo, a nivel nacional, se observa un aumento de la desigualdad en muchas economías desarrolladas y en desarrollo.
- En promedio, entre 2008 y 2013, la cobertura de la negociación colectiva disminuyó un 4,6 por ciento en 48 países, y en el mismo periodo y grupo de países, la tasa de sindicación se redujo en 2,3 por ciento (OIT, 2017a).

---

## **Esta Guía presenta una herramienta compuesta de indicadores sobre el comercio internacional y del trabajo decente que dan cuenta de aspectos tales como el empleo, los derechos laborales, la protección social y el diálogo social**

Los estudios existentes no toman plenamente en consideración los cambios más generales en el mercado de trabajo relativos a las condiciones de trabajo y los derechos laborales; así pues, no proporcionan una evaluación adecuada de la relación entre el comercio internacional y el mercado laboral. El marco analítico expuesto en la presente Guía contrarresta ese déficit estableciendo la relación entre los efectos del comercio internacional en el mercado de trabajo y el Programa de Trabajo Decente de la OIT. Los indicadores del mercado de trabajo sobre los que se fundamenta ese Programa se denominan “indicadores del trabajo decente”. Los mismos abarcan once esferas sustantivas del trabajo decente, y guardan una relación intrínseca con los cuatro pilares de la Agenda de Trabajo Decente: creación de empleo, protección social, derechos en el trabajo y diálogo social. Sobre la base de la teoría del comercio internacional y la evidencia empírica, se establece un subconjunto de indicadores definidos globalmente como “conjunto de indicadores del comercio internacional y el trabajo decente”. Para cada uno de ellos, la Guía proporciona información sobre su definición, forma de cálculo, fuentes de datos pertinentes, y la evidencia empírica que permite apreciar cómo se relaciona el indicador con el comercio internacional. Todos los indicadores son apropiados para los análisis macroeconómicos y/o sectoriales, y la mayoría son adecuados para el análisis de las empresas.

No es posible –ni es el propósito de la presente Guía– resumir todos los estudios empíricos disponibles sobre el comercio internacional y los efectos en el mercado de trabajo. Sin embargo, la utilización de esta Guía al realizar futuros estudios presenta cuatro ventajas:

---

## En primer lugar, el conjunto de indicadores facilitados en la presente Guía puede utilizarse para realizar un seguimiento de la evolución hacia el trabajo decente

El conjunto de herramientas sobre el comercio internacional y los indicadores del trabajo decente abarca 46 indicadores estadísticos, buena parte de los cuales (el 70 por ciento) guarda relación con los derechos en el trabajo y la protección social. Así, 32 de estos indicadores miden los elementos sustantivos de ingresos adecuados y trabajo productivo, tiempo de trabajo, conciliación de la vida familiar, personal y laboral, trabajo que debe ser erradicado, estabilidad y seguridad del trabajo, seguridad del entorno laboral y protección social. Entre ellos figuran indicadores como los salarios (desglosados por sexo, nivel de calificación y otros aspectos), la tasa de empleo precario, el índice de frecuencia de las lesiones laborales, el empleo por horas semanales, y la tasa de trabajo infantil. Los indicadores restantes del conjunto remiten a las oportunidades de empleo (seis), al diálogo social (cuatro), y a los cambios estructurales en el contexto económico y social (cuatro indicadores).

La diversidad de los indicadores presentados en esta Guía refleja el propio marco de referencia de los indicadores del trabajo decente de la OIT, cuya finalidad es proporcionar una perspectiva holística de los mercados de trabajo nacionales a través de la óptica del trabajo decente. Dicho marco fue aprobado por un comité tripartito de expertos y abarca indicadores estadísticos y del mercado jurídico. Además, los indicadores se basan en normas de medición avaladas por la comunidad internacional de estadísticos, lo cual garantiza el rigor metodológico y estadístico (OIT, 2013). Ello confiere un nivel alto de legitimidad a las evaluaciones de la evolución hacia el trabajo decente fundadas en estos parámetros. Es significativo que los indicadores de los Objetivos de Desarrollo Sostenible se superpongan con 14 indicadores del trabajo decente, todos los cuales están representados en esta Guía. La interrelación entre los dos conjuntos de indicadores indica que ambos deben utilizarse

al evaluar el avance de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y del Programa de Trabajo Decente.

---

## En segundo lugar, el conjunto de indicadores puede facilitar la armonización de los parámetros de referencia del trabajo decente en las evaluaciones del comercio internacional

En virtud de su fiabilidad, el conjunto de indicadores también puede complementar la armonización de los parámetros de referencia del trabajo decente en las evaluaciones del comercio internacional. Las conclusiones de los estudios sobre los efectos del comercio internacional en el mercado laboral varían considerablemente. De hecho, muy pocos de ellos ofrecen evidencia empírica convincente de que el comercio tenga efectos positivos o negativos en indicadores específicos del trabajo decente. Ello se debe a varios factores, como los diferentes periodos de tiempo examinados, el contexto específico de los países y los sectores, y también a la amplia variedad de aproximaciones utilizadas para definir y medir los indicadores (por el comercio internacional y el trabajo).

Además, aunque hay muchos estudios sobre el efecto del comercio internacional sobre la creación de empleo y, en cierta medida, también sobre los derechos en el trabajo, el número de los que examinan los efectos del comercio en la protección social y el diálogo social es considerablemente inferior. Parte de la razón de esta escasez de estudios se debe a la falta de datos.

Los valores de la mayoría de los indicadores propuestos en la Guía están a disposición del público en ILOSTAT, la base de datos mundial de la OIT sobre indicadores del mercado de trabajo. ILOSTAT toma los datos de las encuestas nacionales y se basa en definiciones acordadas internacionalmente para que los valores de los indicadores sean comparables entre los países. Esto constituye una ventaja para mejorar la armonización de los indicadores utilizados en todas las regiones y los

países. Por consiguiente, esta herramienta debería ser útil para los investigadores que deseen realizar estudios basados en la vinculación del comercio internacional con indicadores específicos del mercado laboral, como la seguridad y la salud en el trabajo, el trabajo en condiciones de explotación, las normas laborales, la seguridad social y el diálogo social.

---

### **Además, el conjunto de indicadores puede estimular el diálogo y crear sinergias entre las esferas de política del comercio internacional y de los trabajadores**

Al igual que en el caso de los indicadores del trabajo decente de la OIT, los indicadores propuestos en esta Guía no constituyen una lista exhaustiva. No es preciso utilizar el conjunto completo de indicadores en un único estudio; puede variar de un estudio a otro. En tal sentido, han de seleccionarse en función del sector (o incluso de la empresa) y/o del país concreto que se analicen. Para este proceso de selección cabe tomar en consideración los conocimientos especializados de los diferentes actores interesados. Por ejemplo, a nivel nacional, ello incluiría a los responsables de la política comercial y laboral, junto con los interlocutores sociales. Esta idea de integralidad facilita el diálogo entre las diversas esferas políticas y mejora la capacidad interna de cada una de ellas.

---

### **Por último, la presente Guía de indicadores respalda el papel de la OIT de promover el trabajo decente, también en el contexto del comercio internacional**

La OIT ejecuta una serie de actividades para ayudar a los Estados Miembros a promover el trabajo decente en el contexto del comercio internacional. Entre otras cosas, proporciona, cuando se le solicita, asesoramiento y conocimientos técnicos especializados en temas laborales, en especial en relación con acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales, y con acuerdos comerciales unilaterales; asistencia en la supervisión y el examen de prácticas laborales a través de los mecanismos de control de la OIT; y asistencia a los países para que mejoren su capacidad de cumplimiento a las normas internacionales del trabajo.

La OIT realiza además labores de investigación –dentro y fuera de la Organización– sobre los efectos distributivos del comercio internacional en las empresas y los trabajadores, en particular en lo atinente a las cadenas mundiales de suministro. Estos estudios abarcan aspectos tales como la incidencia del comercio internacional en las competencias laborales, la disparidad salarial por razones de género, la informalidad, el trabajo forzoso y el trabajo infantil, y las empresas y los trabajadores de las zonas francas de exportación.

Se espera que la presente Guía y la publicación complementaria –*El comercio internacional y el trabajo decente: Manual de métodos de evaluación*– estimulen y faciliten más investigaciones que ayuden a promover tanto el comercio internacional como el trabajo decente.







## ► Introducción

A lo largo de la historia, se ha considerado que el comercio internacional es un motor de crecimiento económico y prosperidad, pues crea puestos de trabajo y aumenta la productividad (Robertson, 1940; OMC, 2017). Ciertamente es que el mundo hoy es más próspero y está más interconectado gracias al rápido ritmo de la globalización y del comercio internacional; sin embargo, también ha habido problemas concomitantes. El origen de la reciente reacción contra la globalización en general, y contra la política comercial en particular, puede remontarse hasta hace más de dos decenios (Rodrik, 2017).<sup>1</sup> Crecía la preocupación por los efectos perjudiciales del comercio internacional en las leyes ambientales y laborales, y por si la generación de acuerdos comerciales vigentes podía afrontar adecuadamente las repercusiones sociales del comercio internacional. En el decenio en curso, otros factores hicieron más patentes estas cuestiones: las tendencias generalizadas del mercado de trabajo asociadas al comercio internacional (y a la tecnología), como la polarización del empleo y el aumento de la desigualdad de ingresos en muchas economías avanzadas, la informalidad, el trabajo en condiciones de explotación y la desigualdad regional en las economías en desarrollo y emergentes.

Ciertamente, además de ganadores, el comercio internacional también crea perdedores. Por otra parte, según Rodrik (2017), “la manera en que se generan las ganancias y las pérdidas importa [a la mayoría de las personas]”. Si los aumentos de productividad derivados del comercio son el resultado de comprometer o violar pautas y estándares socialmente aceptados, incluidas las normas internacionales del trabajo, y si los beneficios se reparten de forma desigual entre trabajadores y empleadores, el sentimiento público de muchas sociedades con respecto a la globalización seguirá siendo negativo. Por lo tanto, se necesitan más estudios sobre la forma en que el comercio internacional afecta al mercado laboral. Dichos estudios pueden proyectarse

en las políticas necesarias para “aprovechar al máximo las ventajas del comercio internacional y su distribución justa entre los países y en las economías” (OIE, 2020).

Hay varios estudios sobre los efectos distributivos del comercio internacional en el mercado laboral en términos de empleo y resultados salariales (entre otras cosas, sobre las desigualdades entre el capital y la mano de obra; los países; las regiones; los tipos de empresas y los trabajadores). Sin embargo, es indispensable estudiar más los efectos del comercio internacional en las modalidades laborales, las condiciones de trabajo y otros aspectos del empleo, todos los cuales entran en el ámbito del “trabajo decente”. Este término remite a un concepto multifacético y se refiere al trabajo que es productivo y que proporciona ingresos justos, sin perder de vista los derechos laborales, la protección social y la promoción del diálogo social.

El propósito de la presente Guía es promover un conjunto más amplio de indicadores del mercado de trabajo con los cuales evaluar la política comercial. Para ello, en primer lugar, define y contextualiza los indicadores del trabajo decente adecuados para analizar la incidencia de la política comercial en el mercado de trabajo. Para cada indicador se facilitan las fuentes de datos y los métodos de medición pertinentes. A continuación se examina la evidencia teórica y empírica de la literatura sobre la vinculación entre el comercio internacional y cada indicador. Si bien es posible que la literatura no proporcione datos empíricos sobre el tipo de vinculación entre el comercio internacional e indicadores del mercado laboral concretos, en la Guía no se formulan presunciones generales sobre la correlación o las causas. De hecho, va acompañada de otra obra, *El comercio internacional y el trabajo decente: Manual de métodos de evaluación* (OIT, 2021a), en la que se examinan diversos métodos empíricos y herramientas de evaluación de los niveles macroeconómico, sectorial y de la empresa que son pertinentes

<sup>1</sup> En particular, la serie de manifestaciones ocurridas con ocasión de la Tercera Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) celebrada en Seattle en 1999, conocida también como la “Batalla de Seattle”.



para los indicadores aquí presentados. Estas dos publicaciones conforman una caja de herramientas de diagnóstico para realizar evaluaciones del comercio internacional desde la óptica del trabajo decente.

Como aportación a los debates sobre políticas, la OIT también está realizando estudios de casos por país en los que se utilizan los indicadores del trabajo decente y los métodos expuestos en este conjunto de herramientas a fin de evaluar los efectos del comercio internacional en los sectores y las empresas. Las evaluaciones mediante estudios de casos sobre Malawi, México y Viet Nam se publicarán en una compilación editada (en prensa). Al situar el trabajo decente como objetivo primordial de la política comercial, este tipo de evaluaciones promueve la aplicación de un enfoque más centrado en las personas, un llamamiento de la Declaración del Centenario de la OIT para el futuro del trabajo (OIT, 2019a).

La presente Guía se redacta en una época de gran incertidumbre. Dadas las ramificaciones económicas de la pandemia de COVID-19, así como la pérdida de vidas que ha causado en todo el mundo, muchas instituciones reivindican con más firmeza un comercio inclusivo. Esta cualidad del comercio contempla que todos los trabajadores y trabajadoras (con independencia de su relación laboral o de las modalidades contractuales) y todas las empresas –en particular las pequeñas empresas, las empresas dirigidas por mujeres y las empresas innovadoras– participen activamente en el sistema de comercio internacional mundial y se beneficien de él (OMC, 2016). La OIT apoya el comercio inclusivo a través de varias iniciativas, como su marco para la recuperación de

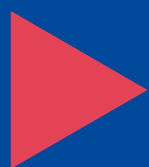
la crisis y la sostenibilidad basado en las normas internacionales del trabajo (OIT, 2020a). Es significativo que el doble objetivo del libre comercio y el trabajo decente esté consagrado en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas, que afirman la función del comercio como motor del crecimiento, y una de cuyas metas es un “sistema de comercio multilateral universal, basado en normas, abierto, no discriminatorio y equitativo” (en el marco del Objetivo 17) y, al mismo tiempo, la promoción de “un crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” (Objetivo 8).

Los destinatarios de la presente Guía son los analistas que trabajan en el ámbito de la política comercial y del mercado laboral, y también los encargados de formular políticas y otros profesionales. Dado su formato didáctico, la Guía está al alcance de funcionarios gubernamentales, representantes de trabajadores y de empleadores, y representantes de la sociedad civil, así como de estudiantes, expertos técnicos y académicos. Su estructura es la siguiente: en el capítulo 1 se presenta el enfoque conceptual de la Guía y el del conjunto de instrumentos de diagnóstico. El capítulo 2 ofrece un panorama general de las tendencias y la dinámica del comercio internacional y el mercado de trabajo en los últimos decenios; gira en torno a los principales acontecimientos que han suscitado cambios en la forma de conceptualizar los efectos en el mercado de trabajo. En el capítulo 3 se presentan los indicadores del trabajo decente pertinentes al comercio internacional. Por último, el capítulo 4 incluye las observaciones finales.





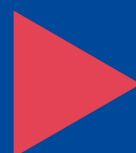
© OT.



# 1

## Marco conceptual: Enfoque basado en el trabajo decente

---



## ► Capítulo 1. Marco conceptual: Enfoque basado en el trabajo decente

---

### 1.1. Fundamentación del enfoque

El comercio internacional suele describirse como un motor del crecimiento económico. Por consiguiente, el discurso sobre las interrelaciones entre el comercio y el mercado de trabajo ha tendido a centrarse en la relación bidireccional entre el trabajo y el crecimiento económico. En muchas evaluaciones se ha analizado la forma en que la incidencia del comercio internacional en el mercado de trabajo afecta al crecimiento, en buena medida a través del canal de la productividad (Dalton, 2016); en otras se han tratado los efectos en el mercado de trabajo como “dividendos” o subproductos del crecimiento económico (Frey y MacNaughton, 2016). Además, la mayor parte de la literatura sobre el comercio internacional y los mercados laborales aborda la creación de empleo y los salarios, pero presta mucha menos atención a los tipos de empleos creados o a los efectos indirectos del comercio internacional en otras esferas del mercado de trabajo.

La expansión del comercio internacional en los últimos 20 años ha coincidido con una serie de acontecimientos importantes en el mundo del trabajo:

- El comercio internacional ha creado oportunidades de empleo para muchos trabajadores poco calificados del sector manufacturero, incluso para muchas personas que se incorporan por primera vez al mercado laboral formal, como las mujeres, pero también para los migrantes, los jóvenes y los miembros de grupos vulnerables. Sin embargo, la fragmentación de la producción, que es una característica del comercio internacional de gran volumen en la mayoría de las regiones del mundo, también está asociada a una mayor competencia por los servicios y a una presión a la baja sobre los salarios y las condiciones de trabajo (OIT, 2020c).
- En las economías avanzadas, el 80 por ciento de los trabajadores pobres son trabajadores asalariados y a sueldo, la pobreza está asociada a la precariedad del empleo, la cual guarda relación con los cambios de las modalidades laborales, como la “economía de las plataformas digitales” y el subempleo (OIT, 2016a). A nivel mundial, los trabajadores de la “economía de las plataformas” o “de la intermitencia” los trabajadores de no suelen poder entrar en una negociación colectiva, y muchos carecen de cobertura de seguridad social (OIT 2021b). El aumento de las modalidades laborales no convencionales en el sector de los servicios es atribuible en cierta medida a los grandes cambios intersectoriales en el empleo provocados por la liberalización del comercio (Ostry y Spiegel, 2013).
- Los contratos de corta duración y los horarios de trabajo irregulares han ido generalizándose cada vez más, en particular, a consecuencia de la globalización impulsada por las cadenas mundiales de suministro (CMS) y los avances tecnológicos (OIT, 2015a; 2016b).
- La participación del factor trabajo en la renta nacional ha disminuido a nivel mundial, pasando del 54 por ciento en 2004 al 51 por ciento en 2017 (OIT, 2020b). Pese a esta caída, la desigualdad mundial (medida en función de la distribución de la renta nacional procedente del trabajo) en el último decenio ha disminuido, y la mayor parte de esta reducción es atribuible a unas tasas de crecimiento del producto interno bruto (PIB) superiores a la media en países como China y la India. Sin embargo, a nivel nacional, esto debe observarse con respecto al aumento de la desigualdad en gran número de economías desarrolladas y en desarrollo.
- En promedio, entre 2008 y 2013 la cobertura de la negociación colectiva perdió un 4,6 por ciento en 48 países, y en el mismo periodo y grupo de países, la tasa de sindicación perdió el 2,3 por ciento (OIT, 2017a).



© Marino Colombotto.

Al no tener plenamente en cuenta los cambios más amplios del mercado de trabajo relacionados con las condiciones de trabajo y los derechos laborales, la literatura existente no proporciona una evaluación adecuada de la relación entre el comercio internacional y el mercado de trabajo. El marco metodológico adoptado en la presente Guía enmienda esta cuestión, esmerándose en conciliar un enfoque convencional orientado al mercado con otro más centrado en lo humano, conforme al llamamiento incluido en la Declaración del Centenario de la OIT para el futuro del trabajo (2019). A tal efecto, se vinculan los efectos del comercio internacional en el mercado laboral con los componentes elementales del Programa de Trabajo Decente de la OIT. Este marco concuerda con la recomendación de Frey y MacNaughton (2016) con respecto a las metas e indicadores relativos al empleo establecidos en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Concretamente, sostienen que si no se alinean las metas e indicadores del ODS 8 (“Promover un crecimiento económi-

co sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”) con el Programa de Trabajo Decente, y si no se abandona la idea de centrarse exclusivamente en el crecimiento económico, se socavarán los esfuerzos por conseguir ese Objetivo en su totalidad. Aunque la importancia relativa de los diferentes aspectos del trabajo decente puede variar de un país a otro, o de una persona a otra, el concepto y sus elementos fundamentales son universales (OIT, 2002).

La OIT fue desarrollando el concepto de trabajo decente desde 1999 hasta institucionalizarlo en la Declaración de la OIT sobre la justicia social para una globalización equitativa, adoptada por la Conferencia Internacional del Trabajo en su 97.<sup>a</sup> reunión, celebrada en junio de 2008. Dicho concepto reapareció en el programa de políticas mundial, cuando todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas adoptaron la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en diciembre de 2015, concretamente, en re-



**► Recuadro 1.1. El programa de trabajo decente y los objetivos de desarrollo sostenible**

En septiembre de 2015, los 193 Estados Miembros de las Naciones Unidas adoptaron oficialmente los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), con el fin de poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar la paz y la prosperidad para 2030. Hay un total de 17 Objetivos, acompañados de 169 metas y 232 indicadores, que abarcan diversos temas de cinco esferas: las personas, el planeta, la prosperidad, la paz y las alianzas. La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible alude al comercio internacional como un mecanismo para reducir la pobreza y promover el crecimiento económico sostenible.

La OIT es responsable de la custodia de nueve de los 17 indicadores del ODS 8 (“Promover un crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”). Además, es el único responsable de la custodia de 11 indicadores mundiales de desarrollo sostenible y participa directa e indirectamente con otros organismos del sistema de las Naciones Unidas en las labores relativas a otros seis indicadores. Estos indicadores de desarrollo sostenible se superponen con muchos indicadores del trabajo decente, tal como se observa en el cuadro A1 del Anexo I. La interrelación entre ambos conjuntos pone de relieve la importancia de dar cuenta de la situación con respecto a estos indicadores en el marco de la evaluación de los progresos tanto con respecto a la Agenda 2030 como al Programa de Trabajo Decente. Por ejemplo, la tasa de pobreza laboral, que es un indicador del trabajo decente, guarda estrecha relación con el indicador de desarrollo sostenible 1.1.1 (proporción de la población que vive por debajo del umbral internacional de la pobreza). Además, el indicador de desarrollo sostenible 8.5.1 (ingresos medios por hora de mujeres y hombres empleados) se deriva del indicador del trabajo decente “ingresos medios por hora”. Los indicadores del trabajo decente tienen por objeto apoyar la supervisión de los resultados del trabajo decente, y deben considerarse en combinación para dar una imagen holística de la evolución lograda y de los posibles déficits. Ello permite a los gobiernos hacer los ajustes necesarios en las políticas y los programas.

La presentación de informes sobre la evolución hacia la consecución de los ODS representa un

reto para muchos países, sea porque no se han establecido métodos de recopilación de datos, o bien porque no hay recolección periódica de los datos necesarios para muchos de los indicadores. Los indicadores de los ODS se clasifican en tres niveles en función de su nivel de desarrollo metodológico y de la disponibilidad de datos. En el primer nivel se sitúan los indicadores que son conceptualmente claros y están sujetos a un método establecido; se dispone de las correspondientes normas; y los países producen los datos necesarios periódicamente. Los indicadores del segundo nivel son conceptualmente claros y están sujetos a un método establecido; se dispone de las correspondientes normas, pero los países no producen los datos pertinentes periódicamente. Los indicadores del tercer nivel son los más problemáticos: no tienen un método establecido internacionalmente (UNSTAT, n.d.).

De los 17 indicadores de desarrollo sostenible, 14 se superponen con los indicadores del trabajo decente de la OIT. Seis de estos indicadores están de nivel I, diez de nivel II y uno de nivel III (véase el cuadro A1 del Anexo I). En el caso de estos indicadores transversales, de cara a la ulterior presentación del informe, los gobiernos no tienen que duplicar las iniciativas ligadas a ambos, de modo tal que podrán canalizar más recursos hacia la elaboración de métodos y normas para los indicadores del nivel III.

El papel de la OIT como organismo custodio de estos indicadores depende de las capacidades de sus Estados Miembros. Por lo tanto, la Organización debe estar en condiciones de prestar un apoyo continuo a los países a fin de ayudarlos a mejorar la capacidad de producción de datos de alta calidad, en particular mediante la elaboración de normas y métodos internacionales para los indicadores del nivel III. La OIT ha venido trabajando en estrecha colaboración con los gobiernos, los empleadores y los trabajadores para perfeccionar muchos de los métodos propuestos. Varios indicadores han sido reclasificados en un nivel diferente; por ejemplo, en diciembre de 2018, el indicador 8.b.1 (existencia de una estrategia nacional organizada y en marcha para el empleo de los jóvenes) fue trasladado del nivel III al nivel II.

lación con el ODS 8. Ese Objetivo, junto con las metas e indicadores conexos, representa un notable avance con respecto a las metas de empleo más restringidas de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de 2000, en los que solo 2 de los 48 indicadores guardaban relación con el empleo, que medían exclusivamente la presencia o ausencia de trabajo (Anker *et al.*, 2002). En el marco vigente de los ODS, la OIT es el organismo custodio de nueve de los 17 indicadores del Objetivo 8, incluido el indicador 8.8.2, “Nivel de cumplimiento nacional de los derechos laborales (libertad de asociación y negociación colectiva) [...]”. Además, la OIT es el único custodio de 11 indicadores de ámbito mundial de los ODS, y participa directa e indirectamente con otros organismos del sistema de las Naciones Unidas en las tareas relativas a otros seis indicadores (véase el recuadro 1.1). La evolución lograda desde 2000 obedece en parte a las mejoras de los métodos e indicadores gracias a los cuales se puede tener en cuenta las múltiples facetas del trabajo decente.

La labor de la OIT en la esfera de la medición del trabajo decente comenzó con Anker *et al.* (2002) y siguió desarrollándose en OIT (2013). Varias iniciativas internacionales de los últimos años también han tenido por objeto medir la calidad del empleo, entre ellas, estudios realizados por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE); los conjuntos de indicadores elaborados por la Comisión Europea y Eurofound para su utilización en la Unión Europea (UE); y la creación de un grupo de expertos por parte de la Oficina de la Conferencia de Estadísticos Europeos (CEPE, 2015). Aunque se basa principalmente en las directrices de la OIT sobre los indicadores del trabajo decente (OIT, 2013), el marco expuesto aquí es fruto de todas las iniciativas citadas.<sup>2</sup>

## 1.2. Marco analítico

### 1.2.1. Conjunto de herramientas para el diagnóstico del comercio internacional y el mercado laboral

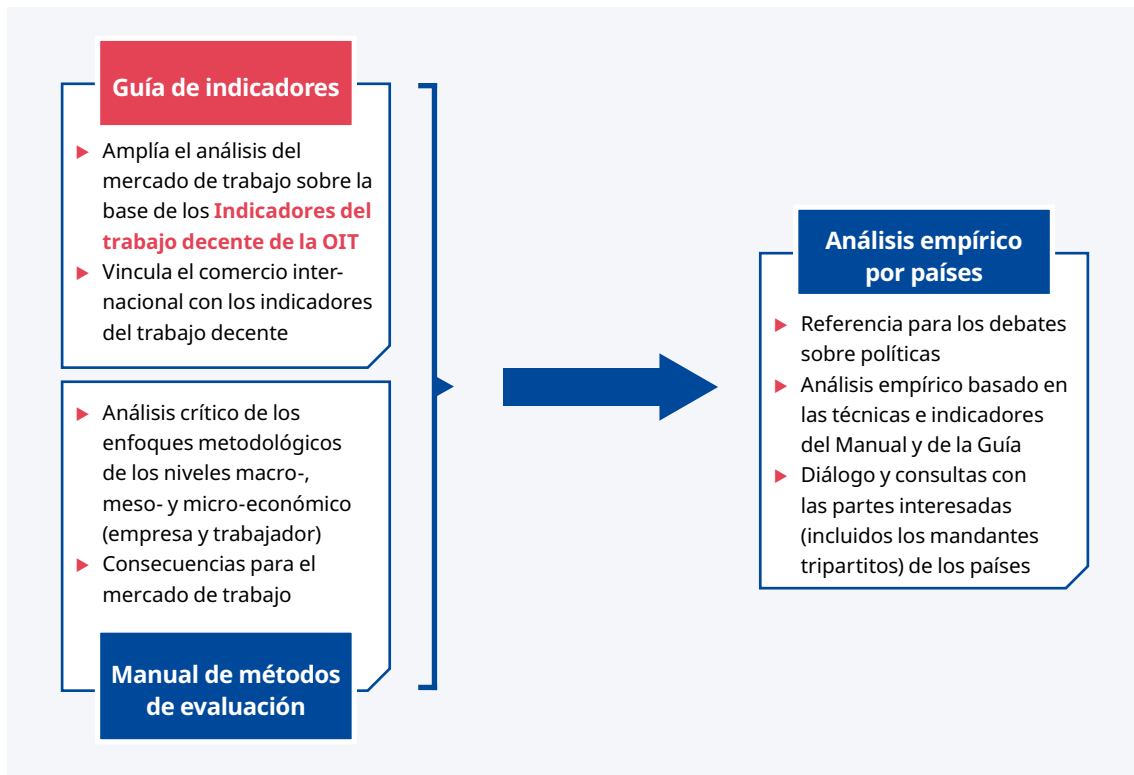
Las directrices de la OIT sobre los indicadores del trabajo decente (2013) ofrecen un enfoque integral para la medición del trabajo decente que se basa tanto en indicadores estadísticos como en indicadores del marco jurídico. Los dos conjuntos de indicadores se refuerzan mutuamente, y ambos se consideran esenciales para supervisar el avance hacia el trabajo decente en una economía nacional determinada (OIT, 2013, 12).

Un elemento fundamental de un enfoque del comercio internacional centrado en las personas es el estudio de los efectos de este último en el trabajo decente. A tal efecto, la OIT está siguiendo una estrategia triple que consiste en: a) elaborar y aplicar un conjunto más amplio de indicadores del mercado de trabajo, como los que se presentan en esta Guía; b) vincular esos indicadores con los correspondientes métodos de evaluación; y c) realizar análisis empíricos a nivel de país. Estos tres aspectos se describen más pormenorizadamente a continuación:

- **Vincular los indicadores basados en el Programa de Trabajo Decente de la OIT con el comercio internacional (como en la presente Guía):** esto supone esbozar la forma en que se miden los indicadores del trabajo decente de la OIT, utilizando información tanto estadística como jurídica; precisar las fuentes de datos y calibrar la disponibilidad de datos; definir la forma en que en la literatura teórica estos indicadores se han vinculado al comercio; y obtener la evidencia empírica pertinente.
- **Evaluar de modo crítico los métodos utilizados para evaluar el efecto del comercio internacional en los mercados laborales (como en la publicación complementaria de la presente Guía, *El comercio internacional y el trabajo decente*:**

<sup>2</sup> El marco de trabajo decente también ha sido propuesto para evaluar la incidencia de las empresas multinacionales en los mercados laborales, de conformidad con la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT (Galhardi, 2018).

## ► Gráfico 1.1. El comercio internacional y sus efectos en el mercado de trabajo: enfoque basado en el trabajo decente



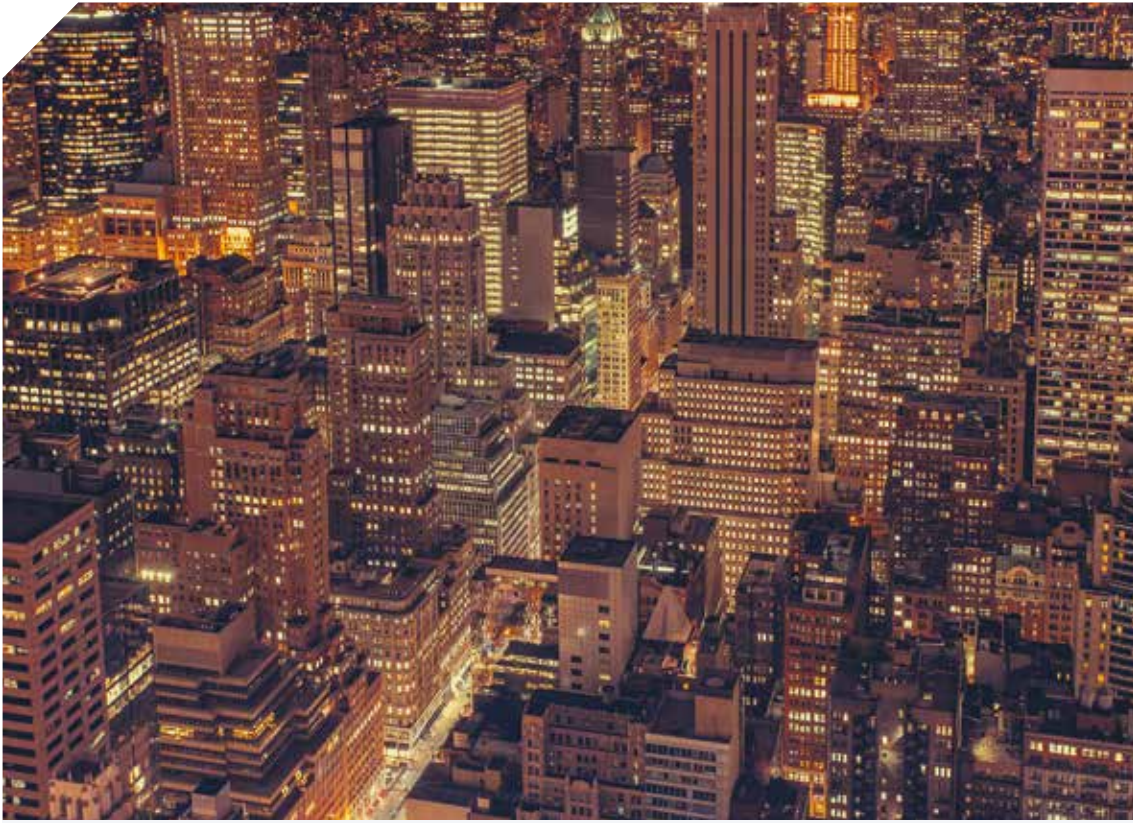
**Manual de métodos de evaluación).** En el Manual se evalúan los métodos macro, meso y microeconómicos (empresa y trabajador). Se examinan los supuestos sobre el mercado de trabajo en los que se sustentan esos métodos, y también su alcance para evaluar la incidencia más general del comercio internacional en el mercado laboral a partir de los indicadores del trabajo decente.

- **Realizar análisis empíricos** basados en los métodos propuestos y los indicadores del trabajo decente en los niveles macroeconómico, mesoeconómico y de las empresas en Malawi, México y Viet Nam (en prensa) que sirvan de referencia al elaborar las políticas (en prensa). Ello supone, entre otras cosas, trabajar con los mandantes tripartitos de la OIT en los países, para así profundizar en los indicadores específicos del trabajo decente que son pertinentes para el comercio internacional, fomentar el diálogo y crear sinergias entre diferentes esferas de política.

El marco analítico utilizado en la presente Guía vincula los puntos de vista de las teorías del comercio pertinentes con los métodos de evaluación a fin de facilitar el análisis de los efectos del comercio internacional en el mercado laboral desde la óptica del trabajo decente. Juntos, la Guía y el Manual constituyen una “caja de herramientas” para el diagnóstico del comercio internacional y el mercado laboral (gráfico 1.1) que proporciona a los investigadores indicadores, técnicas de evaluación y datos empíricos a los que pueden recurrir en su trabajo, teniendo en cuenta sus preguntas de investigación específicas y las posibles limitaciones en cuanto a datos y demás material.

Aunque el conjunto de herramientas a menudo se basa en técnicas complejas, en la presente Guía se examinan de manera accesible y adecuada para un público más amplio. Así pues, los destinatarios de la Guía son funcionarios gubernamentales, representantes de trabajadores y de empleadores, y representantes de la sociedad civil, que desean conocer





© Unsplash/Anders Jilden.

más a fondo los indicadores mencionados, y lo que suponen para la formulación y aplicación de políticas. También será de utilidad para estudiantes, expertos técnicos y académicos que estén interesados en realizar evaluaciones del comercio basadas en una gama más amplia de indicadores del mercado de trabajo.

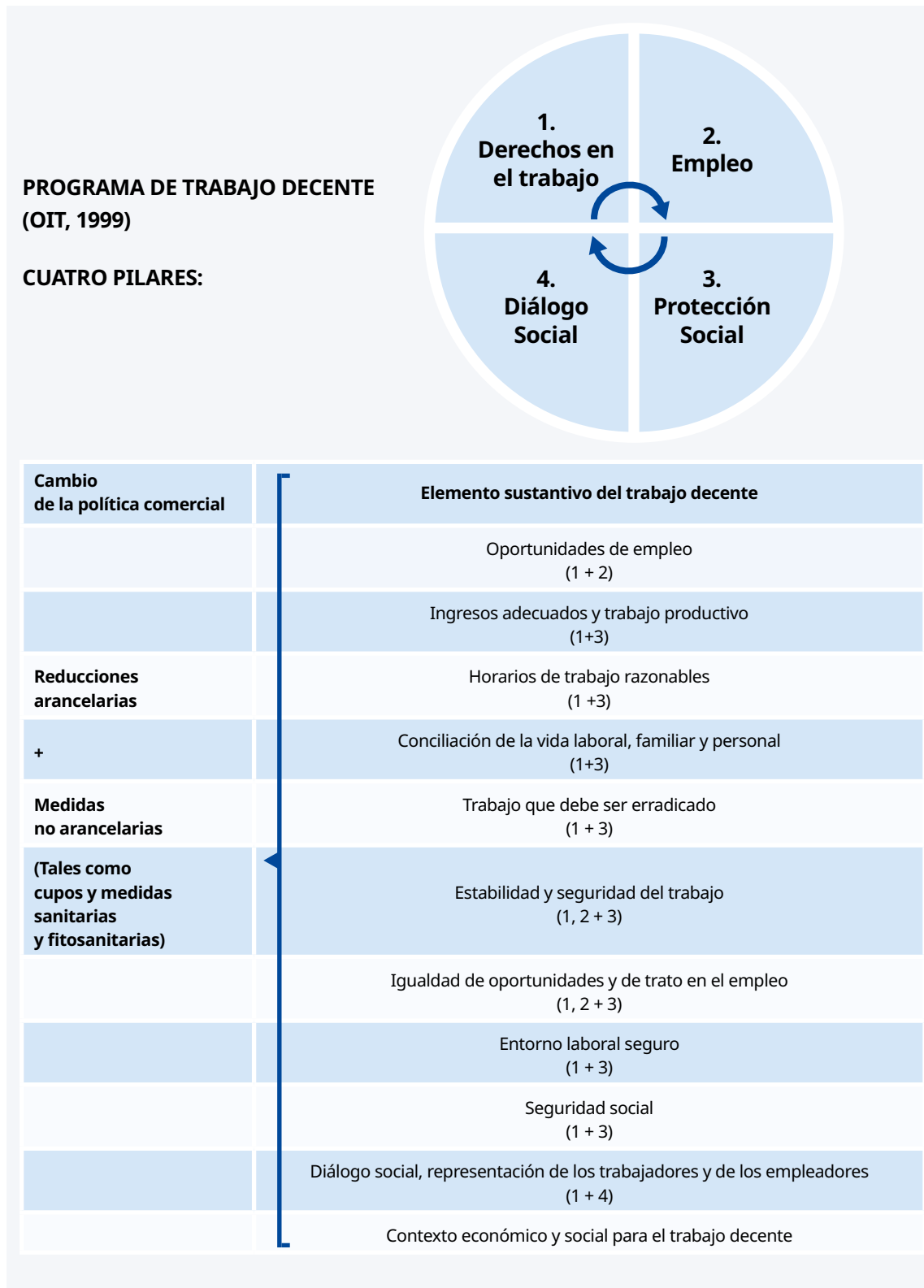
### 1.2.2. Criterio de selección de los indicadores

Una de las ventajas de tomar como referencia los Indicadores del trabajo decente de la OIT es que contienen 60 indicadores estadísticos basados en un marco que abarca once esferas sustantivas vinculadas a los cuatro pilares del Programa de Trabajo Decente de la OIT: 1) derechos en el trabajo, 2) empleo, 3) protección social, y 4) diálogo social. Cabe destacar que los 11 elementos sustantivos tienen indicadores vinculados con el primer pilar del trabajo decente: los derechos en el trabajo, y que la mayoría de los elementos sustantivos tienen

indicadores relacionados con el tercer pilar: la protección social. Gracias a esta distribución, el conjunto de herramientas ofrece un abanico de variables susceptibles de ser utilizadas en esferas diferentes y menos estudiadas del comercio internacional y de los trabajadores. Además, muchos indicadores se calculan utilizando datos que, en la medida de lo posible, han sido desglosados por edad, sexo, nivel de instrucción y otros aspectos pertinentes. Este desglose introduce una dimensión transversal de los aspectos distributivos en el conjunto de herramientas, incluidas las disparidades de género.

En el gráfico 1.2 se vinculan los cambios de la política comercial con los 11 elementos sustantivos del Programa de Trabajo Decente. A los efectos de la presente Guía, los cambios de la política comercial se definen de modo general como la modificación de medidas arancelarias y no arancelarias. Sin embargo, en la práctica, el análisis basado en los cambios de la política comercial suele basarse en

► Gráfico 1.2. Vinculación de la política comercial con los elementos sustantivos del trabajo decente



**Nota:** Las cifras entre paréntesis siguientes a cada elemento sustancial se refieren a los pilares del Programa de Trabajo Decente.

**Fuente:** Los pilares y elementos sustantivos del Programa de Trabajo Decente proceden de OIT (2013).

► **Gráfico 1.3. Diagrama de los indicadores del comercio internacional y el trabajo decente, por elemento sustantivo del trabajo decente**



**Nota:** CVLFP = conciliación de la vida laboral, familiar y personal.

indicadores indirectos, tales como los efectos de los flujos comerciales y la apertura comercial, los costos comerciales, la composición del comercio internacional y la participación en la cadena mundial de suministro (UNCTAD y OMC, 2012)<sup>3</sup>.

De los 60 indicadores estadísticos del trabajo decente de la OIT, 41 fueron seleccionados para el conjunto de herramientas; otros cinco proceden de la literatura (gráfico 1.3)<sup>4</sup>. El criterio de selección se basó en la relación del indicador con el comercio internacional a partir de la evidencia teórica y empírica. Los 46 indicadores seleccionados constituyen el Conjunto de Herramientas sobre el Comercio Internacional y el Trabajo Decente.

Al igual que en el caso de la distribución de los indicadores del trabajo decente de la OIT, buena parte de los indicadores del conjunto de herramientas guarda relación con los derechos en el trabajo y la protección social. Así, 32 de estos indicadores miden los aspectos del trabajo decente siguientes: seguridad social (nueve), horario de trabajo razonable, con-

ciación de la vida familiar, personal y laboral, estabilidad y seguridad del trabajo (ocho), ingresos adecuados y trabajo productivo (ocho), y seguridad del entorno laboral y trabajo que debe ser erradicado (seis indicadores). Entre ellos figuran indicadores como los salarios (desglosados por sexo, nivel de calificación y otros aspectos), la tasa de empleo precario, el índice de frecuencia de las lesiones laborales, el empleo por horas semanales, y la tasa de trabajo infantil. En otras esferas, seis indicadores del conjunto de herramientas remiten a las oportunidades de empleo, cuatro al diálogo social, y otros cuatro a los cambios estructurales y al contexto económico y social.

Por lo tanto, la diversidad de los indicadores del conjunto de herramientas refleja el propio marco de los indicadores del trabajo decente de la OIT, cuya finalidad es proporcionar una perspectiva holística del mercado de trabajo de los países desde la óptica del trabajo decente. Dichos indicadores cuentan con el respaldo de un comité de expertos tripartito, y se basan en normas de medición que han sido aprobadas por la comunidad internacional de

3 Goldberg y Pavcnik (2016) destacan también una tensión evidente en cuanto a la conceptualización del comercio internacional, y muestran el desplazamiento del foco de la investigación desde la política comercial hacia las fricciones del comercio (costos del transporte, de la información y la comunicación), debido a las dificultades de medición inherentes a la primera. Esto ha tenido la consiguiente influencia en la forma en que la literatura sobre el comercio internacional y los mercados de trabajo ha pasado por alto algunos cambios importantes en los resultados del mercado de trabajo (y de la economía en general) derivados de la política comercial.

4 Los cinco indicadores adicionales son: el empleo por grupo ocupacional; el coeficiente de Gini; primas por cualificación y primas salariales por sector, y cumplimiento nacional con los derechos laborales.

estadísticos, garantía del rigor metodológico y estadístico (OIT, 2013). Ello confiere un nivel alto de legitimidad a las evaluaciones de la evolución hacia el trabajo decente basadas en estos parámetros.

Cabe destacar que los Objetivos de Desarrollo Sostenible se superponen con 14 indicadores del trabajo decente, todos los cuales están representados en el conjunto de herramientas. La interrelación entre los dos conjuntos de indicadores supone que ambos deberían utilizarse al evaluar la evolución hacia la consecución de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y el Programa de Trabajo Decente.

Además, el conjunto de herramientas puede utilizarse para mejorar el análisis comparativo de las evaluaciones del mercado de trabajo del comercio internacional mediante la armonización de los parámetros del trabajo decente. Los valores de la mayoría de los indicadores del conjunto de herramientas están disponibles al público en ILOSTAT, que es la base de datos mundial de la OIT de indicadores del mercado de trabajo. Sus datos proceden de encuestas nacionales, y su fundamento son definiciones internacionalmente convenidas en aras de la comparabilidad de los valores de los indicadores entre países.

En tal sentido, el conjunto de herramientas será de utilidad para los investigadores interesados en realizar estudios basados en la vinculación del comercio internacional con indicadores específicos del mercado de tra-

bajo, como la seguridad y salud en el trabajo, el trabajo en condiciones de explotación, las normas del trabajo, la seguridad social y el diálogo social a nivel macroeconómico, sectorial y de las empresas.

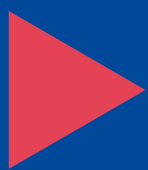
Por último, los indicadores propuestos en esta Guía no constituyen un listado exhaustivo. Tampoco se pretende que el conjunto completo de indicadores se utilice en un único estudio. De hecho, cabría realizar un proceso de selección basado en el diálogo con las diferentes partes interesadas del país y aprovechar diferentes conocimientos especializados, a fin de lograr un proceso inclusivo de medición del avance hacia el trabajo decente.

La estructura del resto de la Guía es la siguiente: en el capítulo 3 se exponen las definiciones y métodos de cálculo de los indicadores del trabajo decente, las fuentes de datos preferidas, la razón de la selección de un determinado indicador (a saber, el modo en que se relaciona con el comercio internacional), y ejemplos de estudios empíricos que destacan la vinculación entre determinados indicadores y el comercio internacional. En el capítulo 2 precedente se ofrece un panorama de las tendencias relacionadas con el comercio internacional y los mercados de trabajo desde el inicio de la globalización contemporánea. Esta exposición ayuda a comprender la forma en que han evolucionado y cambiado cuestiones fundamentales del mercado laboral durante las diversas fases de la globalización.





© Unsplash/Rishikesh Patil.



# 2

## La globalización, el comercio internacional y la dinámica del mercado laboral: principales tendencias y problemas

---



## ► Capítulo 2. La globalización, el comercio internacional y la dinámica del mercado laboral: principales tendencias y problemas

---

Existe un considerable corpus de literatura sobre la dinámica de la globalización y el alcance de su incidencia en las empresas y los trabajadores. Documentos académicos, importantes informes de organizaciones internacionales (como las Naciones Unidas, instituciones financieras y organizaciones no gubernamentales), periódicos de divulgación, blogs, podcasts y empresas de consultoría empresarial han contribuido al debate sobre este tema, que también abarca las principales tendencias del comercio internacional y las entradas y salidas de capital extranjero y nacional. Además, hay un número cada vez mayor de estudios sobre la forma en que esas tendencias pueden o no estar afectando al mercado de trabajo. Aunque la mayoría de los estudios se centran en las principales economías desarrolladas (debido a los modelos comerciales y a la escasez de datos), en los últimos decenios ha ido prestándose cada vez más atención a las economías en desarrollo y emergentes.

Muchos comentaristas sostienen que no hay nada nuevo en la globalización como tal. Después de todo, los países llevan milenios comerciando entre sí, y en todo ese tiempo ha habido hechos históricos muy destacados, como el comercio internacional entre Oriente y Occidente a lo largo de las vías de interconexión de la Ruta de la Seda desde el siglo II a.C. (Chong y Ling, 2018), y el despuntar del mercantilismo en Europa en el siglo XVI. Las principales diferencias entre estos modelos comerciales históricos y el comercio internacional contemporáneo tienen que ver con lo que se comercia, y quiénes lo hacen, y también con la existencia de redes comerciales integradas. De hecho, el verdadero inicio de la globalización contemporánea tuvo lugar en el siglo XIX (O'Rourke y Williamson, 2002), cuando el comercio se integró más tras lo que solía denominarse "la explosión de la globalización", que fue desencadenada por una fuerte disminución de los costos de transporte y comunicación. Desde entonces,

se han producido diversas transformaciones adicionales impulsadas por fuerzas económicas, tecnológicas, culturales y sociales (Michie, 2017; Martin *et al.*, 2018), que han tenido repercusiones en el mercado laboral.

A fin de facilitar la comprensión de los principales cambios en el comercio internacional y sus efectos en el mercado laboral, en el presente capítulo se examinan tres etapas principales de la globalización. Las etapas se definen de acuerdo con la literatura (por ejemplo, como en Baldwin, 2016; Rodrik, 2011), y el análisis abarca la dinámica del comercio internacional y de los trabajadores, junto con los principales impulsores de la globalización en cada etapa. Cabe señalar que estas tres etapas se superponen y coinciden con etapas importantes del desarrollo de la teoría del comercio (véase el recuadro 2.1).

Tal como se explicará en este capítulo, la evolución del comercio internacional es fruto de la interrelación entre cinco grandes fuerzas motrices: a) la disminución de los costos de transporte; b) los avances en las TIC, y los consiguientes cambios en la producción y la distribución; c) los cambios institucionales y políticos, incluidos los cambios en la política comercial mundial; d) la liberalización de los mercados; y e) la financierización.

### 2.1. Primera etapa de la globalización, 1870–1914

#### El cambio de paradigma de la localización a la globalización en las economías desarrolladas ...

La primera etapa de la globalización vino determinada por los avances en las tecnologías del transporte y las comunicaciones,

► **Recuadro 2.1. Teoría del comercio internacional: Introducción**

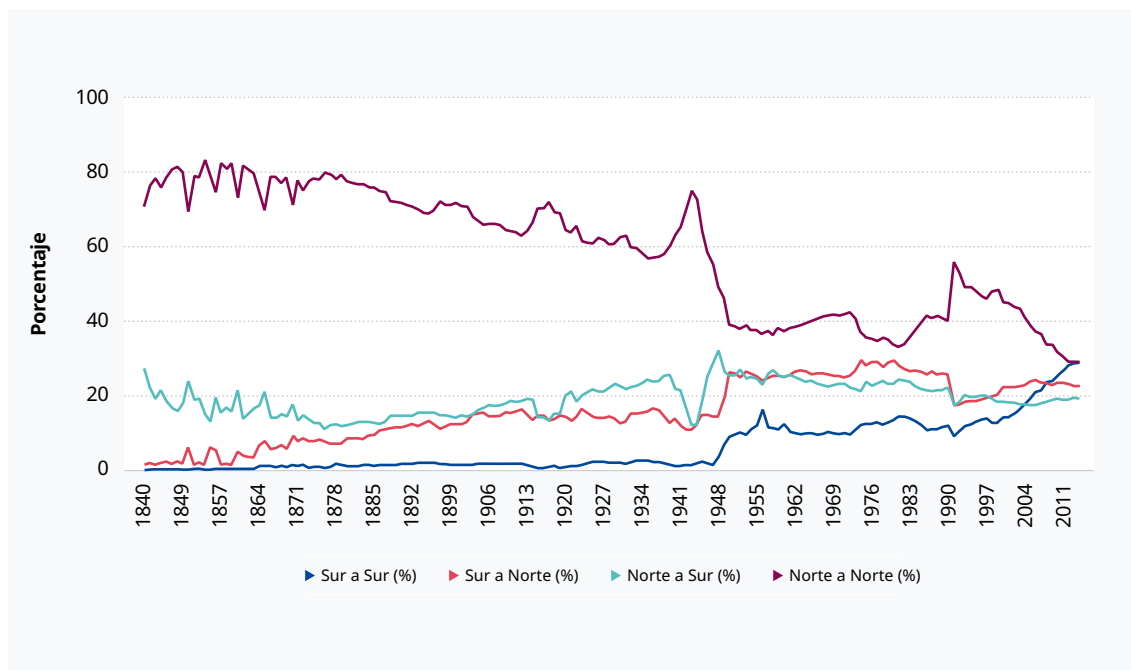
La teoría del comercio internacional se remonta a Adam Smith (1723-1790) y David Ricardo (1772-1823), que conciben los primeros análisis macroeconómicos del comercio. La teoría clásica del comercio utilizaba los conceptos de ventaja absoluta y ventaja comparativa para explicar la razón de ser del comercio. La ventaja absoluta se refiere a una ventaja de la que se beneficia un país en términos de costos directos de la producción de un bien, que induce al país a especializarse en esa línea de productos. Ricardo (1817) amplió esta idea introduciendo el concepto de ventaja comparativa, según el cual el costo relativo de producción también determina las ganancias potenciales del comercio internacional. Estas teorías se basaban en un marco macroeconómico bastante sencillo y en supuestos tales como productos homogéneos y rendimientos de escala constantes. El fundamento básico del comercio internacional se atribuía a las diferencias de capacidad tecnológica entre los países. Se postuló que el comercio internacional conducía a un aumento de la producción y del bienestar.

Las teorías neoclásicas del comercio internacional permitían utilizar múltiples factores de producción, como la mano de obra, la tierra y el capital, y consideraban que el fundamento básico del comercio internacional eran las diferencias en la dotación de factores inicial de los países. Los modelos ideados sobre la base de esas teorías incluyen el modelo de factores específicos y el modelo Heckscher-Ohlin de principios a mediados del siglo XX. Estos modelos ofrecían una explicación más satisfactoria de un mundo con muchos países y múltiples productos básicos. También introdujeron la idea de la movilidad de la mano de obra en el marco teórico de Smith y Ricardo. Proporcionaron la base teórica inicial para comprender los efectos directos del comercio internacional en los mercados de trabajo, y predijeron una serie de resultados precisos, como la igualación del precio de los factores y la convergencia de los salarios, que podían ponerse a prueba rigurosamente gracias a la disponibilidad de datos más ricos a nivel sectorial. Sin embargo, al igual que las teorías clásicas, las teorías neoclásicas también se basaban en marcos macroeconómicos con productos homogéneos y rendimientos de escala constantes.

Las teorías neoclásicas siguieron desarrollándose mediante la incorporación de características estructurales de un mercado, como la competencia monopolística y el aumento de los rendimientos de escala. El nuevo conjunto de teorías resultante, a menudo denominado “nueva teoría del comercio”, se remonta a Krugman (1979), que se centró en el análisis a nivel sectorial y abordó los cambios en las pautas de producción, como la aglomeración en las ciudades, los efectos de red, el aumento del comercio internacional de bienes intermedios y la reorganización espacial de la producción. Ello contribuyó a proporcionar una base teórica para la proliferación de las cadenas mundiales de suministro y la creciente proporción del comercio intrasectorial durante el decenio de 1980-1990. La nueva teoría del comercio también pudo explicar la aglomeración de empresas en torno a las zonas urbanas y la forma en que el tamaño de determinados mercados puede conferir una ventaja comercial (es decir, el “efecto mercado interno”).

Por último, en la “novísima teoría del comercio” la propuesta del análisis se ha desplazado al nivel de la empresa. Las teorías pertenecientes a esta categoría, de las que es representativo Melitz (2003), ofrecen una explicación convincente de los cambios a nivel de la empresa (por ejemplo, en términos de productividad) que pueden determinar los efectos micro y macroeconómicos del comercio a nivel sectorial y de los países. También pudieron explicar la aparición de empresas multinacionales. El carácter modular de estas teorías ha sido sumamente útil para abordar varias características estructurales nuevas del mercado de trabajo, como la heterogeneidad de los trabajadores, las fricciones de búsqueda y emparejamiento, y el desempleo de equilibrio. Han dado lugar a una serie de aplicaciones novedosas, como el estudio de la negociación entre las empresas y los trabajadores y el emparejamiento selectivo en los mercados comercial y laboral. Sin embargo, la aplicabilidad de esas teorías suele verse restringida por las limitaciones inherentes a los supuestos en que se basan esos marcos teóricos y a la falta de datos.

► **Gráfico 2.1. Participación en las exportaciones mundiales de mercancías, por región de los socios comerciales, 1840–2011 (porcentaje)**



**Nota:** Tomado de <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization#note-22>. Las denominaciones Norte y Sur son recordificaciones de países ricos y países pobres.

**Fuente:** Fouquin y Hugot (2016).

que redujeron los costos y el tiempo de transporte<sup>5</sup> y mejoraron las redes de distribución. Esta etapa fue impulsada por la adopción generalizada de la máquina de vapor y los ferrocarriles (Jacks, Meissner y Novy, 2011) y por la difusión del telégrafo y el teléfono (Lampe y Ploeckl, 2014). La financierización –es decir, el establecimiento de un régimen monetario común para los productos básicos, por ejemplo, mediante la subida del patrón oro– también estimuló el comercio internacional (López Córdova y Meissner, 2003). Esta armonización reglamentaria e institucional trajo aparejada una movilidad de capital sin precedente, ejemplo de lo cual es que, en 1914, el capital social extranjero de los países en desarrollo había aumentado al 32 por ciento de su renta (Banco Mundial, 2002). Estas innovaciones redujeron las limitaciones espaciales de la producción y el consumo, que en un principio se habían

producido cerca del consumidor final (localización), y dio lugar a un nuevo paradigma en el que los dos procesos podían producirse a mayores distancias (Baldwin, 2016).

La amplia mecanización de la producción en ciertas industrias durante y antes de esta etapa, junto con el aumento de la escala y el rendimiento de la maquinaria utilizada (por ejemplo, en la industria textil), dio lugar a una reorganización de los procesos en pequeña escala, que requieren un nivel de calificación alto, a la producción masiva a gran escala, con cadenas de suministro que llegaban a extenderse hasta lugares muy distantes. Además, la integración de los mercados de capital y la flexibilización de las restricciones del comercio internacional abrieron nuevos mercados para los productores. La combinación dio lugar a un paradigma del comercio mundial en el que las economías avanzadas producían y exportaban bienes

5 El tiempo que tarda un transatlántico en completar una travesía interoceánica disminuyó de aproximadamente ocho a cuatro días entre 1870 y 1940 (Hugill, 1993).



manufacturados de mayor valor agregado e importaban desde los países en desarrollo materias primas y productos básicos de menor valor agregado, una modalidad que se institucionalizó a través del colonialismo. En el gráfico 2.1 siguiente se presentan los modelos comerciales que caracterizaron las diferentes etapas de la globalización.

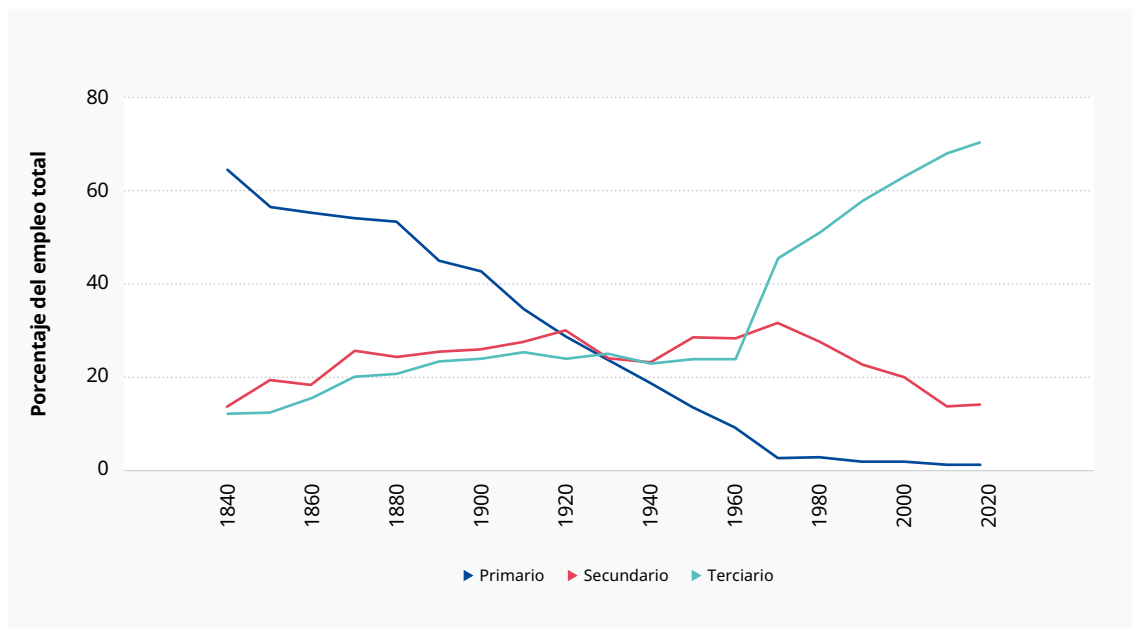
**... fue acompañado de una amplia mecanización de la producción y una rápida urbanización.**

El proceso de producción globalizada de las principales industrias manufactureras, como la textil y la del hierro, tuvo importantes efectos en el mercado laboral de las economías desarrolladas, en desarrollo y emergentes. En las economías desarrolladas, el giro de la agricultura a la industria provocó a una rápida urbanización, mayor productividad y el aumento de los salarios de los trabajadores, que hasta entonces se habían dedicado principalmente a la agricultura de subsistencia. A modo de

ilustración, en el gráfico 2.2 se muestran los cambios sectoriales en el empleo que se han producido en los Estados Unidos de América desde el periodo moderno tardío. Ahora bien, es importante destacar que con el inicio de la Revolución Industrial, muchos trabajadores experimentaron condiciones de trabajo deficientes (entre otras cosas, horarios excesivos, normas de seguridad deficientes y precariedad laboral), especialmente en el sector industrial (Stearns, 2013). La industrialización supuso que la apertura de nuevos mercados y de la fuente relativamente abundante de mano de obra barata beneficiaron desproporcionadamente a los propietarios de capital en las industrias con uso intensivo de mano de obra no calificada. La primera etapa de la globalización también se caracterizó por la expansión de las industrias no comercializables a resultas del aumento de los niveles de educación (Becker, Hornung y Woessmann, 2011).

Mientras tanto, muchos países en desarrollo (y las actuales economías emergentes) experimentaron un proceso de desindustrialización. Ello se debió en parte a la competencia con las importaciones de productores industriales a

► Gráfico 2.2. Cambios sectoriales en el empleo en los Estados Unidos, 1840–2020



Fuente: OIT, a partir de varias fuentes de datos. Para los datos hasta 1960: Brady (1966); para los datos de 1970 a 2018, véase Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos, "National Income and Product Accounts", disponible en <https://apps.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2&isuri=1&1921=survey>.



© Unplash/Cameron Ventti.

gran escala y con alto coeficiente de capital de las economías desarrolladas, y en parte a una “reorientación” de sus propias economías para facilitar la extracción de recursos. La concentración de los procesos de producción en Oriente fue acompañada de una explotación desenfrenada de la mano de obra (por ejemplo, véase Beckert, 2014 para el caso del algodón).

## 2.2. Segunda etapa de la globalización, 1945–1995

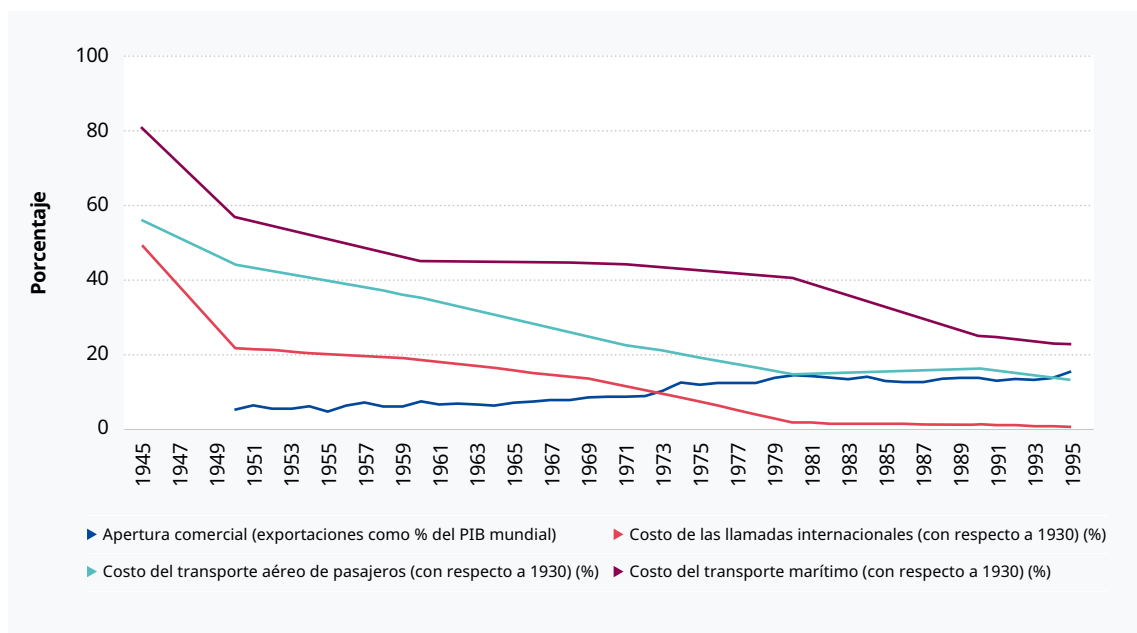
### Disminución de los costos de transporte y mayor apertura comercial

Puede considerarse que la segunda etapa de la globalización duró desde el final de la Segunda Guerra Mundial en 1945 hasta la creación de la OMC en 1995. Este periodo se caracteriza por una nueva y fuerte caída de los costos del comercio internacional debido

al uso de contenedores (causa de una drástica reducción de los costos del transporte marítimo), una disminución del costo del transporte aéreo y los avances en las TIC. En el gráfico 2.3 se muestra el aumento de la apertura comercial (calculado en función de la relación entre las exportaciones y el PIB mundial) y la disminución de los costos del comercio internacional (reflejada en los costos del transporte aéreo, el transporte marítimo y las llamadas telefónicas) que se produjo durante este periodo.

El final de la Segunda Guerra Mundial generó un renovado deseo de integración de la economía mundial. Para revitalizar ese proceso, en 1947 se fundó el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Siete rondas de negociaciones comerciales bajo los auspicios del GATT condujeron a una drástica reducción de los aranceles entre las economías industrializadas, que pasaron de una media del 21 por ciento en 1947 al 5 por ciento en 1987 (Bown e Irwin, 2016). Sin embargo, los obstáculos existentes entre los países en

► **Gráfico 2.3. Apertura comercial y costos del comercio internacional, 1945-1995**



**Fuente:** OIT, a partir de la base de datos históricos sobre el comercio mundial Federico–Tena World Trade Historical Database (disponible en inglés: [https://www.uc3m.es/tradehist\\_db](https://www.uc3m.es/tradehist_db)) en el caso de la apertura comercial; y de Jean-Yves y Loïc (2013) en el de los costos de las llamadas internacionales, los costos del transporte aéreo de pasajeros y los costos de transporte marítimo con respecto a 1930.

desarrollo siguieron siendo elevados. La octava ronda del proceso de negociación del GATT culminó con el establecimiento de la OMC en 1995, que consagró el principio de no discriminación en el comercio internacional y proporcionó un conjunto global de normas para la negociación de futuros acuerdos comerciales multilaterales y un mecanismo para la solución de diferencias comerciales. La creación de la OMC coincidió con el paso de los acuerdos comerciales regionales Norte-Norte a un número cada vez mayor de acuerdos Norte-Sur, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (UNCTAD, 2007)<sup>6</sup>.

El sistema integrado de los países del Norte permitió a las economías desarrolladas obtener importantes beneficios en dividendos y en

prosperidad, y lograr una mayor igualdad entre los países y dentro de ellos mediante el comercio internacional de productos de mayor valor agregado. Excepto para unos pocos países del Sur, el sistema Norte-Sur, se caracterizó por que el Norte exportaba bienes manufacturados y de mayor valor agregado al Sur, mientras que el Sur se especializaba en bienes primarios de menor valor agregado<sup>7</sup>. Como se observa en el gráfico horario anterior, la mayoría de las exportaciones procedían del Norte. La desigualdad de ingresos entre los países en desarrollo se mantuvo más o menos igual, aunque entre los países desarrollados y los países en desarrollo la desigualdad se agudizó. En consecuencia, en ese periodo hubo relativamente pocos cambios agregados en la desigualdad mundial (Banco Mundial, 2002).

6 El TLCAN fue acompañado por el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), que contenía las primeras disposiciones laborales aplicables (OIT,2017b).

7 La liberalización del comercio de manufacturas y de servicios facilitó una integración más estrecha entre las economías desarrolladas. Ahora bien, al principio, relativamente pocos países en desarrollo tuvieron la posibilidad de participar en ese comercio. Además, las barreras al comercio agrícola (en el que se especializaba la mayoría de los países en desarrollo) siguieron siendo relativamente importantes en este periodo.

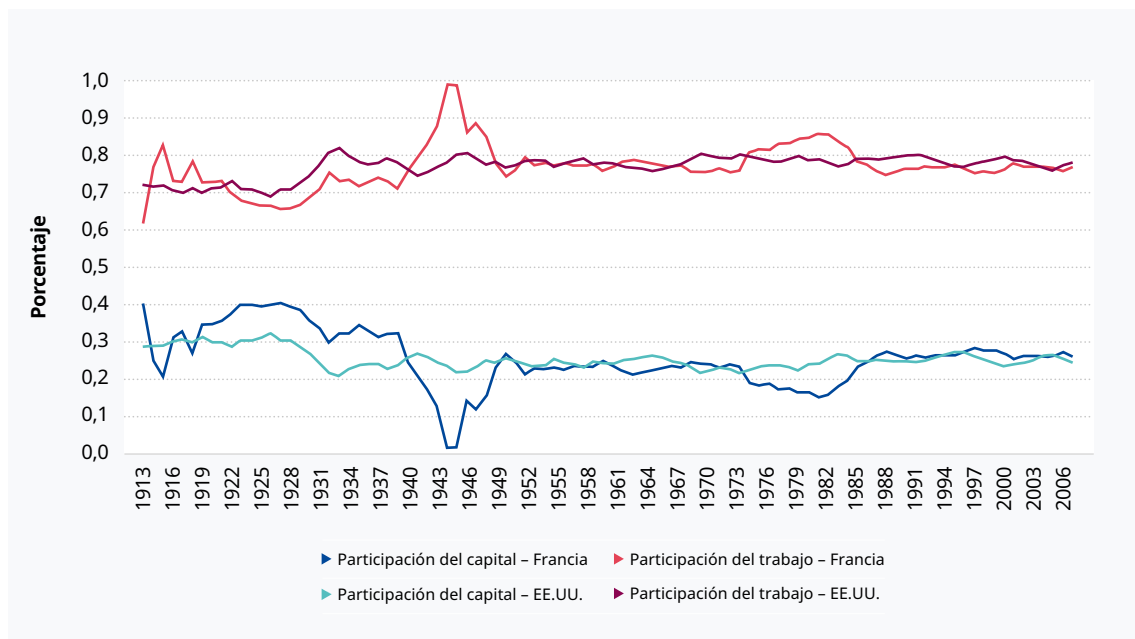
## Aglomeración y economías de escala

En la segunda etapa de la globalización también se produjo una nueva transformación del proceso de producción, con el surgimiento de agrupaciones de producción local dispersas por todo el mundo (Porter, 1998; Elms y Low, 2013). Ello se debió principalmente a la aglomeración, es decir, al proceso según el cual empresas similares y conexas pueden beneficiarse de estar situadas cerca unas de otras. Esta aglomeración de empresas, como las que operan en la industria automotriz en Detroit, produjo importantes beneficios que sustituyeron a la dotación de factores como principal impulsor de la ventaja comparativa de un país en el comercio internacional. El establecimiento de CMS y la integración de las economías en desarrollo y emergentes en el proceso de producción se produjo hacia el final de este periodo. Todas esas tendencias coincidieron con nuevas propuestas enmarcadas en la teoría del comercio internacional que trataban de tener en cuenta la competencia imperfecta y las economías de escala, para

proporcionar un marco teórico sólido que permitiera comprender la aglomeración, en particular, la “nueva teoría del comercio” inspirada por Krugman (1980).

El paso de la agricultura a la industria comenzó en la primera etapa de la globalización, y continuó durante la segunda etapa. En general, la prosperidad de los trabajadores de las economías desarrolladas aumentó, ya que, en comparación con la etapa anterior, las ganancias de la producción se distribuían de manera relativamente uniforme entre los trabajadores y los propietarios de capital. En el gráfico 2.4 se muestra la división de la renta nacional entre el trabajo y el capital en las dos primeras etapas de la globalización, en los casos del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Francia. La productividad anual por hora trabajada aumentó en una amplia gama de países, tanto en las economías avanzadas como en las economías en desarrollo. En ese periodo también se produjo un resurgimiento de la negociación colectiva y de los sistemas nacionales de bienestar social en las economías avanzadas, lo cual fue muy beneficioso para los trabajadores de esos países. Por ejemplo, en

► Gráfico 2.4. Participación del trabajo y del capital en la renta nacional, Estados Unidos de América y Francia, 1913-2008



Fuente: OIT. Los datos de Francia proceden de Piketty, 2011; los de los Estados Unidos de América, de Piketty, Saez y Zucman, 2018.



© Unsplash/Shinji Nagayasu.

los Estados Unidos de América (en adelante, los Estados Unidos), el gasto en bienestar social pasó del 35 por ciento del gasto público total en 1950 al 67,5 por ciento en 1995 (Plotnick, 1979; Estados Unidos de América, 1999), mientras que las tasas de sindicación aumentaron hasta un máximo del 28,3 por ciento de los trabajadores empleados en 1954, antes de iniciar un lento descenso (Mayer, 2004).

Otra característica notable de la segunda etapa de la globalización es el espectacular aumento del acceso femenino al empleo y de la disponibilidad de empleos para las mujeres, que se incorporaron en gran número al mercado laboral. Esto se refleja en un aumento de la tasa de participación en la población activa en una serie de economías avanzadas. Por ejemplo, en los Estados Unidos pasó del 32,7 por ciento en 1948 al 59 por ciento en 1995<sup>8</sup>.

En ese periodo, algunas economías en desarrollo –por ejemplo, la República de Corea,

Singapur y la provincia china de Taiwán– se industrializaron rápidamente. No obstante, en la amplia mayoría de los países en desarrollo hubo pocos cambios en términos de desigualdad o del crecimiento del PIB per cápita, y el empleo siguió estando concentrado en gran medida en el sector agrícola o en la extracción de recursos, es decir, en el sector primario.

### 2.3. Tercera etapa de la globalización (hiperglobalización), desde el decenio de 1980 hasta el presente

La etapa actual de la globalización, respecto de la cual cabe afirmar que comenzó en el decenio de 1980, y a la que suele denominarse “hiperglobalización” (Rodrik, 2011;

8 U.S. Bureau of Labor Statistics, Labor Force Participation Rate – Women [LNS11300002], extraído de FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/LNS11300002>, 2 de septiembre de 2020.



Subramanian y Kessler, 2013), está asociada a una rápida aceleración del volumen del comercio internacional (en particular el comercio de manufacturas de las economías en desarrollo y emergentes) y de los flujos de capital. Está impulsada por el aumento del índice de avance tecnológico (en particular en la esfera de las TIC) y por las políticas de liberalización del comercio y de integración adoptadas en todo el mundo. Además, las políticas de financierización y la liberalización de los mercados han reforzado el papel de las empresas multinacionales en el comercio internacional (Milberg y Winkler, 2010; Serfati, 2008; UNCTAD, 2018).

### Crecimiento del comercio internacional de bienes intermedios

La confluencia de los factores mencionados, junto con la creación de la OMC en 1995, aportó mayor certidumbre al comercio mundial y estimuló la proliferación de acuerdos regionales de comercio e inversión. Ello propició no solo una mayor fragmentación espacial de la producción (es decir, de los lugares en que se producen los bienes) sino también una fragmentación funcional (que afecta a todos los niveles del proceso de producción), junto con la aparición de complejas redes de instalaciones de producción extraterritoriales en las economías en desarrollo y emergentes (Baldwin, 2006; Baldwin y López González, 2015; Shepherd y Stone, 2013; UNCTAD, 2018)<sup>9</sup>. En consecuencia, se produjo un rápido aumento del volumen de los flujos Sur-Norte (véase el gráfico 2.1 precedente), que se caracterizó por un desplazamiento hacia la producción de bienes manufacturados intermedios y finales. China, que se incorporó a la OMC en 2001, con 700 millones de trabajadores poco calificados en ese momento, se convirtió rápidamente en un centro primario de producción.

El aumento del comercio intrasectorial Norte-Norte (como se refleja en las exportaciones e importaciones de bienes similares, como los automóviles) continuó, pero fue acompañado por el comercio vertical y horizontal intraem-

presarial entre las empresas matrices y sus filiales extranjeras en el caso de las empresas multinacionales (Krugman, 1995; OCDE, 2002). De hecho, en 2010, las empresas multinacionales representaban el 80 por ciento del comercio total dentro de las redes internacionales de producción (UNCTAD, 2013).

En este periodo también ha habido un giro en la teoría del comercio internacional, que ha pasado de centrarse en las industrias y la aglomeración (en la nueva teoría del comercio internacional) a hacerlo en las diferentes características de las empresas (en la novísima teoría del comercio internacional). Se ha prestado especial atención (por ejemplo, en Melitz, 2003) al hecho de que sean las empresas más grandes y las más productivas las que se dedican principalmente al comercio internacional (en particular a la exportación), expulsando del mercado a las empresas menos productivas.

### Auge del comercio internacional Sur-Sur

A mediados del decenio de 1990, la mayor participación de las economías en desarrollo y emergentes en el comercio internacional iba acompañada de un rápido crecimiento del comercio Sur-Sur, que se compensaba con una disminución del comercio entre las economías desarrolladas (véase el gráfico 2.1). La proporción del comercio Sur-Sur en las exportaciones mundiales se duplicó con creces entre mediados del decenio de 1990 y 2017, concretamente, del 13 al 28 por ciento, mientras que la proporción del comercio Norte-Norte disminuyó del 50 al 36 por ciento (UNCTAD, 2018). De hecho, después de la crisis financiera mundial de 2008 se observó una tendencia a orientarse hacia el interior de las CMS; empezó a utilizarse una mayor proporción de insumos intrarregionales para la producción (Lund *et al.*, 2019). Esta tendencia se ha visto exacerbada por la adopción de políticas proteccionistas, como los aranceles, las subvenciones y otras medidas restrictivas (véase el recuadro 2.2).

La aparición de cadenas regionales de suministro en Asia ha contribuido a la expansión

<sup>9</sup> Baldwin (2006) sostiene que, si bien los costos de transporte más reducidos han posibilitado el comercio intrasectorial de productos similares (comercio "horizontal", como en la industria del automóvil), es el costo inferior de las TIC el que da lugar al comercio "vertical" de productos intermedios y a la fragmentación de la cadena de suministro.

### ► Recuadro 2.2. El proteccionismo y la antiglobalización

Las tensiones comerciales actuales entre algunas de las mayores economías del mundo, y el clima general contrario al comercio suelen describirse como algo sin precedentes. Sin embargo, no es inusual que un periodo de globalización e integración comercial vaya seguido o haya sido precedido de la situación contraria. El mejor ejemplo es el periodo de 1914 a 1945, entre la primera y la segunda etapa de la globalización. En esos años se produjo una rápida reversión de las medidas de integración de los sistemas comerciales, de capitales y monetarios de los países soberanos, ya que buen número de ellos se declararon la guerra entre sí. Al mismo tiempo, se implantaron duras barreras comerciales y hubo una inversión de la integración institucional entre los países. Se aumentaron los aranceles (por ejemplo, la Ley Arancelaria Smoot-Hawley de 1930 aumentó los aranceles en un promedio del 40 al 48 por ciento), se impusieron cupos y se restringieron en gran medida las importaciones de los países no aliados. Además, entre las dos guerras mundiales hubo una depresión económica mundial, y el desplome del mercado bursátil de 1929 en los Estados Unidos tuvo un efecto dominó en la mayoría de los demás países desarrollados debido al patrón oro y la estrecha relación de esos países con la economía de los Estados Unidos. Muchos países del mundo sufrieron un empobrecimiento y lucharon por recuperar la esta-

bilidad macroeconómica. Es significativo que en el periodo 1914-1945 se produjera el mayor aumento de los costos comerciales en 130 años (Jacks, Meissner y Novy, 2011).

A partir de 2017 se produjo un desplazamiento hacia el proteccionismo, aunque menos severo en términos cuantitativos debido a la menor intensidad de las políticas proteccionistas y a que una proporción menor de la economía mundial se vio afectada. El arancel medio de los Estados Unidos sobre las mercancías chinas pasó del 3,1 por ciento en enero de 2018 al 21 por ciento en enero de 2020, mientras que el arancel medio de China sobre las mercancías de los Estados Unidos pasó del 8 por ciento en enero de 2018 al 20,9 por ciento en enero de 2020 (Bown, 2020). Además, la actual tendencia proteccionista tiene lugar en el contexto de un mundo más interconectado, en el que un órgano multilateral, a saber, la Organización Mundial del Comercio (OMC), tiene competencia jurídica para resolver diferencias comerciales, aunque la función y la autoridad de la OMC estén siendo cuestionadas por quienes propugnan las reformas. Sin embargo, hay evidencias que indican que el actual periodo de proteccionismo está teniendo efectos negativos en el mercado laboral (Ernst, Merola y Samaan, 2019). Si las “guerras arancelarias” se prolongan durante mucho tiempo o se intensifican, y si se involucran más países, los efectos negativos podrían agravarse.

del comercio Sur-Sur de productos intermedios. Al mismo tiempo, el aumento de la demanda de los consumidores en las economías en desarrollo y emergentes, debido al aumento del nivel de ingresos y a una clase media en aumento, ha incrementado la demanda de bienes finales (UNCTAD, 2018). Cabe señalar que el comercio Sur-Sur está dominado por un grupo selecto de economías –lideradas por China en el Asia oriental y sudoriental– que comercian con productos manufacturados (UNCTAD, 2015). La participación de Asia en el volumen total del comercio internacional de manufacturas Sur-Sur fue del 93 por ciento en 2016 (UNCTAD, 2018). La contribución de la región comprende cada vez más tanto

componentes como bienes finales (ensamblados) a medida que los países de Asia Oriental, en particular China, empiezan a participar en las CMS de bienes de mayor valor agregado (Athukorala y Nasir, 2012; UNCTAD, 2015).

Fuera de Asia, hay menos ejemplos de economías en desarrollo y emergentes que participen en el comercio internacional de manufacturas Sur-Sur en grado suficiente para lograr aumentos sustanciales en términos de valor agregado (UNCTAD, 2015). La creación de cadenas regionales de suministro más sólidas en África y América Latina tropieza con diversos problemas, entre ellos, la dificultad para ir más allá de los bienes primarios y las



© Unsplash/Fabius Leibrock.

actividades de ensamblaje, y para crear vínculos internos más profundos (Moreno Brid, Santamaría y Rivas Valdivia, 2005; Gallagher y Zarsky, 2007; Delautre, 2019; Songwe, 2019). Los obstáculos para estimular un crecimiento económico más fuerte y el trabajo decente en esas dos regiones repercuten tanto en la generación de empleo como en los salarios y otras condiciones de trabajo.

### **Caída de la participación del factor trabajo en la renta nacional, aumento de la desigualdad**

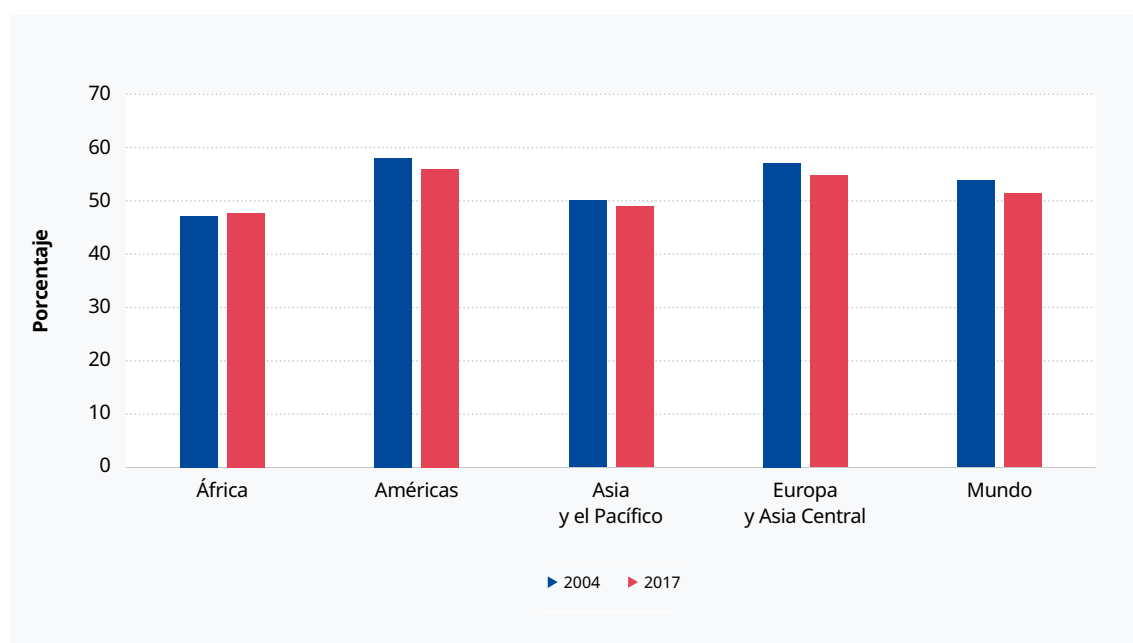
En la literatura parece haber un consenso general en el sentido de que la hiperglobalización ha aportado beneficios económicos, pues aumentó la productividad, redujo el precio de los bienes y contribuyó al aumento del empleo agregado en las economías en desarrollo,

emergentes y desarrolladas (OMC, 2017). Por otra parte, existe un reconocimiento casi universal de los persistentes efectos distributivos del comercio internacional en las empresas y los trabajadores, que han contribuido al estancamiento de los salarios y al aumento de la desigualdad para determinados grupos, tanto dentro de los países como entre ellos<sup>10</sup>. En las economías desarrolladas, el problema tiene que ver principalmente con los efectos del comercio internacional en los trabajadores poco calificados del sector manufacturero, muchos de los cuales se han visto afectados excesivamente, tanto por la competencia con las importaciones de las economías en desarrollo y emergentes como por la deslocalización de puestos de trabajo. Las fricciones del mercado de trabajo (como la falta de correspondencia de las calificaciones y la distancia geográfica) y el estancamiento de los salarios han limitado el efecto compensatorio de la creación de empleo en el sector manufacturero y en otros sectores.

10 En OMC 2017 se ofrece una revisión bibliográfica exhaustiva de los estudios que examinan los efectos distributivos del comercio.



► Gráfico 2.5. Participación del factor trabajo como porcentaje del PIB, por región, 2004 y 2017



Fuente: ILOSTAT.

En las economías en desarrollo y emergentes, el comercio internacional ha creado oportunidades de empleo para muchos trabajadores poco calificados del sector manufacturero, entre ellos, quienes se incorporan por primera vez al mercado laboral formal, como las mujeres, pero también los migrantes y los jóvenes. Sin embargo, la fragmentación de la producción, que es una característica del comercio internacional de gran volumen en muchas de esas economías, también está asociada a una mayor competencia por los servicios y a una presión a la baja sobre los salarios y las condiciones de trabajo (OIT, 2020c). Además, el entorno institucional habitualmente deficiente limita la rendición de cuentas de los gobiernos y las empresas de esos países.

Una característica fundamental del mercado de trabajo de la tercera etapa de la globalización

es el aumento de la desigualdad de los salarios y los ingresos, que puede medirse con respecto a la participación del factor trabajo en la renta nacional, es decir, la proporción de los ingresos de un país que va a parar a los trabajadores, incluidos los trabajadores independientes, en lugar de a los poseedores de capital. A nivel mundial, dicha participación se contrajo, pasando del 54 por ciento en 2004 al 51 por ciento en 2017 (OIT, 2019b)<sup>11</sup>. Como se observa en el gráfico 2.5, las mayores disminuciones se produjeron en Europa, Asia central y Américas, sobre todo en países como los Estados Unidos y México, respecto de los cuales los estudios indican que ese fenómeno se debe en parte al carácter sumamente integrado de sus sectores manufactureros (Ibarra y Ros, 2019). Aunque partiendo de un nivel más bajo, la participación del factor trabajo en la renta nacional fue más estable en África, y en Asia y el Pacífico.

<sup>11</sup> La participación del factor trabajo en la renta nacional mide la cantidad de la renta nacional que va a parar a los trabajadores a través de sus ingresos, con respecto a otros factores de producción, como el capital. Indica la medida en que los trabajadores participan en los beneficios del crecimiento de un país. En OIT (2019b) se presenta un nuevo indicador armonizado de la participación del factor trabajo, con nuevas técnicas de estimación de los ingresos laborales de los trabajadores independientes.



© Unsplash/Pedro Bariak.

## ¿Está el futuro del comercio internacional en los servicios?

La participación de los servicios en el comercio mundial pasó del 9 por ciento en el decenio de 1970 al 20 por ciento en 2017 (OMC, 2019). Ello incluye no solo los servicios comercializados tradicionalmente, como en los sectores minorista y bancario, sino también una proporción creciente de servicios tradicionalmente “nacionales”, como los servicios educativos, sanitarios y contables. Gracias a los avances en la tecnología digital, cada vez más servicios son prestados por trabajadores situados en lugares transfronterizos. Esta tendencia se suma a la de la “servicificación” de la manufactura, en virtud de la cual las tareas de servicio asociadas a la manufactura se deslocalizan o, si no, se mantienen en el lugar, pero las tareas de manufactura se deslocalizan. Este proceso, asociado a la rápida expansión de las CMS, ha sido impulsado por los avances tecnológicos que posibilitan la fragmentación de los procesos de producción, y por la pre-

ferencia de los consumidores por productos cada vez más complejos, que obligan a las empresas a invertir más en tareas de servicios (por ejemplo, investigación y desarrollo, comercialización, etc.) a fin de diferenciar sus productos. La tendencia aún más reciente del teletrabajo transnacional no solo aumenta el comercio internacional de servicios, sino que también tiene el potencial de integrar más estrechamente los servicios en las CMS (Baldwin, 2019). Merece la pena reflexionar sobre las diversas modalidades en que los países participan en las CMS según que el comercio internacional se base principalmente en los servicios o en los bienes.

Es probable que una de las consecuencias para el mercado de trabajo de estos cambios en los modelos comerciales sea el aumento de la demanda de trabajadores más calificados en las economías emergentes, ya que los servicios tienden a tener un coeficiente más alto de calificación que la agricultura y las industrias manufactureras. Ello está

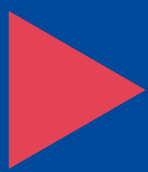
demostrado en el caso de las economías de Europa Central y Oriental (Lewandowski, 2017). Los estudios también indican que, a menos que se adopten políticas de ajuste cuidadosamente diseñadas, el aumento del comercio internacional de servicios podría provocar desempleo y una mayor desigualdad salarial, ya que muchos trabajadores no pueden hacer una transición sin inconvenientes entre sectores y/u ocupaciones (Manyika, 2017). Además, la dispersión mundial de los servicios puede acarrear consecuencias para

los derechos laborales y las condiciones de trabajo. Este es particularmente el caso de los empleos en los servicios que se encuentran en países cuyos mecanismos de gobernanza e instituciones del mercado de trabajo no son lo suficientemente fuertes para hacer cumplir la legislación y reglamentos laborales. Además, la expansión de la economía digital (incluida la utilización de instalaciones de trabajo a distancia) en el sector servicios dificulta la vigilancia de las condiciones de trabajo en los nuevos tipos de empleos de este sector.





© OIT.



# 3

## Los indicadores del trabajo decente para evaluar los efectos del comercio internacional

---





## ► Capítulo 3. Los indicadores del trabajo decente para evaluar los efectos del comercio internacional

En este capítulo se presentan 46 indicadores del mercado de trabajo que son pertinentes para las evaluaciones del comercio internacional, y que guardan relación con los 11 elementos sustantivos del Programa de Trabajo Decente. Estos “indicadores del trabajo decente” incluyen tanto indicadores estadísticos como del marco jurídico; estos últimos abarcan los aspectos de política y legislativos del trabajo decente (véase el cuadro sinóptico que figura a continuación).

Para cada indicador, el presente capítulo ofrece:

- un listado de indicadores con definiciones, métodos de cálculo y fuentes de datos preferidas, basado en OIT (2013);
- una breve descripción de los “canales de transmisión de los efectos” que vinculan el comercio internacional con efectos específicos sobre el mercado de trabajo representados por los indicadores;
- evidencia empírica para completar el contexto y facilitar la interpretación<sup>12</sup>.

### ► Cuadro sinóptico: Indicadores del trabajo decente que pueden utilizarse para evaluar la incidencia del comercio internacional

Elemento sustantivo del Programa de Trabajo Decente:	Indicadores del trabajo decente		
	Grupo de indicadores*	Indicadores estadísticos	Indicadores del marco jurídico
Oportunidades de empleo	Empleo (cuadro 3.1)	Tasa de empleo (o relación empleo-población)*	Compromiso del gobierno con el pleno empleo
	Desempleo (cuadro 3.2)	Tasa de desempleo* Tasa de desempleo juvenil* Jóvenes que no tienen empleo, no estudian ni reciben capacitación* Desempleo por nivel de instrucción*	
	Participación en la fuerza de trabajo (cuadro 3.3)	Tasa de participación en la fuerza de trabajo*	
Contexto económico y social para el trabajo decente	Empleo por rama de actividad económica (cuadro 3.4)	Empleo por rama de actividad económica*	
	Productividad laboral (cuadro 3.6)	Productividad laboral (PIB por persona empleada; nivel y tasa de crecimiento del PIB)	
	Participación del trabajo en el valor añadido y desigualdad de ingresos (cuadro 3.7)	Participación del trabajo en el valor añadido bruto Desigualdad de ingresos (relación 90:10) Coeficiente de Gini	
Igualdad de oportunidades y de trato en el empleo	Empleo por grupo ocupacional (cuadro 3.5)	Empleo por grupo ocupacional*	
		Segregación ocupacional por género Porcentaje de mujeres en el empleo que ocupan puestos directivos superiores e intermedios  Brecha salarial de género	Igualdad de oportunidades y de trato  Salario igual entre hombres y mujeres por un trabajo de igual valor

12 En la literatura empírica sobre el comercio internacional y los mercados laborales se utilizan diferentes conceptos de comercio internacional que captan los cambios tanto en las políticas como en las pautas; por ejemplo, la apertura comercial, medida como proporción del PIB correspondiente a las exportaciones y las importaciones; la liberalización del comercio representada por los recortes arancelarios; los acuerdos comerciales bilaterales o regionales; las crisis comerciales; la intensidad del comercio; el comercio a través de las cadenas mundiales de suministro; y así sucesivamente.

Elemento sustantivo del Programa de Trabajo Decente:		Indicadores del trabajo decente	
	Grupo de indicadores <sup>a</sup>	Indicadores estadísticos	Indicadores del marco jurídico
Ingresos adecuados y trabajo productivo	Salarios (cuadro 3.8)	Salarios reales medios* Ingresos medios por hora por grupo ocupacional* Prima por cualificación	Salario mínimo legal
	Pobreza y pobreza laboral (cuadro 3.9)	Tasa de pobreza laboral* Indicadores de la pobreza	
Seguridad social	Situación en el empleo (cuadro 3.10)	Empleo, según la situación en el empleo* Proporción de trabajadores independientes y de trabajadores familiares auxiliares en el empleo total* Proporción de mujeres en el empleo asalariado en el sector no agrícola	Seguro de desempleo Licencia de maternidad Licencia parental Terminación del empleo Prestaciones de seguridad social o de jubilación para la vejez (públicas/privadas) Incapacidad laboral por enfermedad/baja por enfermedad (sustitución de los ingresos en caso de enfermedad / licencia por enfermedad)
	Informalidad (cuadro 3.11)	Tasa de empleo informal*	Incapacidad laboral por invalidez (sustitución de los ingresos en caso de invalidez no laboral)
	Seguridad social (cuadro 3.12)	Porcentaje de la población que supera la edad de jubilación obligatoria (o de 65 años o más) que se beneficia de una pensión de vejez Gasto público en seguridad social (porcentaje del PIB) Porcentaje de la población económicamente activa que cotiza a un plan de pensiones	
Horarios de trabajo razonables	Horas de trabajo, modalidades laborales y formas de empleo atípicas (cuadro 3.13)	Empleo en horario de trabajo excesivo (más de 48 horas semanales)	Máximo de horas de trabajo
Conciliación de la vida familiar, personal y laboral		Empleo por horas semanales trabajadas	Vacaciones anuales pagadas
Estabilidad y seguridad en el trabajo		Promedio anual de tiempo de trabajo por persona empleada Tasa de subempleo por insuficiencia de horas* Tasa de empleo precario*	
Entorno laboral seguro	Seguridad y salud en el trabajo, trabajo sin explotación y normas del trabajo (cuadro 3.14)	Índice de frecuencia de las lesiones laborales mortales Índice de frecuencia de las lesiones laborales no mortales Inspección del trabajo (inspectores por cada 10 000 personas empleadas)	Prestaciones por lesiones laborales Inspección del trabajo en materia de seguridad y salud en el trabajo
Trabajo que debe ser erradicado		Tasa de trabajo infantil Tasa de trabajo forzoso	Trabajo infantil Trabajo forzoso
Diálogo social, representación de los trabajadores y de los empleadores	Diálogo social (cuadro 3.15)	Tasa de sindicación Índice de densidad de organizaciones de empleadores Tasa de cobertura de la negociación colectiva Días no trabajados debido a huelgas y cierres patronales	Libertad sindical y derecho de sindicación Derecho de negociación colectiva Consultas tripartitas

**Notas:** <sup>a</sup> Las agrupaciones de indicadores de este cuadro incluyen indicadores tanto estadísticos como del marco jurídico, de conformidad con lo recomendado por OIT (2013). El listado completo de los indicadores del trabajo decente puede consultarse en ese informe. <sup>b</sup> Los efectos distributivos se refieren a los efectos observados mediante el desglose por sexo, grupo de edad y toda otra característica considerada pertinente para los indicadores estadísticos marcados con un asterisco (\*). Se considera que los efectos distributivos son transversales, es decir, que se extienden a través de las tres dimensiones de cantidad, estructura y calidad.



© OIT.

---

## ► A. Oportunidades de empleo

Los indicadores del trabajo decente que pueden utilizarse para evaluar los efectos del comercio internacional en las oportunidades de empleo se refieren fundamentalmente al empleo, el desempleo y la participación en la fuerza de trabajo. De estas tres áreas, solo el empleo (medido con respecto a la tasa de empleo) se ha examinado en el marco de las teorías del comercio convencionales, debido al supuesto del pleno empleo, que es esencial tanto para el modelo clásico como para el neoclásico. Las teorías contemporáneas del comercio internacional introducen rigideces en el mercado de trabajo, gracias a lo cual es posible analizar también el desempleo y la participación en la fuerza de trabajo.







© OIT/Marcel Crozet.

### 3.1. Empleo

#### Definición y contexto

La tasa de empleo (o relación empleo-población), se define como la proporción de la población en edad de trabajar que está empleada y que, por lo tanto, contribuye a la actividad económica y a la generación de ingresos (cuadro 3.1)<sup>13</sup>. El empleo comprende a todas las personas en edad legal de trabajar que durante un periodo de referencia determinado tuvieron un empleo remunerado o un trabajo por cuenta propia<sup>14</sup>. Las variaciones de la TE indican si el crecimiento del empleo se mantiene al mismo ritmo que el crecimiento de la población en edad de trabajar, lo cual es un signo importante de la capacidad de una economía para crear empleo. Aunque los niveles de empleo dependen ampliamente de las

condiciones económicas y de factores cíclicos a corto plazo, vienen determinados en gran medida por el crecimiento de la población en edad de trabajar a largo plazo.

#### Relación con el comercio internacional

Según las teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional hay una relación positiva entre el comercio internacional y el empleo. Esto se debe a los supuestos de que el desplazamiento laboral intersectorial de los trabajadores tiene lugar con total fluidez, dando lugar al pleno empleo, lo cual provoca un aumento general de la producción y de los niveles de empleo. Sin embargo, tanto la nueva teoría del comercio como la novísima teoría del comercio examinan las fricciones del mercado de trabajo e indican que los despla-

13 Para más información sobre este indicador, véase <https://ilostat.ilo.org/resources/methods/description-employment-to-population-ratio/> (en inglés únicamente).

14 La edad legal para trabajar varía de un país a otro, pero, para facilitar la comparación entre países, en los estudios la población en edad de trabajar suele definirse como todas las personas de 15 años o más.

► Cuadro 3.1. Indicadores del trabajo decente relativos al empleo

Indicador del trabajo decente	EMPL-1. Tasa de empleo (TE)* <sup>15</sup>
Indicadores estadísticos	$TE (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas pertenecientes a la población en edad de trabajar}}{\text{Número total de personas en la población en edad de trabajar}} \times 100$
Definición/cálculo	$TEFem (\%) = \frac{\text{Número de mujeres empleadas pertenecientes a la población en edad de trabajar}}{\text{Número total de mujeres en la población en edad de trabajar}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa; censos de población; otras encuestas de hogares (con un módulo de empleo)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre empleo, OCDE
Indicador del marco jurídico conexo	<b>L2: Compromiso del gobierno con el pleno empleo</b>

**Nota:** \*El indicador debe desglosarse por sexo (pero también puede desglosarse por grupo de edad u otra característica pertinente). Al calcular los indicadores de un grupo determinado, el numerador y el denominador deben ajustarse en consonancia. En este cuadro se muestra, a modo de ejemplo, el cálculo de la TE femenino.

zamientos de los trabajadores entre sectores se ven limitados por factores como la limitada movilidad geográfica y la inadecuación de las calificaciones. Además, las empresas exportadoras pueden tener una capacidad limitada para absorber trabajadores (Menezes-Filho y Muendler, 2011); y se prevé que la liberalización del comercio y la pérdida de ingresos de las empresas y de los trabajadores a consecuencia de la competencia de las importaciones se traduzcan tanto en una reducción de los salarios como en una menor demanda de mano de obra (Revenga, 1997).<sup>15</sup>

El hecho de que el comercio internacional dé lugar a un aumento o una disminución de la tasa de empleo en última instancia depende del efecto neto, es decir, de si hay o no creación de empleo (y/o destrucción de empleo) en las empresas y los sectores que se ven afectados directa e indirectamente por el comercio internacional. Los efectos directos se refieren a la medida en que la creación de empleo inducida por el comercio en los sectores exportadores se ve compensada por

la contracción del empleo en las empresas e industrias perjudicadas (las menos productivas o las que compiten con las importaciones). Los efectos indirectos se refieren a si los trabajadores desplazados pueden desplazarse a otros sectores, quedan desempleados o se desalientan y acaban abandonando la población económicamente activa por completo<sup>16</sup>. El comercio internacional puede tener efectos diferentes en los trabajadores de uno o de otro sexo según la estructura de género y sectorial del empleo. Por ejemplo, el comercio internacional puede afectar a la tasa de participación de mujeres en el empleo mediante un cambio en la demanda relativa de mano de obra femenina (causado, por ejemplo, por la proporción relativa de empleo de mujeres, o por la complementariedad entre la tecnología y las calificaciones de las mujeres en los sectores que se benefician del comercio internacional). Otros canales de transmisión son el “efecto de trabajador añadido”<sup>17</sup>, la reducción de la discriminación por motivos de género y los obstáculos específicos de género para reubicarse en otro sector. Asimismo, el

15 Los códigos que aparecen antes del indicador, por ejemplo “EMPL-1”, se basan en las directrices de la OIT publicadas en 2013 (en inglés únicamente).

16 A nivel agregado (de toda la economía), en contraposición con el nivel regional, por ejemplo, se supone que el comercio no tiene efectos en el volumen de la población en edad de trabajar porque la movilidad laboral transfronteriza sigue siendo limitada en las zonas de libre comercio, incluso dentro de las uniones aduaneras. En los casos en los que hay una integración económica más profunda (como en los mercados únicos o las uniones monetarias y económicas), los desplazamientos de la mano de obra derivados del comercio podrían dar lugar a variaciones del tamaño de la población en edad de trabajar y, por lo tanto, afectar a la TE.

17 Este efecto puede definirse como la mayor probabilidad de que otro miembro de la familia participe en el mercado de trabajo cuando el sostén de la familia se queda sin empleo (Juhn y Potter, 2007).



comercio internacional podría tener efectos diferentes según el grupo de edad (por ejemplo, puede provocar el crecimiento de sectores que emplean a una gran proporción de jóvenes) o según la zona geográfica (por ejemplo, puede influir en la agrupación regional de industrias exportadoras).

### Evidencia empírica

Algunos datos empíricos indican que el comercio internacional puede dar lugar a una creación neta de empleo (Nicita, 2008; OMC, 2017; Doan y Long, 2019; Comisión Europea, 2015)<sup>18</sup>. Sin embargo, según otros, la creación de empleo puede no ser suficiente para compensar la destrucción de puestos de trabajo (Casacuberta, Fachola y Gandelman, 2004; Menezes-Filho y Muendler, 2011), en particular si se tienen en cuenta las repercusiones de las crisis comerciales en los sectores que compiten con las importaciones en el mercado laboral local (Autor, Dorn y Hanson, 2016). En consecuencia, los grandes desplazamientos intersectoriales en el empleo debidos a la liberalización del comercio internacional podrían dar lugar a una expansión de las modalidades laborales no convencionales en el sector de los servicios (Ostry y Spiegel, 2013; véase también la sección 3.13) y reducir tanto los salarios como la demanda de mano de obra (Revenga, 1997).

Por lo que respecta al género, la mayoría de los estudios apoyan la idea de que los beneficios del mercado laboral para la mujer dependen de su presencia relativa en los sectores que se ven afectados de formas diversas. Por ejemplo, Aguayo Tellez *et al.* (2014) documentan que la liberalización del comercio en México debido al TLCAN dio lugar a una expansión de los sectores con alto coeficiente de mujeres y promovió el desplazamiento inter e intrasectorial de las mujeres. Análogamente, según Nicita (2008), las trabajadoras de Madagascar se beneficiaron del aumento de las exportaciones, pues disponían de mayores oportunidades de empleo en la industria textil. Además, debido a la mayor presencia femenina en las actividades de innovación y en la pro-

ducción de manufacturas con respecto a la de productos básicos, aumentar la participación en el comercio internacional de productos y servicios más complejos puede determinar un aumento de la proporción de mujeres en el empleo (Banco Mundial y OMC, 2020).

Por lo que respecta a las empresas, la OIT realizó un análisis entre países utilizando datos sobre empresas del sector privado formal en el sector de las manufacturas y de los servicios<sup>19</sup>, procedentes de encuestas de empresas del Banco Mundial (Duda-Nyczak y Viegelahn, 2017), y encontró una relación positiva entre la participación en el comercio internacional y la proporción de mujeres en el empleo. De hecho, en general se ha establecido una correlación positiva entre la orientación de las exportaciones y la proporción de mujeres en el empleo en las industrias manufactureras (Berik, 2011). Sin embargo, las investigaciones indican que la situación de la mujer en la agricultura empeoraría tras la liberalización del comercio, pues la presencia femenina es mayoritaria en la agricultura en pequeña escala y es probable que tal sea también el caso en las industrias que compiten con las importaciones dentro de la agricultura (Bussolo y De Hoyos, 2009; UNCTAD, 2017). Por lo tanto, no se benefician del crecimiento de las exportaciones, pues este favorece la producción en gran escala de cultivos comerciales y al mismo tiempo sufren las consecuencias de las importaciones de alimentos, que rebajan el precio de sus productos (UNCTAD, 2019). Además, las mujeres constituyen una proporción importante de los comerciantes transfronterizos de productos agrícolas, que son especialmente vulnerables a las medidas de restricción del comercio internacional (UNCTAD, 2018).

En cuanto a la edad, según Kletzer (2001), la probabilidad de reubicación de los trabajadores después de un desplazamiento relacionado con el comercio internacional es mayor para los trabajadores más jóvenes. D'Amico y Schochet (2012) documentan este fenómeno en su evaluación del programa Trade Adjustment Assistance (de asistencia para el ajuste comercial) de los Estados Unidos, y

18 Hay buen número de análisis bibliográficos sobre este tema. Véanse, por ejemplo, Jansen y Lee (2007), Newfarmer y Sztajerowska (2012) y Shepherd (2013).

19 No se incluyeron las microempresas ni los productores agrícolas.

señalan que los trabajadores de más edad tardan mucho más tiempo en encontrar empleo después de perder su puesto de trabajo a consecuencia del comercio internacional. Esto concuerda con la conclusión a la que llegó Coşar (2013) de que los trabajadores adultos y más experimentados tienen costos de ajuste más elevados, y menos incentivos para invertir en la adquisición de nuevas calificaciones.

## 3.2. Desempleo

### Definición y contexto

La tasa de desempleo mide la proporción de participantes en la población económicamente activa que: a) no están empleados, b) están disponibles para trabajar y c) buscan trabajo activamente (cuadro 3.2). El desempleo suele descomponerse en componentes cíclicos (a más corto plazo) y estructurales (a más largo plazo). Cabe señalar también que las tasas de desempleo bajas pueden ocultar dificultades considerables, en particular en los países de

ingresos bajos y de ingresos medios, donde estar desempleado no es una opción viable para los pobres, por no disponerse de un seguro de desempleo y de sistemas de protección social. Un nivel bajo de las tasas de desempleo puede ocultar un nivel de informalidad alto y una protección social limitada, y determinar tasas de desempleo altas, como se explica en la sección 3.1 precedente. La tasa de desempleo es un indicador importante también para realizar un seguimiento del avance hacia la consecución de la meta de desarrollo sostenible 8.5, en la que se plantea el logro del empleo pleno y productivo para todas las mujeres y los hombres en un plazo establecido hasta 2030.

Siempre que sea posible, el desempleo debe desglosarse por sexo y grupo de edad. La tasa de desempleo de los jóvenes se calcula como porcentaje de la fuerza de trabajo juvenil que está desempleada (por lo general se define como la población económicamente activa de entre 15 y 24 años, o de entre 15 y 29 años). Suele complementarse con la tasa juvenil de

► Cuadro 3.2. Indicadores del trabajo decente relativos al desempleo

#### Indicadores del trabajo decente

Indicadores estadísticos	<b>EMPL-2: Tasa de desempleo (TD)*</b>
Definición/cálculo	$TD (\%) = \frac{\text{Número de personas desempleadas en la población en edad de trabajar}}{\text{Número total de personas en la fuerza de trabajo}} \times 100$
	<b>EMPL-6: Tasa de desempleo juvenil (TDJ)*</b>
	$TDJ (\%) = \frac{\text{Número de jóvenes desempleados}}{\text{Número total de jóvenes en la fuerza de trabajo}} \times 100$
	<b>EMPL-3: Jóvenes que no estudian, no tienen empleo ni reciben capacitación (NINI)*</b>
	$NINI (\%) = \frac{\text{Número de jóvenes} - (\text{Número de jóvenes en el empleo} + \text{Número de jóvenes fuera del empleo, que estudian o reciben formación})}{\text{Número total de jóvenes}} \times 100$
	<b>EMPL-7: Desempleo por nivel de instrucción (DNI)*</b>
	$DNI (\%) = \frac{\text{Número de personas desempleadas con determinado nivel de instrucción}}{\text{Número total de personas desempleadas}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa, censos de población, otras encuestas de hogares (con un módulo de empleo)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre el empleo, OCDE

**Nota:** \* El indicador debe desglosarse por sexo, grupo de edad y nivel de instrucción. Al calcular los indicadores de un grupo determinado, el numerador y el denominador deben ajustarse en consonancia.

NINI (jóvenes que no estudian, no tienen empleo ni reciben capacitación). Habida cuenta de que muchos jóvenes que no forman parte de la fuerza de trabajo están estudiando, una tasa baja de participación de los jóvenes en la fuerza de trabajo (o, dicho de otro modo, una tasa de inactividad elevada) suele sobreestimar el número potencial de incorporación de jóvenes al mercado de trabajo, o de jóvenes disponibles para trabajar. Por consiguiente, se considera que, a tal efecto, la tasa juvenil de NINI es un indicador más idóneo. En el marco de la Agenda 2030 se selecciona la tasa NINI como indicador para controlar el avance hacia la meta de desarrollo sostenible 8.6, que exige que la proporción que no estudia, no tiene empleo ni reciben capacitación se reduzca sustancialmente para 2030.

Otro indicador importante del grupo de desempleo, en particular por lo que respecta a los efectos del comercio internacional, es el desempleo por nivel de instrucción, que suele utilizarse como indicador o sustituto del grado de calificación.

### Relación con el comercio internacional

Las teorías pioneras sobre el comercio internacional daban por supuesto el pleno empleo, excluyendo así la posibilidad de evaluar el desempleo con gran detalle. Las teorías contemporáneas del comercio internacional, a menudo complementadas por las teorías de búsqueda y emparejamiento del mercado de trabajo, como la de Mortensen y Pissarides (1994), contemplan el desempleo inducido por el comercio internacional atribuible a factores como las fricciones del mercado de trabajo, la inadecuación de las competencias y los obstáculos para la movilidad de la mano de obra. Por ejemplo, algunas teorías apuntan a un efecto heterogéneo de la apertura comercial en los mercados de trabajo, dependiendo del nivel de fricciones del mercado laboral específicas de cada país y sector (Helpman e Itskhoki, 2010) o de la interacción entre la ventaja comparativa y las fricciones del mercado laboral (Fugazza *et al.*, 2014). En Helpman e Itskhoki (2010), las variaciones de la tasa de desempleo agregada dependen tanto del

“efecto de composición” indirecto, que es la redistribución de trabajadores entre sectores (por ejemplo, desde empresas que compiten con las importaciones hacia empresas exportadoras más productivas), como del “efecto de desempleo sectorial” directo en los sectores que compiten con las importaciones. La dirección y el predominio de cada uno de estos efectos dependen del nivel relativo de fricciones del mercado laboral y de la situación entre los sectores y países (socios comerciales).

En general se está de acuerdo en que la mayor parte del desempleo inducido por el comercio internacional es friccional o temporal (Gibson, 2011). De hecho, en muchos casos, la naturaleza y la magnitud de los costos de ajuste que afrontan los trabajadores y las empresas hacen que la reforma del comercio internacional pueda dar lugar a un desempleo de larga duración, en particular para los trabajadores con menos posibilidades de movilidad<sup>20</sup> o menos calificados, o para los trabajadores de más edad y los trabajadores de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas. En general, se ha comprobado que el nivel y la duración del desempleo correlacionan con el grado de penetración de las importaciones (Gibson, 2011). Las intervenciones de política, en forma de programas de ajuste específicos para el comercio internacional o generales, se han orientado a mitigar el desempleo inducido por el comercio internacional (OMC, 2017).

En la literatura se han propuesto varios canales de transmisión para justificar la descomposición del desempleo por sexo, edad y nivel de calificación (a menudo medidos con respecto al nivel de instrucción y/o a la ocupación anterior en este ámbito). En lo atinente al género, los mismos mecanismos que inciden en la TE podrían considerarse para el desempleo. Los efectos del comercio internacional sobre el desempleo podrían tener un efecto diferente a través de canales como la distribución sectorial del empleo masculino y el femenino, el “efecto de trabajador añadido”, la menor discriminación debida a la competencia extranjera, las diferentes distribuciones de las competencias y las fricciones del mercado de trabajo en función del género.

<sup>20</sup> La menor movilidad podría obedecer a una serie de motivos, entre otros, aunque no exclusivamente, en la disponibilidad de viviendas, las limitaciones crediticias y las fricciones de búsqueda y emparejamiento en el mercado laboral.

En el caso del desempleo juvenil, el comercio internacional podría, por una parte, dar lugar a una mayor selectividad/escrutinio por parte de las empresas de los sectores exportadores, lo que podría poner en desventaja a los recién llegados al mercado de trabajo con menos experiencia. Por otra parte, los jóvenes pueden estar en mejores condiciones de aprovechar las oportunidades de los sectores en crecimiento (es más probable, por ejemplo, que posean calificaciones compatibles con el cambio tecnológico inducido por el comercio internacional) y es posible que los costos de reubicación sean inferiores con respecto a los de los trabajadores de más edad y más experimentados (Coşar, 2013; Dix-Carneiro, 2014).

También es importante el desglose del desempleo por nivel de calificación. En primer lugar, porque la expansión de las oportunidades de empleo tras la liberalización del comercio podría beneficiar desproporcionadamente a las personas con un alto nivel de instrucción (por ejemplo, a través del cambio tecnológico basado en las calificaciones) y a las que tienen una capacidad superior a la media, debido, por ejemplo, a un mayor escrutinio por parte de las empresas exportadoras más productivas (Helpman, Itskhoki y Redding, 2010) o al reequilibrio del contenido de las tareas de las ocupaciones hacia determinadas calificaciones cognitivas y no rutinarias (Acemoglu y Autor, 2011). En segundo lugar, porque los costos del propio ajuste del mercado de trabajo pueden diferir según el nivel de calificación (François, Jansen y Peters, 2011; D'Amico y Schochet, 2012; Autor *et al.*, 2014).

### Evidencia empírica

Se dispone de un amplio corpus de literatura empírica sobre la relación entre el comercio internacional y el desempleo, y la evidencia que proporciona es ambigua. Por ejemplo, según observan Attanasio, Goldberg y Pavcnik (2004) en el estudio sobre Colombia, la probabilidad de estar desempleado no era mayor para los trabajadores del sector manufacturero, que

había experimentado los mayores recortes arancelarios, que para los trabajadores de características similares del sector de bienes no comercializables. En cambio, Ranjan (2012) considera que los datos sobre la incidencia en el desempleo en toda la economía son ambiguos, debido a los efectos diferentes de la liberalización del comercio internacional en los sectores que compiten con las importaciones (donde aumenta el desempleo) y en los sectores exportadores (donde reduce el desempleo). En otros estudios se observa que la limitada redistribución de trabajadores entre sectores debida a la escasa absorción de mano de obra en las empresas productivas (Menezes-Filho y Muendler, 2011) y a la reducción de los ingresos, tanto de los trabajadores como de las empresas (Revenga, 1997) pueden determinar aumentos netos del desempleo. La interacción de la ventaja comparativa y las fricciones del mercado de trabajo diferentes a nivel sectorial (Fugazza *et al.*, 2014) también podría provocar desempleo neto<sup>21</sup>. Concretamente, a partir de cierto umbral, la covarianza entre la ventaja comparativa y las fricciones del mercado laboral influye en el efecto de desempleo de la liberalización del comercio. El modelo construido por Fugazza *et al.* (2014) ayuda a explicar algunas de las conclusiones contradictorias de la literatura empírica. Por ejemplo, el Brasil, los Estados Unidos y México están por encima del umbral mencionado (en los estudios se observa sistemáticamente una relación negativa entre el comercio internacional y el empleo en esos países), mientras que Etiopía, Madagascar y Zambia están por debajo de dicho umbral, y los estudios empíricos apuntan a un efecto positivo del comercio internacional sobre el empleo en esos países. La duración del desempleo también puede variar en el caso de los trabajadores de sectores relacionados con el comercio internacional (McMillan, Welch y Rodrik, 2004)<sup>22</sup>.

Aunque las instituciones del mercado de trabajo desempeñan un papel crucial en la

21 En su análisis, Fugazza *et al.* (2014) utilizan sectores desagregados a nivel del SA-2 (conforme al Sistema Armonizado (SA) para clasificar los bienes). Entre los sectores con mayores fricciones en el mercado laboral figuran las industrias manufactureras, como la del hierro y el acero, los fertilizantes y los combustibles minerales. Los sectores con menores fricciones en el mercado laboral son el de la fabricación de relojes, y el de la producción agrícola de algunos productos, como la seda y algodón.

22 No obstante, como reconocen los autores, esto puede no ser enteramente atribuible a la política comercial como tal, sino también al fracaso de las políticas en otros frentes (no tener en cuenta las condiciones iniciales del mercado de trabajo y no aplicar políticas activas del mercado de trabajo u otras medidas de apoyo para quienes se vieron perjudicados).

limitación de los costos y la duración del ajuste al comercio internacional, de los estudios se desprende que incluso en las economías avanzadas, que tienen mercados de trabajo relativamente fluidos o flexibles, las tasas de desempleo pueden mantenerse elevadas durante un periodo prolongado después de una crisis comercial. Autor, Dorn y Hanson (2016) también constataron que el ajuste al rápido aumento de las importaciones procedentes de China fue sorprendentemente lento en los mercados de trabajo locales de los Estados Unidos, que las tasas de desempleo se mantuvieron altas y las tasas de participación en la fuerza de trabajo bajas durante todo un decenio después del inicio de las perturbaciones comerciales. También con respecto a los Estados Unidos, en su evaluación del programa de asistencia para el ajuste comercial, D'Amico y Schochet (2012) observan que los periodos temporales de desempleo pueden ser bastante prolongados, y que los trabajadores inscritos en el programa tardan hasta cuatro años en recuperar un nivel de empleo similar al de los trabajadores no afectados por el desplazamiento relacionado con el comercio internacional.

### 3.3. Participación en la fuerza de trabajo

#### Definición y contexto

La tasa de participación en la fuerza de trabajo (TPFT) mide la proporción de la población en edad de trabajar (generalmente definida como la población de 15 años o más) que es económicamente activa, es decir, que tiene empleo o está desempleada (cuadro 3.3).

Siempre que sea posible, la TPFT debe desglosarse por sexo, edad y nivel de instrucción. Las variaciones de esa tasa en el tiempo guardan relación con factores estructurales, sociales e institucionales; por ejemplo, el aumento de los logros educativos puede determinar una reducción de la TPFT de los jóvenes, mientras que el cambio de las actitudes sociales respecto del papel de la mujer puede influir en la correspondiente TPFT. Esos cambios también pueden reflejar las fluctuaciones del ciclo económico a corto plazo y las percepciones de las perspectivas económicas a largo plazo. A ello se debe que la relación entre las TPFT y la apertura comercial no esté clara.

La TPFT es un importante indicador de la actividad y el potencial económicos, y las variaciones de su valor determinan variaciones de los niveles de desempleo. Otro aspecto importante es la conexión entre la TPFT y el trabajo independiente, así como con el empleo informal. En los casos en que estas dos modalidades de empleo están generalizadas, tanto la TPFT como la TE tienden a ser elevadas. En esas circunstancias, es más probable que los cambios de las condiciones económicas se reflejen en desplazamientos entre sectores, entre situaciones de empleo y entre el empleo formal y el informal, más que en variaciones en la participación en la fuerza de trabajo.

#### Relación con el comercio internacional

Buena parte de la literatura teórica sobre los efectos del comercio internacional en el mercado de trabajo, incluidos los modelos recientes que relajan el supuesto del pleno empleo (véanse las secciones 3.1 y 3.2),

► Cuadro 3.3. Indicadores del trabajo decente relativos a la participación en la fuerza de trabajo

Indicador del trabajo decente	EMPL-5: Tasa de participación en la fuerza de trabajo (TPFT)*
Definición/cálculo	$TPFT (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas} + \text{Número de personas desempleadas}}{\text{Número total de personas en edad de trabajar}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa; censos de población; otras encuestas de hogares (con un módulo de empleo)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre el empleo, OCDE

**Nota:** \*El indicador debe desglosarse por sexo (pero también puede desglosarse por grupo de edad u otra característica pertinente). Al calcular los indicadores de un grupo determinado, el numerador y el denominador deben ajustarse en consonancia.





© Unplash/Amol Sonar.

presupone unas TPFT constantes. Así pues, las variaciones del desempleo se atribuyen enteramente a los costos y al ritmo de los ajustes del mercado laboral. Sin embargo, hay una serie de canales a través de los cuales la apertura comercial puede afectar a la participación en la fuerza de trabajo. Por un lado, la expansión real o prevista de los sectores exportadores (aumento real o percibido de las oportunidades) podría atraer a personas inactivas al mercado laboral (Madanizadeh y Pilvar, 2019). Por otro, unos salarios más altos podrían captar a más personas que se incorporarían al mercado laboral ante el aumento del costo alternativo de la inactividad (Cooray, Dutta y Mallick, 2017). Por otra parte, la contracción de los sectores que compiten con las importaciones, o la limitada absorción de los trabajadores desplazados por parte de las empresas y sectores exportadores, puede inducir a los desempleados de larga duración a abandonar la fuerza de trabajo, lo que se traducirá en el aumento de las tasas de inactividad o, dicho de otro modo, en la reducción de las TE (Menezes-Filho y Muendler, 2011).

En lo que respecta al género, los mismos factores que determinan el aumento de la proporción de mujeres en el empleo (o la disminución del desempleo de las mujeres), como se indica en la sección 3.1, se aplican también a las tasas de participación femenina en la fuerza de trabajo. Pocos estudios se han centrado en los efectos diferenciales del comercio internacional en la participación en la fuerza de trabajo de los distintos grupos de edad, pero el desglose de las TPFT por edad puede ser útil por varias razones. En primer lugar, algunos sectores exportadores pueden tener un porcentaje mayor de trabajadores jóvenes, en particular, en el sector de los servicios (por ejemplo, el turismo) en determinados países. La liberalización de esos sectores podría propiciar una ampliación de las oportunidades que beneficiaran desproporcionadamente a los jóvenes, aumentando así la participación de estos en la fuerza de trabajo (OIT, 2015b). Además, con respecto a los trabajadores de más edad, es posible que los costos de reubicación sean más bajos para los trabajadores más jóvenes (Dix-Carneiro, 2014;

Coşar, 2013). En consecuencia, los trabajadores de más edad que han perdido su empleo tienen relativamente más probabilidades de abandonar la fuerza de trabajo. Al mismo tiempo, dependiendo de factores específicos del contexto, la inseguridad del mercado laboral o la inseguridad de los ingresos podría forzar a los trabajadores de más edad a trabajar un número adicional de años, con lo que aumentaría la TPFT de las personas adultas (Cooray, Dutta y Mallick, 2017).

### Evidencia empírica

En general, la apertura comercial se asocia a una mayor participación en la fuerza de trabajo. Varios estudios empíricos lo han confirmado, independientemente de que el efecto sea significativo (Madanizadeh y Pilvar, 2019) o marginal y venga determinado por diferentes factores. Por ejemplo, en los estudios se observa que el efecto de la apertura comercial en los países de ingresos bajos aumenta junto con la calidad de las instituciones, por ejemplo, de las instituciones políticas en el caso de los países de ingresos bajos del África Subsahariana (Cooray, Dutta y Mallick, 2017).

Sin embargo, algunos estudios encuentran una relación negativa. Por ejemplo, Madanizadeh y Pilvar (2019) observan que un aumento de los tipos arancelarios de 10 puntos porcentuales reduce la TPFT de 4 a 6 puntos porcentuales, que el efecto aumenta en el tiempo, y que el aumento de la participación en la fuerza de trabajo tras la liberalización del comercio representa el 27 por ciento del aumento del desempleo. Al evaluar el efecto de una perturbación del comercio – concretamente el rápido crecimiento de las importaciones procedentes de China– en los mercados laborales regionales (locales) de los Estados Unidos, Autor, Dorn y Hanson (2016) encontraron evidencias de una disminución del empleo en el sector manufacturero, un aumento del desempleo y un incremento de la inactividad.

En varios estudios empíricos se han investigado los diferentes efectos, según el género, en la participación en la fuerza de trabajo. Sauré y Zoabi (2010; 2014), por ejemplo, observaron un fenómeno contrario al esperado: un aumento de la expansión de las oportunidades en los sectores exportadores con gran presencia femenina hace que los salarios de las trabajadoras aumenten inicialmente, y disminuyan posteriormente al unísono con la participación de la mujer en la fuerza de trabajo. Esto se debe a que la expansión en los sectores con gran presencia de mujeres va acompañada de contracciones en los sectores con alto coeficiente de varones, lo que impulsa el empleo masculino hacia los primeros. En última instancia, este cambio provoca un aumento de la brecha salarial y una reducción de la participación de la mujer en la fuerza de trabajo.

Gaddis y Pieters (2017) observan una relación positiva entre las reducciones arancelarias y la participación de la mujer en la fuerza de trabajo durante el episodio de liberalización del comercio internacional del Brasil entre 1987 y 1994, que atribuyen a diversos factores, como las variaciones del empleo sectorial, el aumento de la inseguridad del mercado laboral y el desempleo masculino. Las instituciones del mercado de trabajo tienen una importancia fundamental para moderar el efecto de la apertura comercial en las TPFT. Hay estudios que indican que la inclusión de disposiciones laborales en los acuerdos comerciales tiene un efecto estadísticamente significativo en la reducción de la brecha de género en las TPFT en una amplia gama de países (OIT, 2016c). Ello puede deberse a un mayor efecto positivo en las TPFT femeninas, derivado del acento puesto en la igualdad de género plasmado ya en muchas disposiciones laborales y, de manera más general, del diálogo de políticas en torno a estas disposiciones, que aumenta la conciencia y la aspiración de gozar de mejores condiciones de trabajo.





© OIT/Marcel Crozet.

## ► B. Contexto económico y social

Los indicadores del trabajo decente para evaluar el contexto económico y social (o estructural) del comercio internacional se refieren a la distribución del empleo por actividad económica y a la estructura ocupacional (o demanda de mano de obra). Tanto en las teorías del comercio clásicas y neoclásicas como en las contemporáneas, estos indicadores están relacionados con el comercio internacional.

Los indicadores que miden la productividad laboral, la participación del factor trabajo en la renta nacional y la desigualdad de los ingresos, que tienen que ver con el contexto económico y social del trabajo decente, también se examinan en el contexto de los efectos estructurales.



### 3.4. Empleo por rama de actividad económica

#### Definición y contexto

El indicador del empleo por rama de actividad económica a nivel agregado divide el empleo en tres grandes sectores: agricultura, industria y servicios (cuadro 3.4). Otra opción es subdividirlo más aún, según las categorías de un dígito de la CIIU<sup>23</sup> (21 sectores) o en agrupaciones claramente definidas de esas categorías, según proceda. Por ejemplo, los analistas tal vez deseen considerar la posibilidad de utilizar las categorías "Agricultura", "Manufactura", "Otras industrias" y "Servicios", donde "Otras industrias" se refiere a la minería y la explotación de canteras, la construcción y los servicios públicos. Esto sería pertinente al examinar el efecto del comercio internacional en los mercados de trabajo de países sumamente dependientes de recursos naturales, en los que el crecimiento del sector industrial general impulsado por las exportaciones de recursos naturales puede exagerar la importancia de la manufactura (en la meta de desarrollo sostenible 9.2 se apunta a la industria manufacturera como factor clave para lograr el aumento significativo de la contribución de la industria al empleo para 2030). Por otra parte, el comercio internacional puede impulsar el turismo,

por lo que el número de puestos de trabajo en las actividades del sector turístico es igual de importante para el desarrollo sostenible. El número de esos empleos forma parte de un indicador utilizado para el seguimiento del logro de la meta de desarrollo sostenible 8.9, en la que se insta a poner en práctica políticas que promuevan un turismo sostenible.

Las variaciones en la distribución sectorial del empleo a nivel agregado reflejan la transformación estructural y permiten comprender el crecimiento general de la productividad, es decir, si esa transformación se está produciendo debido a desplazamientos de la producción y del empleo desde los sectores de baja productividad hacia los de alta productividad, o si se debe al crecimiento intrasectorial de la productividad. Al mismo tiempo, los parámetros agregados pueden ocultar tendencias divergentes a un nivel sectorial más detallado. Por ejemplo, el aumento del empleo en el sector de los servicios ha supuesto un crecimiento tanto en los subsectores de alta productividad y gran coeficiente de calificaciones como en los subsectores de baja productividad con una elevada incidencia de la informalidad. Análogamente, dentro del sector manufacturero, las ramas de actividad económica pueden diferir considerablemente en cuanto al coeficiente de mano de obra, a la productividad y a la composición por sexos.

#### ► Cuadro 3.4. Indicadores del trabajo decente relativos al empleo por rama de actividad económica

Indicadores del trabajo decente	
Definición/cálculo	<p><b>CONT-6: Empleo por rama de actividad económica</b></p> $\text{Empleo en la actividad económica } i \text{ (\%)} = \frac{\text{Número de personas empleadas en la actividad económica } i}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p><b>CONT-10: Porcentaje de mujeres en el empleo por sector (categoría de la tabulación CIIU)</b></p> $\text{Porcentaje de mujeres en el empleo en la actividad económica } i \text{ (\%)} = \frac{\text{Número de mujeres empleadas en la actividad económica } i}{\text{Número total de personas empleadas en la actividad económica } i} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa; encuestas de hogares; encuestas de establecimientos; censos
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre el empleo, OCDE

23 La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU) es útil para recopilar y comparar estadísticas entre países. El Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas se ocupa de su mantenimiento.

Además, los desplazamientos del empleo dentro del sector manufacturero pueden tener importantes efectos en, por ejemplo, la demanda de calificaciones, lo que sería difícil de explicar utilizando datos agregados sobre el sector manufacturero.

La reubicación sectorial de la mano de obra también podría tener repercusiones en materia de género debido a la concentración de mujeres en actividades económicas específicas. Las trabajadoras y los trabajadores son sustitutos imperfectos (Sauré y Zoabi, 2010; 2014), por lo que se enfrentan a diferentes costos de ajuste y fricciones en el mercado laboral. Las mismas fuerzas o factores (como la discriminación y las pautas sociales) que determinan la concentración de las trabajadoras en determinadas actividades y ocupaciones limitan sus posibilidades de reubicación (Gaddis y Pieters, 2017). Por ello, al evaluar los efectos distributivos del comercio internacional es necesario examinar los cambios en la estructura del empleo de las mujeres o el coeficiente de empleo de mujeres a nivel sectorial<sup>24</sup>. El empleo por rama de actividad económica y la proporción de mujeres en el empleo por sector son indicadores fundamentales en el marco del elemento sustantivo “contexto económico y social del trabajo decente” del Programa de Trabajo Decente (cuadro 3.4).

### Relación con el comercio internacional

La redistribución de los trabajadores entre los sectores es una predicción básica de las teorías del comercio clásicas y neoclásicas convencionales, según las cuales la liberalización del comercio provoca una especialización parcial o total. Además, la política comercial puede afectar a algunas industrias más que a otras: en primer lugar, por diseño, como en el caso de las reducciones arancelarias selectivas, pero también porque los niveles iniciales de protección (antes de la reforma del comercio) pueden ser más altos en algunas industrias que en otras, lo que las lleva a experimentar recortes más bruscos. Habida cuenta de que gran parte del comercio internacional tiene

lugar dentro de las CMS, una perturbación en una industria de un país puede repercutir en otras industrias a través de efectos indirectos, dependiendo de la fuerza de las concatenaciones regresivas y progresivas de la industria (tanto nacionales como internacionales) (OMC, 2019). El comercio internacional podría tener efectos diferentes (y potencialmente compensatorios) en los subsectores industriales o en diferentes industrias a lo largo de la cadena de suministro.

En las teorías contemporáneas del comercio internacional, que incorporan la heterogeneidad de las empresas, el ajuste comercial conlleva reasignaciones *intrasectoriales* hacia empresas más productivas y los correspondientes cambios en los niveles salariales, más que la reubicación *intersectorial* de los trabajadores (Melitz, 2003). Además, la reubicación intersectorial está limitada por la presencia de rigideces en el mercado de trabajo, o fricciones del mercado de trabajo, incluidos el costo del desplazamiento para los trabajadores y el costo de búsqueda para las empresas (Topalova, 2010; Helpman, Itskhoki y Redding, 2010). En ocasiones, los trabajadores tropiezan con obstáculos (factores geográficos, de calificación u otros factores) que impiden su movilidad entre empresas y sectores. En estos casos, quienes han sido desplazados tal vez se reubiquen en empresas de menor productividad o en trabajos informales, inicien una actividad por cuenta propia dentro del mismo sector, o abandonen por completo la fuerza de trabajo.

### Evidencia empírica

Aunque los cambios estructurales observados en muchas de las economías del mundo correlacionan con el aumento de la globalización y el comercio internacional, las conclusiones empíricas son contradictorias. Por ejemplo, Gaddis y Pieters (2017) observan rápidos desplazamientos de la mano de obra tras la liberalización del comercio en el Brasil, concretamente, de la agricultura y las manufacturas al comercio y a otros sectores de servicios.

<sup>24</sup> De modo análogo, la distribución sectorial del empleo juvenil puede cambiar si el comercio internacional afecta a sectores que tienen una proporción superior a la media de trabajadores jóvenes gracias a los escasos obstáculos para incorporarse (como en el caso del comercio y el trabajo doméstico), a las modalidades de trabajo flexibles (como en los hoteles y restaurantes), o a los requisitos de calificaciones específicas (como en el ámbito de las TIC y el turismo). Los trabajadores jóvenes también pueden tener menos inconvenientes para desplazarse entre sectores, por el mismo hecho de tener menos experiencia específica con respecto a los trabajadores de más edad (Coşar, 2013).



Menezes-Filho y Muendler (2011) también encuentran evidencia de reubicación hacia los servicios en el Brasil. Sin embargo, en un estudio entre países, Wacziarg y Wallack (2004) no encuentran pruebas empíricas de un aumento de los desplazamientos de trabajadores entre sectores en las actividades del nivel de un dígito de la CIIU, a continuación de los episodios de liberalización, y solo encuentran pocos datos de esos desplazamientos en las actividades económicas del nivel de tres dígitos en el sector manufacturero.

Del mismo modo, Autor, Dorn y Hanson (2016) observan que, contrariamente a las predicciones neoclásicas, las perturbaciones inducidas por el comercio internacional en el sector manufacturero de los Estados Unidos (tras el efecto “China”) no se tradujeron en una reubicación sectorial ni en desplazamientos de trabajadores, sino más bien en una modesta disminución del nivel salarial de los trabajadores poco calificados y en un descenso significativo de las tasas de empleo en las localidades afectadas. Por lo que respecta a los trabajadores, los autores observan que la probabilidad de reubicarse fuera del sector manufacturero era mayor para los trabajadores con más calificaciones, es decir, los del tercil superior de la distribución de los ingresos, que para los trabajadores menos calificados del tercil inferior. Gracias a una mayor movilidad intersectorial, el grupo de trabajadores más calificados sufrió menos pérdidas de ingresos que el grupo de trabajadores menos calificados. En otros estudios también se presenta evidencia empírica de reubicación de la mano de obra inducida por el comercio internacional, concretamente desde el sector manufacturero al de los servicios (Ebenstein *et al.*, 2014; Acemoglu *et al.*, 2016).

En lo que respecta al género de los trabajadores, los datos empíricos indican que en los últimos años han aumentado las oportunidades de empleo para las mujeres en las CMS, ya que su participación en el empleo relacionado con las mismas es mayor que su participación en el empleo total a nivel mundial y específicamente en las economías emergentes (OIT, 2015a<sup>25</sup>). En las economías avanzadas, la participación de las mujeres en el empleo relacionado con las CMS es inferior a su participación en el empleo total y, en general, se ha mantenido estable, porque la disminución de los empleos manufactureros relacionados con las CMS se ha visto compensada por el aumento de los empleos en servicios relacionados con las CMS.

### 3.5. Empleo por ocupación/ nivel de calificación

#### Definición y contexto

El indicador de empleo por ocupación/nivel de calificación a nivel agregado desglosa el empleo en cuatro grandes categorías: bajo, medio, alto y una categoría aparte para las fuerzas armadas. El empleo puede desglosarse además en las categorías de un dígito de la CIUO<sup>26</sup> (diez ocupaciones) o en agrupaciones claramente definidas de estas categorías que se consideren pertinentes (cuadro 3.5). Este indicador también se ha utilizado históricamente para dar cuenta de la estructura de la demanda de calificaciones en una economía, aprovechando los vínculos subyacentes entre los sistemas de codificación de la CIUO y de la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE)<sup>27</sup>. En esta Guía se lo incluye en el elemento sustantivo

25 En la presente Guía se utilizan indistintamente los términos “cadena mundial de suministro” y “cadena mundial de valor”. Las cadenas mundiales de suministro incluyen toda la gama de actividades emprendidas a nivel mundial por las empresas principales, las empresas proveedoras y sus trabajadores a lo largo de todo el proceso de producción, desde el inicio hasta el consumo final. Delautre (2019) ofrece información detallada sobre los conceptos y definiciones del marco de la OIT para el trabajo decente en las CMS.

26 La Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO), elaborada por la OIT, es útil para recopilar y comparar estadísticas sobre el empleo y el mercado de trabajo en todos los países.

27 La mayoría de las encuestas de población activa de los países utilizan el sistema de clasificación de la CIUO 2008 o el de la CIUO 1988 (que son equivalentes al nivel de un dígito), junto con la CINE 2011 o con el sistema de clasificación nacional de los logros educativos que pueden vincularse a la CINE. Un ejemplo de mapeo ocupación-competencia es el siguiente: a) ocupaciones calificadas (grupos 1 a 3 de la CIUO; niveles de calificación 3 a 4) corresponden a la enseñanza postsecundaria y superior en el caso de los administradores y técnicos, y a la enseñanza universitaria y superior en el caso de los profesionales; b) ocupaciones de grado medio de calificación (grupos 5, 7 y 8 de la CIUO; los niveles de calificación 2) corresponden a los ciclos primero y segundo de enseñanza secundaria, y pueden requerir formación y experiencia en el empleo, a veces formalizada mediante aprendizaje o prácticas, para complementar la formación formal o sustituirla parcialmente, o, en algunos casos, completamente; y c) ocupaciones poco calificadas, u ocupaciones elementales (grupo 9 de la CIUO; nivel de calificación 1) que requieren enseñanza primaria únicamente (OIT, 2016d).

► Cuadro 3.5. Indicadores del trabajo decente relativos al nivel de las ocupaciones y de calificación

Indicadores del trabajo decente	
Indicadores estadísticos Definición/cálculo	<p><b>Empleo por grupo ocupacional*</b></p> $\text{Empleo en el subgrupo } i \text{ de la CIUO 08 (\%)} = \frac{\text{Número de personas empleadas en el subgrupo } i \text{ de la CIUO 08}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p><b>ECUA-1: Segregación ocupacional por género</b></p> <p>Posibles indicadores de la segregación ocupacional por género:</p> <p>(a) Proporción de mujeres en el empleo en el subgrupo principal <i>i</i> de la CIUO = <math>M_i / N_i</math></p> <p>(b) La distribución ocupacional de las mujeres se obtiene calculando <math>M_i / M</math> para cada subgrupo principal de la CIUO; del mismo modo, la distribución ocupacional de los hombres se obtiene calculando <math>H_i / H</math></p> <p>(c) Índice de disimilitud = <math>1/2 \sum   (M_i / M) - (H_i / H)  </math>, donde la suma es la diferencia absoluta sobre todos los subgrupos principales.</p> <p>En la fórmula anterior:</p> <p><math>M</math> = número total de mujeres empleadas (<math>M = \sum M_i</math>)</p> <p><math>H</math> = número total de hombres empleados (<math>H = \sum H_i</math>)</p> <p><math>N_i</math> = total de personas empleadas en el subgrupo principal <i>i</i> (<math>N_i = M_i + H_i</math>)</p> <p><math>N</math> = total de personas empleadas: <math>N = \sum N_i = M + H</math></p>
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa; otras encuestas de hogares con un módulo de empleo; encuestas de establecimientos; registros administrativos
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT, base de datos sobre el empleo, OCDE
Indicador del marco jurídico conexo	<b>L12: Igualdad de oportunidades y de trato</b>

**Nota:** \*Aunque en el listado de indicadores del trabajo decente de la OIT (en inglés únicamente) solo figura el indicador desglosado por sexo (en inglés, EQUA-1), la distribución ocupacional general también es pertinente para evaluar el efecto del comercio internacional; por ejemplo, para precisar pautas como la polarización del empleo a nivel de la economía agregada. El indicador “empleo por grupo ocupacional” puede calcularse también en los sectores, a efectos de evaluar los cambios intrasectoriales en las estructuras ocupacionales (como la polarización del empleo o el aumento de la demanda de trabajadores calificados). Además, aunque este indicador suele calcularse también para los subgrupos principales de la CIUO, examinar las estructuras ocupacionales a un nivel más detallado puede arrojar valiosos conocimientos, por ejemplo, para analizar los cambios inducidos por el comercio internacional en la proporción de ocupaciones en la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas, que no se apreciarían con tanta claridad si se utilizaran categorías ocupacionales más generales.

del Programa de Trabajo Decente, “igualdad de oportunidades y de trato en el empleo”, y es particularmente pertinente para precisar las diferencias entre los sexos en la estructura ocupacional, o la segregación ocupacional por género (es significativo que la meta de desarrollo sostenible 5.5 inste a asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo en todos los niveles decisorios). Ahora bien, dada la constante evolución de las ocupaciones en lo que respecta a las tareas que las componen, cabe señalar que las calificaciones también se evalúan utilizando un marco basado en las tareas (véase la sección 3.8). Esta sección trata principalmente de una definición de las calificaciones desde el punto de vista ocupacional y educativo.

Las distribuciones ocupacionales por grupos de edad (por ejemplo, el coeficiente de empleo juvenil de las ocupaciones), por lo general se han analizado de manera similar al género. Al igual que el empleo de mujeres, el empleo juvenil puede estar concentrado o tener un porcentaje excesivamente elevado en ocupaciones que requieren un nivel de calificación medio, caracterizadas por tareas rutinarias cognitivas y manuales, y también en ocupaciones de servicios para las que se requiere un nivel de calificación bajo y en las que hay una alta incidencia de trabajo a tiempo parcial u horarios de trabajo flexibles o irregulares (como en hoteles y restaurantes). Además del desglose por sexo y edad, también es útil descomponer los cambios generales de la estructura ocupacional en componentes inter e intrasectoriales.



© Fiona Dawkins.

### Relación con el comercio internacional

En el marco basado en las tareas, la ocupación y las calificaciones pueden entenderse a grandes rasgos como parte de la “tecnología” subyacente que puede dar lugar a una ventaja comparativa, a la que se refiere la teoría clásica del comercio. Esto significa que la ventaja comparativa de un país suele basarse en la composición de las calificaciones de su fuerza de trabajo, y que una respuesta de política basada en las calificaciones puede optimizar los beneficios que un país obtiene de la liberalización del comercio y paliar los efectos de las crisis comerciales (OIT, y OMC, 2017). Según las teorías neoclásicas, la dotación inicial de factores de un país –incluida la mano de obra y, en este caso, también la composición de las calificaciones de los trabajadores– está interrelacionada con sus modelos comerciales. Los países con una relativa abundancia de mano de obra calificada se especializarán en industrias de gran densidad de mano de obra calificada, y viceversa. Ello indica que la liberalización del comercio debería aumentar

la demanda y los beneficios derivados de la mano de obra calificada en las economías avanzadas, y al mismo tiempo aumentar la demanda y los beneficios de la mano de obra poco calificada en las economías en desarrollo y emergentes. A ese respecto, las mujeres, cuya presencia se concentra en la fuerza de trabajo poco calificada de los países en desarrollo, se beneficiarían de los aumentos salariales y del empleo en relación con la apertura comercial.

En la práctica, sin embargo, en las economías avanzadas, emergentes y en desarrollo el comercio parece estar sesgado de antemano hacia la mano de obra calificada. Para tener en cuenta esta tendencia, se han construido varios modelos basados en la nueva teoría del comercio internacional, en la novísima teoría del comercio internacional, y en las teorías de búsqueda y emparejamiento del mercado de trabajo, que incorporan las características estructurales del mercado y la heterogeneidad de las empresas.

Además, se ha demostrado que el cambio tecnológico tiene una profunda repercusión en los mercados de trabajo, y que las calificaciones de los trabajadores son uno de los principales canales a través de los cuales se transmite este efecto. En el marco basado en las tareas, el cambio tecnológico puede clasificarse como “basado en las calificaciones” o “basado en la rutina”; el primero por lo general aumenta la demanda de ocupaciones de alta calificación, y el segundo aumenta la demanda de ocupaciones de alto contenido rutinario, que es más probable que sean de baja calificación (Acemoglu y Autor, 2011). Sin embargo, cabe destacar que hay considerables diferencias en el nivel de especialización de las ocupaciones entre los países. El marco basado en tareas se ha utilizado tanto a nivel intersectorial como intrasectorial para explicar las tendencias del mercado de trabajo relacionadas con la polarización del empleo, la automatización y la deslocalización.

### Evidencia empírica

Los datos empíricos indican, para una amplia gama de economías avanzadas y en desarrollo, una polarización del empleo (según el nivel de calificación de los trabajadores) junto con una disminución de las ocupaciones de calificación media (OMC, 2017)<sup>28</sup>. La polarización del empleo se refleja en un aumento de las ocupaciones de alta y de baja calificación. Entre las razones habituales del cambio de la estructura ocupacional cabe citar la automatización y la deslocalización (Acemoglu y Autor, 2011; Goos, Manning y Salomons, 2014). De hecho, se ha observado que la deslocalización de los servicios empresariales aumenta la demanda de tareas especializadas, tanto en el país donde éstas se realizan como en el país que las deslocaliza (Gonzales *et al.*, 2012). Uno de los estudios pioneros sobre la polarización es el realizado por Acemoglu y Autor (2011), que utilizan datos de los Estados Unidos y Europa y un novedoso modelo basado en tareas, para analizar los cambios en las ocupaciones entre los sectores y dentro de ellos, a fin de tener en cuenta muchos cambios estructurales en el mercado laboral de los

Estados Unidos, como la disminución de los salarios reales, la polarización de los salarios, la polarización del empleo, la automatización y la deslocalización. En otros estudios se ha llegado a conclusiones similares con respecto a la creciente prima de las ocupaciones con alto coeficiente de calificaciones en los países en desarrollo, gran parte de la cual es atribuible al cambio tecnológico sesgado hacia el nivel de calificación, ya que solo hay vínculos marginales o indirectos con las reformas comerciales (Kijima 2006; Goldberg y Pavcnik, 2007).

Con respecto al género de la fuerza de trabajo, hay evidencia de que el comercio internacional y el cambio tecnológico han beneficiado a las trabajadoras, en particular en el sector manufacturero de las economías en desarrollo y emergentes, donde las mujeres tienden a estar empleadas en ocupaciones poco calificadas. Por ejemplo, la liberalización del comercio en los mercados de exportación de la Comunidad de África Oriental y la Comunidad de África Meridional para el Desarrollo ha tenido un efecto positivo en la participación femenina en el empleo en la producción en el sector manufacturero (UNCTAD, 2019). Según un estudio del Banco Mundial y de la OMC (2020), también se observa que el porcentaje de mujeres empleadas es mayor en las empresas exportadoras que en las que no lo son, y que en los países en desarrollo la exportación de productos manufacturados correlaciona con una mayor participación salarial femenina.

Más recientemente, a medida que las calificaciones de la fuerza de trabajo y la tecnología han sustituido al costo bajo de la mano de obra como factores determinantes de la ventaja comparativa, la demanda relativa de trabajadoras en los sectores exportadores ha disminuido, lo que ha dado lugar a la “desfeminización” de la mano de obra (Tejani y Milberg, 2016; UNCTAD, 2019). Sin embargo, el efecto de la modernización tecnológica inducida por el comercio internacional en la participación de mujeres en el empleo no está claro. Por ejemplo, si bien la creciente demanda de conocimientos especializados puede desfavorecer a las mujeres –en especial porque en

28 Muchos estudios se han centrado en la polarización del empleo en todo el mundo. En Acemoglu (1999), se analiza este fenómeno en los Estados Unidos; en Goos, Manning y Salomons (2009), en varios países europeos; y en Maloney y Molina (2016), en países en desarrollo como México y Marruecos.



muchos países las mujeres siguen teniendo muchas dificultades para estudiar- también puede dar lugar a una menor necesidad de calificaciones físicas y, por lo tanto, aumentar la productividad relativa de las trabajadoras en los trabajos manuales (Juhn, Ujhelyi y Villegas Sánchez, 2014). De hecho, en un estudio de Acemoglu y Autor (2011) se ofrecen datos que demuestran que la deslocalización afectaba a la estructura ocupacional de los Estados Unidos, pues aumentaba el empleo de alta y de baja calificación entre las mujeres. La disminución del empleo en las ocupaciones “productivas y operativas” y en algunas ocupaciones rutinarias de servicios se vio compensada por un aumento del porcentaje de mujeres en el empleo tanto en ocupaciones profesionales, directivas y técnicas (que implican tareas cognitivas no rutinarias) como en ocupaciones de servicios de baja calificación (que implican tareas manuales no rutinarias).

### 3.6. Productividad laboral

#### Definición y contexto

La productividad laboral se cuantifica en función del PIB por trabajador, o como el PIB por hora trabajada, donde el PIB representa el valor de la producción total de un periodo de

tiempo determinado (cuadro 3.6). Las cuantías sobre la producción se extraen de las cuentas nacionales de un país y las de los trabajadores, de las encuestas de población activa o de las encuestas de hogares. Tanto la productividad laboral como su tasa de crecimiento son indicadores fundamentales del ámbito del elemento sustantivo “contexto económico y social del trabajo decente”, del Programa de Trabajo Decente; la tasa de crecimiento de la productividad laboral se incluye como indicador de la meta de desarrollo sostenible 8.2. A nivel sectorial, la productividad laboral suele medirse como valor agregado bruto (VAB) por trabajador o como VAB por hora trabajada.

#### Relación con el comercio internacional

En la teoría del comercio internacional, la productividad laboral es un indicador de la eficiencia económica a nivel agregado y de la competitividad entre sectores y empresas. Entre el comercio internacional y la productividad hay una relación endógena: el comercio afecta a la productividad a través de los canales que se describen con más detalle a continuación, pero el crecimiento sostenido de la productividad también es crucial para una integración satisfactoria en la economía mundial (UNCTAD, 2015).

► Cuadro 3.6. Indicadores del trabajo decente relativos a la productividad laboral

Indicador del trabajo decente	CONT-3: Productividad laboral (PIB por persona empleada, nivel del PIB y tasa de crecimiento del PIB)*
Indicadores estadísticos	
Definición/cálculo	$\text{Productividad laboral (personas empleadas)} = \frac{\text{PIB a precios constantes}}{\text{Número de personas empleadas}}$ $\text{Productividad laboral (horas)} = \frac{\text{PIB a precios constantes}}{\text{Número de horas trabajadas en todos los puestos de trabajo}}$ $\text{Tasa de crecimiento de la productividad laboral} = \frac{\text{Productividad laboral}_{\text{año } N} - \text{Productividad laboral}_{\text{año } N-1}}{\text{Productividad laboral}_{\text{año } N-1}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Cuentas nacionales Encuestas de población activa; encuestas de hogares con un módulo de empleo
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT, base de datos sobre el empleo, OCDE

**Nota:** \*El indicador del trabajo decente antes expuesto se refiere a la productividad laboral agregada. Sin embargo, examinar la productividad laboral a nivel sectorial arroja datos valiosos, en particular por lo que respecta a la dinámica de la redistribución intrasectorial (Melitz, 2003). La productividad laboral a nivel sectorial puede calcularse utilizando el valor agregado de un sector en el numerador, y el empleo en el sector (u horas trabajadas) en el denominador.



Según las teorías del comercio internacional clásicas y neoclásicas es previsible que el comercio redunde en una mayor productividad laboral agregada y, por lo tanto, en un aumento de los salarios y en una mejora del bienestar debido a ganancias estáticas de eficiencia. Esos aumentos estáticos se deben a la especialización (ya sea parcial o total), que provoca una asignación más eficiente de los recursos productivos en un país determinado. En cambio, según las teorías del comercio contemporáneas, los aumentos dinámicos de eficiencia logrados mediante la transferencia de tecnología y el apoyo a la innovación también pueden provocar aumentos de la productividad laboral. Según la nueva teoría del comercio internacional, cuyo análisis se realiza a nivel sectorial, la liberalización del comercio internacional provoca aumentos de productividad en los sectores exportadores gracias a factores como los mayores rendimientos de escala y la mayor disponibilidad de insumos intermedios de bajo costo (Krugman, 1979; 1981). La novísima teoría del comercio va más allá, desagregando hasta el nivel de las empresas. Las fuerzas competitivas determinan la supervivencia y la expansión de las empresas más productivas (márgenes comerciales “intensivos”), la apertura de nuevos mercados y la aparición de nuevos participantes en los mercados internacionales (márgenes comerciales “extensivos”), y una mayor inversión dentro de las empresas que aumenta la productividad (Melitz, 2003; Melitz y Trefler, 2012). Estos márgenes operan tanto a nivel del sector como de la empresa, lo que significa que la liberalización del comercio no siempre debe provocar necesariamente una caída de la productividad en un sector que compite con las importaciones.

Aunque muchos estudios predicen un efecto positivo del comercio internacional en la productividad agregada, algunos han señalado que esta relación no es automática (Kang, 2015; Menezes-Filho y Muendler, 2011; Alemán Castilla, 2013). En particular, pese a los aumentos de la productividad de las empresas o de los sectores debido a la mayor competencia, la productividad agregada podría disminuir si los trabajadores desplazados son absorbidos por empresas menos productivas o por el sector informal (Menezes-Filho y Muendler, 2011). Los efectos en el mercado laboral también

pueden depender del tipo específico de liberalización del comercio internacional (Alemán Castilla, 2013).

### Evidencia empírica

A nivel agregado, los cambios en el capital y el trabajo tanto dentro de un mismo sector como entre sectores han contribuido al crecimiento de la productividad en los países de ingreso mediano bajo y de ingreso bajo en los últimos 30 años (OIT, 2017c). Ello pone de relieve la importancia de la transformación estructural para mejorar los niveles de vida. Sin embargo, en los países de ingreso mediano alto y de ingreso alto, los cambios dentro de un mismo sector han sido el motor más importante del crecimiento general de la productividad.

Los estudios basados en la novísima teoría del comercio han desglosado el crecimiento de la productividad intersectorial en crecimiento dentro de la industria y dentro de las empresas. Por ejemplo, Melitz y Trefler (2012) descompusieron el efecto positivo general del TLCAN en la productividad manufacturera del Canadá y comprobaron que el efecto entre plantas de producción (en los sectores) era mayor, pero que el efecto dentro de las plantas de producción (en la empresa) también importaba y estaba impulsado principalmente por las inversiones de los nuevos exportadores para aumentar la productividad. Lileeva (2008) llegó a una conclusión similar sobre el efecto del TLCAN en la industria manufacturera canadiense: el aumento de la productividad agregada se explicaba en buena medida por la reasignación de las cuotas de mercado a las empresas altamente productivas. En cuanto a los países en desarrollo, Nataraj (2011) observó el mismo efecto en la India, donde la liberalización del comercio provocó la salida del mercado de muchas empresas informales y el aumento de la productividad de las empresas supervivientes. McCaig y Pavcnik (2018) detectaron un efecto similar en Viet Nam, donde el acuerdo comercial bilateral entre los Estados Unidos y Viet Nam dio lugar a una reubicación de los trabajadores en el sector formal. Por último, Muendler (2004) utiliza datos del Brasil para documentar que las presiones competitivas han tenido un efecto mucho más fuerte y significativo en la productividad de las empresas que la mejora del acceso a los insumos

del mercado mundial, y que la probabilidad de supervivencia de las empresas menos productivas disminuyó efectivamente con la liberalización del comercio. Esto significa que el comercio internacional puede aumentar la productividad de las empresas tanto en el margen intensivo como en el extensivo.

También se ha observado que la liberalización del comercio provoca un mayor crecimiento de la productividad en los sectores que compiten con las importaciones, debido a la reubicación del empleo hacia empresas más productivas y a la existencia de más incentivos para la innovación y la adopción de tecnología en esas empresas, por ejemplo, según lo documentan Bloom, Draca y Van Reenen (2016) en relación con las empresas europeas de la industria textil expuestas a las importaciones chinas entre 1996 y 2007. En un análisis de varios países realizado por la OIT sobre los aumentos de rendimiento relacionados con el comercio internacional, utilizando datos de empresas procedentes de los estudios sobre empresas del Banco Mundial, se aprecia que los efectos positivos del comercio internacional en la productividad en general eran mayores para los exportadores y los importadores, que para las empresas no comerciales. Según el estudio, el crecimiento de la productividad generalmente aumentaba con la intensidad de la importación en el caso de los importadores, y en el de los exportadores tenía una relación no lineal con la intensidad de la exportación (OIT, 2017c)<sup>29</sup>. En el estudio también se observó una relación positiva entre la experiencia en la exportación y la productividad laboral, que apunta a “efectos de aprendizaje” y a que los aumentos de la productividad derivados del comercio internacional pueden ser mayores a largo plazo. Tanto los exportadores como los importadores tienden a tener una plantilla superior a las empresas no comerciales de la misma industria, pero la diferencia es más pronunciada en las economías de ingreso bajo que en las avanzadas. Ello indicaría la existencia de barreras comerciales en forma

de costos fijos elevados, que solo pueden permitirse las empresas más productivas de las economías en desarrollo, otro factor que explica la prima por productividad de las empresas exportadoras (OIT, 2017c; Ciuriak *et al.*, 2015).

Con respecto a las cadenas mundiales de suministro, los estudios indican que las empresas que suministran insumos a las CMS son más productivas que las que suministran bienes finales y que las no exportadoras (OIT, 2017c). A nivel sectorial, la participación en las CMS (tanto progresiva como regresiva) se ha asociado con mayores niveles de productividad en las economías avanzadas, pero solo en menor medida en las economías emergentes. La diferencia puede tener que ver con el hecho de que los costos ahorrados por la obtención de insumos a través de las CMS son inferiores para las economías emergentes (OIT, 2015).

A pesar de la gran cantidad de publicaciones empíricas en las que se observan aumentos de la productividad agregada derivados del comercio internacional, hay datos que demuestran que esos aumentos no siempre se producen. Por ejemplo, Menezes-Filho y Muendler (2011) observaron que, aunque la producción se desplazó hacia las empresas más productivas gracias al comercio internacional, la mayor eficiencia de esas empresas redujo su necesidad de más trabajadores, por lo que el trabajo se desplazó en sentido inverso (hacia sectores menos productivos), lo que dio lugar a una menor productividad agregada. Alemán Castilla (2013) sostiene que el tipo específico de liberalización del comercio también desempeña un papel. Por ejemplo, la liberalización del comercio internacional en el contexto de los acuerdos comerciales regionales puede no provocar necesariamente un crecimiento de la productividad agregada si el efecto de desviación del comercio predomina sobre el efecto de creación de comercio, es decir, si el acuerdo determina un desplazamiento de los recursos hacia los socios menos eficientes.

<sup>29</sup> La intensidad de la importación se calcula como la proporción de estas en el valor total de los insumos de una empresa utilizados para la producción. La intensidad de las exportaciones es la proporción de estas en el valor total de las ventas de una empresa (OIT, 2017c).

## 3.7. Participación del factor trabajo en la renta nacional, y desigualdad de ganancias y de ingresos

### 3.7.1. Participación del factor trabajo en la renta nacional

#### Definición y contexto

La proporción de la renta nacional correspondiente al factor trabajo es la parte del valor agregado bruto que se destina a los trabajadores en forma de salarios y compensaciones (cuadro 3.7). Este indicador da cuenta de los efectos distributivos del comercio internacional basándose en las diferencias de rendimiento para los dos grandes factores de producción, el capital y el trabajo. Más concretamente, las variaciones en la participación de este factor reflejan una variación en la distribución de los ingresos entre los propietarios de capital y los trabajadores. La reducción de la participación de este factor correspondiente a la mano de obra indica que los trabajadores pueden no estar recibiendo una parte equitativa de los beneficios del crecimiento o, por el contrario, que están asumiendo una carga mayor por la disminución de la producción o la productividad. Según algunos estudios, la proporción de los ingresos correspondientes al trabajo va reduciéndose en todo el mundo, y este indicador tiene carácter anticíclico (OIT, 2019b). En el marco de los ODS se destaca la importancia de hacer un seguimiento de la participación del factor trabajo en el PIB a fin de medir el éxito de las políticas fiscales, salariales y de protección social adoptadas para lograr progresivamente una mayor igualdad (meta de desarrollo sostenible 10.4).

#### Relación con el comercio internacional

Los modelos comerciales neoclásicos predicen que los rendimientos del capital y del trabajo evolucionarán en función de las dotaciones relativas de un país y de la movilidad de los

factores dentro de los sectores<sup>30</sup>. La liberalización del comercio debería aumentar los rendimientos del factor que un país posee en abundancia. Sin embargo, los análisis empíricos contemporáneos indican que el capital ha ganado más que la mano de obra en todo el mundo, y que la brecha se ha ampliado incluso en los países en los que se emplea mucha mano de obra, que teóricamente deberían experimentar rendimientos del trabajo relativamente más altos. Esta evolución de los rendimientos del capital se ha explicado en la literatura al tratar los factores siguientes:

- a) La endogeneidad del comercio internacional y la tecnología, y el consiguiente desplazamiento de las estructuras de producción hacia procesos más intensivos en capital (por ejemplo, mediante la automatización y la informatización), lo que determina rentas superiores para los propietarios de capital en comparación con los trabajadores.
- b) El efecto de la mayor movilidad del capital en el poder relativo de negociación del capital y los trabajadores: la globalización y la eliminación de las barreras al comercio internacional, en combinación con los avances en materia de comunicaciones y de transporte, han permitido a las empresas trasladar sus operaciones a países con mano de obra barata, lo cual ha dado lugar a una mayor elasticidad del precio de la mano de obra, a una merma del poder de negociación de los sindicatos y a una disminución de los salarios (Turrini, 2002).
- c) Las presiones inducidas por el comercio internacional sobre las empresas y la distribución de la renta en el marco de relaciones de poder desiguales: la mayor elasticidad de la demanda en términos de precios, debido a la competencia derivada de la apertura comercial determina rentas (beneficios) inferiores para las empresas, y más concesiones por parte de los sindicatos (Freeman y Katz, 1991; Huizinga, 1993), especialmente en vista de su reducido poder de negociación.
- d) Las asimetrías de poder entre las empresas multinacionales y sus proveedores: la

30 Según la teoría neoclásica (el modelo Heckscher-Ohlin), un aumento (disminución) del precio de los bienes de producción causado por el comercio internacional aumenta (disminuye) el precio de los factores (por ejemplo, los salarios del trabajo) utilizados intensivamente en su producción. Este postulado también se conoce como el teorema de Stolper-Samuelson.

## ► Cuadro 3.7. Indicadores del trabajo decente relativos a los ingresos y la desigualdad

Indicador del trabajo decente	
Indicadores estadísticos	<b>CONT-8: Participación del trabajo en el valor agregado bruto (VAB)</b>
Definición/cálculo	$\text{Participación del trabajo en el valor agregado bruto} = \frac{\text{Compensación total de los asalariados/as}}{\text{Valor agregado bruto}}$ <p>Nota: Para tener en cuenta los ingresos de los trabajadores independientes puede calcularse una parte ajustada del VAB; el indicador también puede calcularse por sector/empresa</p>
	<b>CONT-4: Desigualdad de ingresos (relación 90:10)</b>
	$\text{Desigualdad de ingresos (razón 90:10)} = \log \frac{\text{Total anual de ingresos disponibles de los hogares del decil superior}}{\text{Total anual de ingresos disponibles de los hogares del decil inferior}}$
	<b>CONT-11: Desigualdad salarial (relación 90:10)</b>
	$\text{Desigualdad de ingresos (relación 90:10)} = \log \frac{\text{Total mensual de ingresos de los empleados a tiempo completo del decil superior}}{\text{Total mensual de ingresos de los empleados a tiempo completo del decil inferior}}$
	<b>Coefficiente de Gini (G)</b>
	$G = A / (A + B)$ <p>donde A es el área entre la línea de igualdad perfecta y la curva de Lorenz, y B es el área por debajo la curva de Lorenz. La curva de Lorenz traza la proporción del ingreso total acumulado percibido por cada percentil de la población.</p>
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de ingresos y gastos de los hogares; encuestas del presupuesto de los hogares (CONT-4, CONT-11) Censos de población (CONT-11) Cuentas nacionales (CONT-8)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre el empleo, OCDE; <i>World Inequality Database</i> (indicadores de la desigualdad en el mundo); <i>World Development Indicators</i> (indicadores del desarrollo mundial) del Banco Mundial

proliferación de redes de producción mundiales, junto con una capacidad limitada de los gobiernos para aplicar y supervisar los derechos laborales y las condiciones de trabajo (OIT, 2016c).

- e) La financierización, según la cual la fragmentación mundial de la producción permite generar un exceso de beneficios, lo cual puede liberar capital para pagar a los accionistas (OIT, 2017c).

### Evidencia empírica

Se ha producido un cambio considerable en la proporción de ingresos que se reparte entre el trabajo y el capital en favor de este último, y una de las causas principales son los avances tecnológicos. La robotización y la in-

formatización han transformado los mercados de trabajo de todo el mundo, y se prevé una aceleración de estas tendencias en el futuro próximo (Brynjolfsson y McAfee, 2011; Frey y Osborne, 2017). Acemoglu y Restrepo (2019) han evaluado estas variaciones en el empleo y los salarios haciendo uso de un marco teórico basado en tareas, y observan que, si bien la automatización determina un aumento de la productividad y el consiguiente incremento de los salarios, el aumento de la productividad suele superar a estos últimos, lo que implica un aumento de la parte de los ingresos correspondiente al capital (véase también OIT, 2017c). Además, los autores observan que, si bien la automatización suele llevar a que muchas tareas (en particular las rutinarias) sean asumidas por robots, se crean nuevas





© kyle rw.

tareas en las que los trabajadores tienen una ventaja comparativa debido a un “efecto de reincorporación”. Autor y Salomons (2018) documentan que el efecto de desplazamiento de la mano de obra ejercido por la automatización se ha hecho más pronunciado en los últimos decenios.

La negociación colectiva puede dar lugar a que los beneficios de la liberalización del comercio se reflejen en un aumento de los salarios (Felbermayr, Prat y Schmerer, 2011) o en el crecimiento del empleo (Arbache, 2004). En cualquier caso, es probable que la distribución de la renta en el marco de relaciones de poder desiguales provoque una disminución de la participación del factor trabajo en el PIB, el aumento de la competencia de las importaciones procedentes de países con salarios bajos, y la deslocalización de los empleos poco calificados, todo lo cual reduce aún más el poder de negociación de los trabajadores (Dumont, Rayp y Willemé, 2010; Abraham, Konings y Vanormelingen, 2009). Sin embargo, esta relación suele depender de las instituciones del

mercado de trabajo vigentes (Scruggs y Lange, 2002). Del mismo modo, el cambio tecnológico también puede provocar una disminución de la cobertura de la negociación colectiva (Meyer y Biegert, 2019). En el contexto de las cadenas mundiales de suministro, el efecto positivo en la productividad laboral gracias a la participación en una cadena de suministro sin el correspondiente efecto positivo en los salarios se ha asociado a una disminución de la participación de los salarios en la renta nacional, tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes (OIT, 2015a). La mayor financierización (calculada como la relación entre los rendimientos financieros y los beneficios no financieros) se ha asociado a una disminución de la participación del factor trabajo en la renta nacional, un aumento de la remuneración de los altos ejecutivos y una mayor dispersión de los ingresos entre los trabajadores de empresas en los Estados Unidos (Lin y Tomaskovic-Devey, 2013). Del mismo modo, el aumento de los pagos de intereses y dividendos se ha asociado a una



disminución de la participación del factor trabajo en la renta nacional en 13 países de la OCDE (Dünhaupt, 2013).

### 3.7.2. Desigualdad de las ganancias y los ingresos

#### Definición y contexto

Uno de los indicadores de la desigualdad que incumben al elemento sustantivo del Programa de Trabajo Decente, “contexto económico y social del trabajo decente”, es la desigualdad de ingresos (relación 90:10) y la desigualdad de salarios/ganancias/ingresos laborales (relación de 90:10). Estos porcentajes comparan la proporción de la renta (de todas las fuentes, incluido el empleo), los salarios o los ingresos del trabajo (salarios y otras compensaciones laborales) del decil superior de la distribución, con la proporción del decil inferior (véase el cuadro 3.7 precedente).

Otro indicador de la desigualdad ampliamente utilizado es el coeficiente de Gini, que se obtiene a partir de la curva de Lorenz, que traza la proporción acumulativa de los ingresos totales percibidos por cada percentil de la población. Este coeficiente suele oscilar entre 0,2 y 0,4; los valores más cercanos a 0 representan un mayor grado de igualdad, y los más cercanos a 1 representan una mayor desigualdad (OIT, 2013). Cabe señalar que si bien la participación del factor trabajo en la renta nacional (véase la sección 3.7.1 precedente) da cuenta de la desigualdad de los ingresos entre los dos grandes factores de producción (el capital y el trabajo), los indicadores esbozados en esta sección contemplan la desigualdad dentro de la población total (desigualdad de ingresos y coeficiente de Gini) o entre los trabajadores (desigualdad de salarios o de los ingresos). Por consiguiente, aunque la participación de los ingresos laborales ha ido disminuyendo, la desigualdad mundial, calculada por la distribución de los ingresos procedentes del trabajo a nivel mundial, en el último decenio ha disminuido, y gran parte de la disminución es atribuible a unas tasas de crecimiento del PIB superiores a la media en países como China y la India. Sin embargo, esto debe contrastarse con el aumento de la desigualdad en una amplia gama de economías desarrolladas y en desarrollo.

#### Relación con el comercio internacional

Se reconoce ampliamente que el comercio internacional tiene efectos distributivos que pueden influir en la desigualdad. Por ejemplo, la desigualdad podría aumentar si los beneficios del comercio internacional (o del comercio internacional y la tecnología) se destinan de manera desproporcionada a los propietarios de capital y a los trabajadores muy calificados, o si esos beneficios se concentran en una región geográfica específica. La desigualdad también puede aumentar si la liberalización del comercio provoca una disminución de los salarios y también una reducción de la demanda de trabajadores con un nivel de calificación bajo o medio (a través de la polarización de los salarios o la polarización del empleo, que a menudo son concurrentes). De hecho, en la literatura, la prima por cualificación (véase la sección 3.8.3) y sus determinantes se consideran el principal canal de transmisión de los efectos del comercio internacional en la desigualdad. En muchos estudios (por ejemplo, Acemoglu, 2003; Goldberg y Pavcnik, 2007), la prima por cualificación se considera un indicador de la desigualdad salarial o su equivalente. Otros canales son: los desplazamientos de la fuerza de trabajo hacia el sector informal, donde los salarios son más bajos, lo cual provoca una mayor desigualdad (Attanasio, Goldberg y Pavcnik, 2004). En algunos modelos, la relación entre la liberalización del comercio y la desigualdad es no lineal. Por ejemplo, en el modelo propuesto por Helpman, Itskhoki y Redding (2010), que incluye empresas heterogéneas y fricciones de búsqueda y emparejamiento, cuando una economía se abre por primera vez al comercio internacional, la desigualdad salarial aumenta debido a una mayor brecha entre las empresas más grandes y productivas y las más pequeñas, aunque luego disminuye.

#### Evidencia empírica

En un estudio de los efectos de la liberalización del comercio en la distribución de los salarios en Colombia, Attanasio, Goldberg y Pavcnik (2004) observaron que las reformas comerciales aumentaban la desigualdad salarial mediante el cambio tecnológico basado en las competencias, las primas por calificación, las primas salariales sectoriales y la informalidad. Sin embargo, el efecto general fue

limitado en comparación con otros países, en particular con México. En cambio, según Mishra y Kumar (2005), como los recortes arancelarios eran mayores en los sectores que empleaban una mayor proporción de trabajadores no calificados, el aumento de las primas salariales en esos sectores se traducía en una menor desigualdad salarial general. Basándose en datos de panel de 18 países de América Latina correspondientes al periodo 1980-1998, Behrman, Birdsall y Székely (2000) observan que la apertura comercial no tenía ningún efecto en las diferencias salariales. En cambio, las reformas tecnológicas y económicas (liberalización de la cuenta de capital, mercados financieros y reforma fiscal) pueden haber tenido un efecto en esas diferencias, en particular a corto plazo.

Los estudios empíricos que examinan indicadores más amplios de la desigualdad no encuentran pruebas concluyentes sobre la relación entre el comercio internacional y la desigualdad (Attanasio, Goldberg y Pavcnik, 2004). Aunque la apertura comercial parece haber contribuido a reducir la brecha entre las economías avanzadas y las economías en desarrollo y emergentes, sus efectos en la desigualdad entre las economías en desarrollo o dentro de los países son menos

claros (Urata y Narjoko, 2017). Los resultados ambiguos por lo que respecta a los países reflejan predicciones teóricas mixtas y varios canales de transmisión de los efectos, junto con diferencias en el contexto político e institucional (por ejemplo, en lo que respecta a la flexibilidad del mercado de trabajo y a las políticas redistributivas) y en la distribución de las calificaciones de la fuerza de trabajo, entre otros factores. Por ejemplo, en un análisis de panel de varios países de América Latina y el Caribe (Beaton, Cebotari y Komaromi, 2017) se observa un efecto negativo, pero no estadísticamente significativo de la apertura comercial en el coeficiente de Gini de toda la muestra total, mientras que la apertura financiera tuvo un efecto positivo, pero tampoco significativo. Los autores observaron un efecto negativo estadísticamente insignificante de la apertura comercial sobre la desigualdad para las submuestras constituidas por las economías emergentes, efecto que ya no se producía cuando se utilizaba un indicador neto de la desigualdad (el "coeficiente neto de Gini", que tiene en cuenta los impuestos y el pago de transferencias). Ello indica que las políticas redistributivas pueden estar desempeñando un papel en la correlación negativa entre la apertura comercial y la desigualdad.



© OIT/Crozet M.

## ► C. Relaciones laborales, términos y condiciones del empleo

Entre los indicadores del trabajo decente que pueden utilizarse para evaluar los efectos del comercio internacional en las relaciones laborales y en los términos y las condiciones del empleo cabe citar los salarios, la pobreza laboral, la situación en el empleo, la informalidad, la protección social, las formas atípicas de empleo, la seguridad y la salud en el trabajo, las modalidades de empleo sin explotación y el diálogo social. Aparte de los salarios, la mayor parte de estos indicadores no pueden analizarse adecuadamente en los marcos convencionales de la teoría del comercio, ya que estos últimos se basan en el supuesto de empresas y trabajadores homogéneos (promedio) que producen bienes o servicios homogéneos. En cambio, las teorías contemporáneas del comercio internacional, que contemplan la heterogeneidad de las empresas y los trabajadores, proporcionan marcos adecuados que pueden utilizarse para un análisis más exhaustivo de los efectos del comercio internacional en la calidad del empleo.



### 3.8. Salarios

Los indicadores relativos al elemento sustantivo del Programa de Trabajo Decente “ingresos adecuados y trabajo productivo” incluyen los salarios reales medios (efecto a nivel agregado), la prima por cualificación

y la prima salarial sectorial. Otro indicador pertinente es la brecha salarial de género, que corresponde al elemento sustantivo de “igualdad de oportunidades y de trato en el empleo”. Estos indicadores se presentan en el cuadro 3.8 siguiente.

► Cuadro 3.8. Indicadores del trabajo decente relativos a los salarios

Indicadores del trabajo decente	
Indicadores estadísticos	<b>GAN-4: Salarios reales medios (SRM)</b>
Definición/cálculo	<p>Paso 1.</p> $\text{Ingresos nominales medios} = \frac{\text{Total mensual de ingresos nominales}}{\text{Número total de asalariados}}$ <p>Paso 2.</p> $\text{SRM} = \frac{\text{Ingresos nominales medios}}{\text{IPC}}$
	<b>ECUA-3: Brecha salarial de género</b>
	$\text{Brecha salarial de género (\%)} = \frac{(I_h - I_m)}{I_h} \times 100$ <p>donde <math>I_h</math> e <math>I_m</math> son los ingresos brutos medios por hora de hombres y de mujeres, respectivamente, en todo grupo dado de la población.</p>
	<b>GAN-3: Ingresos medios por hora por grupo ocupacional (IMH)</b>
	<p>Paso 1.</p> <p>Opción a (con datos de las encuestas de establecimientos):</p> $\text{IMH}_i = \frac{\text{Total de ingresos de los empleados remunerados de la ocupación } i}{\text{Total de horas trabajadas por los empleados remunerados de la ocupación } i}$ <p>Opción b (con datos de las encuestas de población activa u otras encuestas de hogares):</p> $\text{IMH}_j = \frac{\sum_{j=1}^n (\text{IMH}_j \times H_j)}{\sum_{j=1}^n H_j}$ <p>donde <math>\text{IMH}_j</math> se refiere a los ingresos medios por hora del individuo <math>j</math> en la ocupación <math>i</math>.</p> <p>Paso 2.</p> $\text{IMH}_i \text{ reales} = \frac{\text{AIMH}_i}{\text{IPC}}$
	<b>Prima por cualificación</b>
	$\text{Prima por cualificación} = \frac{\text{IMH de las ocupaciones de calificación alta}}{\text{IMH de las ocupaciones de calificación baja}}$
	<b>Prima salarial sectorial</b>
	$\text{Prima salarial sectorial } i (\%) = \frac{s_i - \bar{s}}{\bar{s}} \times 100$ <p>donde <math>s_i</math> es la tasa salarial media del sector <math>i</math>, y <math>\bar{s}</math> es la tasa salarial media de todos los sectores</p>

Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa con un módulo de ingresos (GAN-3, GAN-4, ECUA-3, prima salarial sectorial) Encuestas de establecimientos sobre empleo e ingresos (GAN-4, ECUA-3) Encuestas de establecimientos sobre ingresos del trabajo (GAN-3) Encuestas de establecimientos sobre las tasas salariales por actividad económica (manufacturas) (GAN-3) Datos administrativos (ECUA-3)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre el empleo, OCDE
Indicadores del marco jurídico conexos	<b>L4: Salario mínimo legal</b> <b>L13: Salario igual entre hombres y mujeres por un trabajo de igual valor</b>

### 3.8.1. Salarios reales medios

#### Definición y contexto

Los salarios reales medios, o ingresos reales medios de los asalariados (en los que los ingresos incluyen los salarios y otras formas de compensación), son los salarios (o ingresos) mensuales totales de todos los asalariados, divididos por el número de asalariados, ajustado en función de la inflación (véase el cuadro 3.8 precedente). Los salarios reales medios dan cuenta del poder adquisitivo de los trabajadores y, por lo tanto, son, junto con las condiciones de trabajo, un importante determinante del bienestar. Suele haber una correlación positiva entre los salarios reales medios y la productividad laboral.

#### Relación con el comercio internacional

El estudio de los efectos del comercio internacional en los salarios se remonta a los modelos neoclásicos, en los que el precio de los factores (salarios y rentas) responde a la variación del precio de la producción. Se produce un aumento en el rendimiento del factor que se utiliza más intensamente para producir el bien exportado por un país. Al igualar los precios de la producción en todos los países, la liberalización del comercio iguala los pagos a los factores de producción. Por lo tanto, se esperaría que los salarios de los trabajadores poco calificados en un país con uso intensivo de capital se acercaran a los salarios de los trabajadores del mismo nivel de calificación en un país con uso intensivo de mano de obra. Sin embargo, en promedio, a medida que la eficiencia en la asignación de recursos mueve la producción hacia una situación óptima, el aumento de la

productividad en ambos tipos de países daría lugar a aumentos salariales para el factor más abundante. Por consiguiente, el comercio internacional debería dar lugar a un aumento de los salarios para ambos socios comerciales.

En la teoría contemporánea del comercio, que incluye tanto la nueva teoría del comercio como la novísima teoría del comercio, las ganancias dinámicas del comercio internacional (como los aumentos de productividad) determinan la variación de los salarios, no las ganancias estáticas de la eficiencia de la asignación de recursos. Todas las razones descritas en la sección 3.6 sobre la productividad laboral pueden provocar aumentos de la productividad en los niveles empresarial, sectorial y agregado, aunque estos aumentos no son automáticos, en particular a nivel agregado (Kang, 2015; Menezes-Filho y Muendler, 2011). En varios estudios (por ejemplo, Ghazali, 2011) también se han examinado los resultados salariales a través del canal de transmisión de la distribución de la renta, en el que la negociación colectiva desempeña un papel en la determinación de las ganancias salariales derivadas del comercio internacional.

#### Evidencia empírica

A nivel agregado, el comercio internacional parece tener un efecto ambiguo en los salarios reales medios a través de dos canales principales: el canal directo del cambio en la remuneración salarial y el canal indirecto del efecto en el nivel de los precios de un país. En lo que respecta al primer canal, en la literatura empírica del decenio pasado han predominado estudios en los que se observa una disminución pequeña o insignificante



de los salarios medios en los sectores que se enfrentan a la competencia de las importaciones en varias economías avanzadas (Autor, Dorn y Hanson, 2013 para los Estados Unidos; Ashournia, Munch y Nguyen, 2014 para Dinamarca; Malgouyres, 2017 para Francia; Balsvik, Jensen y Salvanes, 2015, y Utar, 2018 para Noruega; y Dauth, Findeisen y Suedekum, 2016 para Alemania). Las conclusiones suelen diferir cuando el análisis se realiza en el ámbito de las empresas, en lugar de a nivel agregado (OMC, 2017; Muendler, 2017). En los resultados agregados de esos estudios también suele haber una conciliación deficiente de los indicadores de los aumentos salariales en los sectores con alto coeficiente de exportación, en los que el aumento de los salarios suele ir acompañado de una polarización de los salarios (como en el sector de los servicios). En las economías en desarrollo y emergentes, también se ha observado una disminución insignificante o pequeña de los salarios en los sectores que compiten con las importaciones (Revenga, 1997 para México; Currie y Harrison, 1997 para Marruecos), aunque hay mayores dificultades metodológicas debido a la necesidad de tener en cuenta las diferencias estructurales de los mercados de trabajo de esos países. En cuanto al segundo canal, hay evidencia empírica robusta de que en todos los países el comercio internacional tiene efectos positivos considerables para reducir el nivel de los precios (Amiti *et al.*, 2017; Handley y Limão, 2017)<sup>31</sup>, y, por lo tanto, para aumentar los salarios reales. Con respecto a la remuneración salarial, los resultados de los estudios varían considerablemente en función de las calificaciones, la educación y/o el nivel de ingresos de los trabajadores.

Las empresas que se dedican al comercio internacional tienden a ofrecer salarios más altos que las empresas no comerciales en una amplia gama de sectores y en todos los grupos de ingreso de los países (Bernard y Jensen, 1995; Yeaple, 2005; OIT, 2017c). Sin embargo, el hecho de que la prima salarial que tienen estas empresas comerciales respecto de sus homólogas no comerciales sea menor que la correspondiente prima de productividad

indica que los trabajadores pueden estar percibiendo una parte menor de los aumentos de productividad derivados del comercio internacional, por ejemplo, mediante un aumento del rendimiento del capital y otros factores relativos a los trabajadores (Farole, 2016; Chen, Los y Timmer, 2018). En los estudios se ha observado sistemáticamente que el comercio internacional realizado a través de las cadenas mundiales de suministro tiende a generar más beneficios para las empresas, en términos de aumento de la productividad, que para los trabajadores, en términos de salarios. Esta disparidad es atribuible en parte a las relaciones asimétricas de poder entre las empresas principales (empresas multinacionales) y las empresas proveedoras en las cadenas mundiales de suministro, y a la limitada capacidad de los gobiernos para aplicar y supervisar la observancia de los derechos laborales y las condiciones de trabajo (OIT, 2016c).

Otros factores también pueden influir en el efecto del comercio internacional en los salarios en las empresas. Por ejemplo, según algunos estudios de la relación entre los salarios y la intensidad del comercio internacional, si bien el comercio internacional en sí puede provocar una caída de los salarios, esta se ve moderada por el nivel de calificación requerido en una empresa, lo cual tiene efectos positivos en los salarios (Munch y Skaksen, 2008). Análogamente, Amiti y Davis (2012) hacen hincapié en el “modo de globalización” (con independencia de que la empresa en cuestión sea exportadora o produzca principalmente para el consumo interno, y de que sea productora de productos finales o de insumos intermedios). Observan que una reducción de los aranceles sobre los productos finales aumenta los salarios de las empresas exportadoras en comparación con las empresas que solo sirven al mercado interno, mientras que una reducción de los aranceles sobre los insumos intermedios aumenta los salarios de las empresas que utilizan insumos importados en mayor medida que los de las que utilizan insumos de producción nacional. Por último, hay evidencia empírica de que las instituciones y las modalidades del mercado

31 Amiti *et al.* (2017) estiman que las importaciones chinas hicieron que el índice de precios de las manufacturas de los Estados Unidos disminuyera un 8 por ciento. Handley y Limão (2017) documentan que la incorporación de China a la OMC en 2001 provocó una caída de los precios de los productos estadounidenses debido a la reducción de la incertidumbre para los inversores estadounidenses.

de trabajo tienen una gran influencia en los resultados salariales a nivel de las empresas y de los trabajadores. Por ejemplo, Carluccio, Fougère y Gautier (2015) documentan que los acuerdos de negociación colectiva aumentan la elasticidad de los salarios con respecto a las exportaciones y la deslocalización.

### 3.8.2. Brecha salarial de género

#### Definición y contexto

La brecha salarial de género es la diferencia entre los ingresos medios brutos por hora de los hombres y los de las mujeres, expresada como porcentaje de los ingresos medios brutos por hora de los hombres (véase el cuadro 3.8 precedente). Esta brecha puede calcularse a nivel agregado (para el total de la población), o por actividad económica o categoría ocupacional. La brecha salarial de género es un indicador de la meta de desarrollo sostenible 8.5, que plantea el logro de la igualdad de remuneración por un trabajo de igual valor para 2030.

#### Relación con el comercio internacional

Las teorías neoclásicas postulan que la liberalización del comercio genera igualdad salarial entre países de diferentes niveles de desarrollo. Esto significa que los trabajadores no calificados de las economías en desarrollo deberían ver aumentar sus ingresos, mientras que en las economías avanzadas los ingresos de los trabajadores calificados deberían disminuir. Por lo tanto, en la medida en que las mujeres representan una mayor proporción de la mano de obra no calificada en las economías avanzadas y en desarrollo, la predicción de la teoría neoclásica del comercio (concretamente, el modelo Heckscher-Ohlin) es que el aumento del comercio internacional disminuirá el salario relativo de las mujeres en las primeras, y los aumentará en las segundas.

Los modelos más recientes recalcan el papel de la modernización tecnológica inducida por el comercio internacional, en virtud de la cual las reducciones arancelarias determinan una mejora de la productividad y de los procesos que dependen menos de las tareas físicas rutinarias, lo cual aumenta la productividad relativa y el salario de las mujeres en los

trabajos manuales (Juhn, Ujhelyi y Villegas Sánchez, 2014). Según Sauré y Zoabi (2014), la complementariedad entre el capital y la mano de obra femenina es mayor que la existente entre el capital y la mano de obra masculina, y un aumento del capital social en un primer momento tiende a cerrar la brecha salarial de género. Algunos estudios empíricos no respaldan esta conclusión. De hecho, Sauré y Zoabi (2014) observan también que la reubicación de factores hacia el sector de uso intensivo de mujeres acaba por amortiguar su intensidad de capital y la productividad marginal relativa de las trabajadoras, ampliando así la brecha salarial de género.

Otras propuestas, en particular las que hacen hincapié en la negociación colectiva y las relaciones de poder entre trabajadores y empleadores, y entre grupos (masculinos y femeninos) de trabajadores, son menos optimistas en cuanto a la capacidad de las mujeres para reducir la brecha salarial (Berik, 2011). Estas propuestas se basan en el supuesto de que la brecha salarial de género es atribuible a la segregación en el empleo, ya que las mujeres tienden a concentrarse en puestos relativamente poco calificados y de baja remuneración, debido a las diferencias de calificación tanto reales como percibidas, fenómeno que se ve reforzado por las normas de género y la discriminación de género. Los salarios relativamente bajos de las mujeres y su corta pero intensa permanencia en el empleo (a menudo debido al matrimonio y a la maternidad) permiten a las empresas alcanzar altos niveles de productividad. Además, gracias a las modalidades de trabajo informal y a domicilio de muchas mujeres, las empresas exportadoras corren menos riesgos y tienen más flexibilidad para reaccionar ante cambios de las condiciones del mercado.

#### Evidencia empírica

Los estudios empíricos arrojan resultados ambiguos. Por ejemplo, parece haber una relación positiva entre la liberalización del comercio y la brecha salarial de género en México (Domínguez Villalobos y Brown-Grossman, 2010). En cambio, en otros se observa que la reforma del comercio internacional redujo la brecha en Bangladesh y el Pakistán (Fontana, 2007; Siddiqui, 2009).

Los estudios que examinan si la competencia inducida por el comercio internacional reduce la discriminación salarial en general no encuentran evidencias de que la brecha salarial de género se haya reducido en el nivel ocupacional detallado, es decir, entre trabajadores y trabajadoras con el mismo nivel de calificación (Berik, 2011). Además, según Berik (2011), aunque la brecha salarial de género puede estar disminuyendo como resultado del aumento de los niveles de instrucción y calificación de las mujeres, el componente discriminatorio de la brecha ha persistido, e incluso ha aumentado en algunos países en desarrollo en los que el comercio internacional ha aumentado. Ello se atribuye a una serie de factores relacionados con la liberalización del comercio, que socavan el poder de negociación de la mujer; por ejemplo, las mujeres se enfrentan a una mayor competencia de otros trabajadores de todo el mundo, y el excedente de mano de obra agrícola aumenta la oferta de mujeres poco calificadas para el sector manufacturero, manteniendo bajos los salarios.

En contraposición con la teoría, hay evidencia empírica que apunta a una relación negativa entre la mejora de las calificaciones (calculada en función del aumento de la productividad y la intensidad del capital) y la participación de la mujer en el empleo. Esta relación negativa se debe en gran medida a una falta de correspondencia entre las nuevas calificaciones requeridas y las que en realidad dispone la fuerza de trabajo femenina. Concretamente, a pesar de la reciente mejora del nivel de instrucción de la mujer, los cambios tecnológicos han requerido calificaciones que son más frecuentes en la fuerza de trabajo masculina (Berik, 2000). Este efecto se ve reforzado por la segregación de género en la formación profesional, que es atribuible en gran medida a las normas de género.

### 3.8.3. Prima por calificación

#### Definición y contexto

La prima por calificación, o la diferencia salarial entre los trabajadores con nivel de calificación alto y bajo (calculada en función del nivel de instrucción, la ocupación o de un marco basado en tareas), es un indicador más preciso y de uso más generalizado de la desigualdad salarial. En cuanto al nivel educativo, una de

las formas de determinar la prima por calificación es tomar la relación entre los salarios de los que tienen un título universitario y los salarios de los que tienen estudios primarios. En cuanto a la ocupación, una de las categorías es la de los trabajadores de la producción y los que no lo son (trabajadores manuales y no manuales), mientras que otra es la división en trabajadores de baja, media y alta calificación según las diez categorías de un dígito de la CIUO. Por último, un marco basado en las tareas desglosa las calificaciones por tareas rutinarias, no rutinarias, manuales, interactivas y analíticas (Autor, Levy y Murnane, 2003). La prima por calificación puede considerarse esencialmente como un “indicador resumido de la valoración de las competencias en el mercado” (Acemoglu y Autor, 2011), desglosada por las categorías interrelacionadas de logros educativos, ocupación y tareas.

#### Relación con el comercio internacional

La teoría neoclásica del comercio contempla el análisis de la brecha de calificaciones a nivel macroeconómico, expresando las dotaciones relativas de los países como nivel de calificación (medido en términos de ocupación o educación) de la fuerza de trabajo. Esto significa que es probable que el factor (calificación baja o alta) utilizado más intensamente en la producción de un bien exportado por un país vea aumentar su rendimiento relativo después de la liberalización del comercio. Además, debería haber una igualación del precio de los factores entre los dos países que comercian.

La nueva teoría del comercio permitió el uso de bienes intermedios y la fragmentación del proceso de producción para determinar la abundancia de calificaciones por país. La liberalización del comercio y la eliminación de los controles de capital permitieron que la producción de bienes intermedios se trasladara de los países desarrollados (donde esa producción es relativamente intensiva en mano de obra muy calificada) a los países en desarrollo, donde es relativamente intensiva en mano de obra poco calificada, provocando un aumento de la prima por calificación tanto en los países desarrollados como en desarrollo (Feenstra y Hanson, 1996; 1997; 1999; 2003). Esta pauta también puede asociarse con la de las empresas que participan en el

comercio internacional, a las que alude la teoría de Heckscher-Ohlin.

La prima por cualificación también puede considerarse desde una perspectiva basada en las tareas, con las ocupaciones desglosadas en tareas rutinarias, no rutinarias, cognitivas, manuales e interactivas (Autor, Levy y Murnane, 2003). Este marco suele aplicarse al evaluar los efectos del cambio técnico en el comercio internacional y los mercados laborales, por ejemplo, los efectos de la deslocalización y/o de la automatización. Los aumentos de la prima por cualificación también pueden explicarse por una combinación de cambio tecnológico basado en la capacitación y el crecimiento de los flujos de capital (Acemoglu, 2003). Este canal incluye la teoría de la “innovación defensiva”, según la cual la apertura comercial aumenta los incentivos de una empresa para innovar (Wood, 1995; Thoenig y Verdier, 2003), y el cambio tecnológico endógeno, según el cual la liberalización del comercio reduce los precios de los bienes de capital y provoca un aumento de las importaciones de esos bienes, que son complementarios de la mano de obra calificada (Bustos, 2005; Parro, 2013; Li 2019). Así pues, las grandes entradas de capital han dado lugar a un aumento de la demanda de los trabajadores calificados necesarios para utilizar el capital y, por lo tanto, a un mayor rendimiento de las ocupaciones con alto coeficiente de mano de obra calificada (Cragg y Epelbaum, 1996; Behrman, Birdsall y Székely, 2000).

Otro canal que afecta a la prima por cualificación es la de los márgenes extensivos e intensivos de la novísima teoría del comercio, en virtud de la cual los efectos intraempresariales e intrasectoriales provocan una reasignación de las cuotas de mercado hacia las empresas de mayor productividad y a un aumento de la productividad agregada (Melitz, 2003). Ambos cambios pueden aumentar la demanda de trabajadores calificados, por ejemplo, mediante la mejora de los productos (Verhoogen, 2008).

### Evidencia empírica

En los últimos decenios, la prima por cualificación ha aumentado en una amplia gama de países (OMC, 2017). Goldberg y Pavcnik (2007) observaron que varios países que vivieron episodios de liberalización del comercio en los decenios de 1980 y 1990 habían experimenta-

do un aumento de la prima por cualificación, y que en muchos casos ese aumento coincidía con las reformas del comercio internacional. De manera análoga, Parro (2013) observó que la prima por cualificación había aumentado debido al comercio internacional en varias economías avanzadas, entre ellas España, los Estados Unidos, Italia, Portugal, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Suecia, y en países en desarrollo como China, Colombia, India, México y Tailandia. Según Kijima (2006), la desigualdad de los salarios había aumentado en la India entre 1983 y 1999 a resultas de un mayor rendimiento de las calificaciones, que a su vez estaba impulsado por un aumento de la demanda de mano de obra calificada (calculada en función de las variaciones de la demanda entre sectores) que en gran medida no guardaba relación con la reforma del comercio.

La evidencia sobre los canales específicos a través de los cuales aumenta la prima por cualificación es ambigua. Por ejemplo, un canal basado en la extensión de los efectos de Stolper-Samuelson ha sido puesto en duda por estudios en los que se observan que el precio relativo de los bienes que conllevan el uso intensivo de mano de obra calificada disminuyó o se mantuvo sin variación durante el periodo de aumento de la prima por cualificación (Lawrence y Slaughter, 1993; Sachs y Shatz, 1996; Desjonquieres, Machin y Van Reenen, 1999). Además, ese canal no explica los aumentos de la prima por cualificación en los países en desarrollo o menos adelantados (Krugman, 1995). Con respecto al sesgo tecnológico hacia el trabajo calificado, Hanson y Harrison (1999) observaron que, dentro de cada sector, las empresas que importaban bienes de capital en México en el decenio de 1980 tenían una mayor proporción de trabajadores de cuello blanco que las empresas que no importaban esos bienes. Burstein, Morales y Vogel (2015), documentan que la informatización representó más del 60 por ciento del aumento de la prima por cualificación en más de 60 países. Sin embargo, otros estudios no encuentran un efecto significativo del uso de capital importado en la demanda de mano de obra calificada (Pavcnik, 2003) o en la productividad (Muendler, 2004).

Otra línea de la literatura examina el efecto del comercio internacional en la prima por

cualificación a través del canal de la deslocalización. Basándose en datos de Dinamarca, Hummels *et al.* (2014) documentan que un aumento de la deslocalización por parte de una empresa provoca un aumento del salario de los trabajadores muy calificados y una disminución del salario de los poco calificados. Al analizar los datos de los Estados Unidos, Ebenstein *et al.* (2014) observan la misma dirección del efecto de la deslocalización, por nivel de calificación y, además, que los salarios de los trabajadores poco calificados son más sensibles al comercio internacional y a la deslocalización que los de los trabajadores muy calificados. La brecha de competencias laborales puede también limitar el efecto del comercio internacional en la productividad y el crecimiento, y limitar el rendimiento y la expansión de las empresas en los sectores comercializables. Así pues, las inversiones en educación, el desarrollo de las calificaciones y la capacitación pueden conseguir una optimización de los efectos positivos del comercio internacional en términos de acceso al trabajo decente (OIT y OMC, 2017).

En un estudio de la OIT sobre las economías desarrolladas y emergentes se observa que la prima por cualificación aumenta en función de la participación regresiva en las cadenas mundiales de suministro de la industria textil y del vestido (definida como la participación desde la perspectiva de una empresa principal), pero no por la participación progresiva (definida como la participación desde la perspectiva de los proveedores). El estudio atribuye este hecho a que las empresas principales generalmente externalizan las tareas de menor valor y con uso intensivo de mano de obra, y mantienen las de mayor valor y con alto coeficiente de formación en la empresa (Kizu, Kühn y Viegelahn, 2016). En consecuencia, los sectores con eslabonamientos regresivos en las cadenas mundiales de suministro experimentaron presiones al alza en los salarios de los trabajadores calificados, pero no las que tienen eslabonamientos progresivos

### 3.8.4. Primas salariales sectoriales

#### Definición y contexto

Aunque gran parte de la atención en la desigualdad salarial en relación con el comercio

internacional se centra en la prima por cualificación y en la brecha salarial de género, cabe también examinar las primas salariales sectoriales, o la diferencia entre el salario medio de un trabajador en un sector específico y el salario medio general. Las primas salariales sectoriales representan el componente de los salarios de los trabajadores atribuible a la rama de actividad que no puede explicarse por otros factores como la educación, el sexo, la ubicación geográfica, la edad y la experiencia (Goldberg y Pavcnik, 2007). Estas primas pueden interpretarse “como rentas de la industria, o como retornos de las competencias específicas del sector que no son transferibles a corto plazo, y que son particularmente pertinentes en presencia de una competencia imperfecta, y/o en los casos en que la movilidad laboral se ve limitada” (Attanasio, Goldberg y Pavcnik, 2004). Dado que los diferentes sectores emplean trabajadores calificados y no calificados en proporciones diferentes, las variaciones de las primas salariales sectoriales pueden traducirse en variaciones de las primas por calificación (Mishra y Kumar, 2005).

#### Relación con el comercio internacional

Según la nueva teoría del comercio, la geografía económica puede contribuir a las primas salariales sectoriales, y las primas son más altas en las empresas situadas en las zonas urbanas de aglomeración. En la novísima teoría del comercio, el comercio internacional puede aumentar las primas salariales sectoriales debido a que las variaciones de la productividad en los sectores se transmiten a los trabajadores en forma de salarios más altos (Melitz, 2003), independientemente de que el aumento de la prima se deba a los salarios más altos de los nuevos trabajadores del sector o a los salarios de mayor eficiencia de los trabajadores existentes. Este es el efecto directo de la liberalización del comercio en los márgenes intensivos y extensivos de ese marco teórico. El efecto puede producirse a resultados de que el comercio determine una “mejora de la calidad” de los productos, lo cual requiere un cambio en la composición de las calificaciones y, por lo tanto, determina un aumento de los salarios (Frías, Kaplan y Verhoogen, 2009). Las nuevas propuestas teóricas basadas en la novísima teoría del comercio incorporando fricciones de búsqueda y correspondencia indican que el



comercio internacional puede también reducir las primas salariales sectoriales, ya que impiden la reubicación de los trabajadores (Mishra y Kumar, 2005; Topalova, 2010). También puede producirse una disminución de la prima salarial sectorial si la liberalización determina una disminución de las rentas del sector (que antes confería la protección comercial y que se compartían con los trabajadores debido al poder de negociación de los sindicatos) (Revenga, 1997; Ghazali, 2011), o si los beneficios de la productividad no se transmiten a los trabajadores a través de los salarios.

### Evidencia empírica

Los datos empíricos sobre las primas salariales sectoriales son ambiguos. En algunos estudios se observa que las reducciones arancelarias disminuyen esas primas (Attanasio, Goldberg y Pavcnik, 2004; Mishra y Kumar, 2005; Ghazali, 2011), pero en otros se observa un efecto positivo (Bhattacharya y Nguyen, 2019; Murakami, 2020; Goldberg y Pavcnik, 2005). Además, otros estudios no encuentran ninguna relación estadísticamente significativa (Feliciano, 2001; Pavcnik *et al.*, 2004). Con respecto a las cadenas mundiales de suministro, un estudio de la OIT no observó ningún efecto significativo de la participación progresiva o regresiva en los salarios medios a nivel sectorial, pese a un efecto generalmente positivo en la productividad laboral (OIT, 2015a). En resumen, aunque el comercio internacional se asocia generalmente con salarios más altos en las empresas, los efectos en los sectores son más ambiguos y dependen de una serie de factores, tanto estructurales como institucionales.

## 3.9. Pobreza y pobreza laboral

### Definición y contexto

Los indicadores de la pobreza incluyen la “incidencia de la pobreza”, que es la proporción de la población cuyo hogar vive con ingresos inferiores al umbral de pobreza, en

ocasiones denominado “índice de recuento de la pobreza”, y el “coeficiente de la brecha de la pobreza”, que da cuenta de los niveles máximos de pobreza (véase el cuadro 3.9). La pobreza es un concepto multidimensional que va más allá de los ingresos y el consumo hasta incluir otros aspectos de la privación, como la salud, la educación, las oportunidades de empleo y la calidad del empleo. Así pues, un importante indicador del trabajo decente es la tasa de pobreza laboral, que refleja la escasez de oportunidades de empleo decente: cuando las tasas de pobreza laboral son elevadas, el principal problema es la calidad, no la cantidad, de los empleos. Aunque poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo para 2030 es un objetivo de desarrollo sostenible por derecho propio (a saber, el Objetivo 1), este indicador relacionado con el trabajo da una buena idea de la situación del mundo en su conjunto.

La tasa de pobreza laboral es la proporción de la población empleada cuyo hogar vive con ingresos inferiores al umbral de pobreza nacional. En las economías en desarrollo y emergentes, un tercio de los pobres extremos y moderados<sup>32</sup> están empleados en trabajos poco calificados y de baja productividad, a menudo como trabajadores independientes en la agricultura o los servicios, con una cobertura de protección social limitada. Los pobres dependen casi exclusivamente de los ingresos procedentes del trabajo (OIT, 2016a). En las economías avanzadas, en las que más del 80 por ciento de los trabajadores pobres son trabajadores asalariados y remunerados, la pobreza está asociada a la precariedad del empleo, que está relacionada con los cambios en las modalidades laborales, como la economía de las plataformas digitales y el subempleo (OIT, 2016a). En general, las mujeres se ven afectadas de manera desproporcionada por la pobreza debido a una amplia gama de factores ligados a los impedimentos para incorporarse al mercado laboral, al acceso a la educación y la financiación, y a la proporción desmesurada de responsabilidades domésticas que pesan sobre ellas.

32 Las personas en situación de pobreza extrema son aquellas cuyos ingresos o consumo se sitúan por debajo del umbral internacional de pobreza de 1,90 dólares estadounidenses en términos de paridad del poder adquisitivo (PPA) per cápita por día, mientras que los pobres moderados son los que viven con entre 1,90 y 3,10 dólares estadounidenses PPA por día (OIT, 2016d). Los indicadores internacionales de la pobreza son una opción natural para los estudios entre países, mientras que los umbrales de pobreza nacionales son más pertinentes para los estudios a fondo de los países, como se recomienda en OIT (2013) con respecto a los indicadores GAN-1 y CONT-12.

► Cuadro 3.9. Indicadores del trabajo decente relativos a la pobreza laboral

Indicadores del trabajo decente	
Definición/cálculo	<p><b>EARN-1: Tasa de pobreza laboral (TPL)*</b></p> $TPL_e (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas cuyo hogar vive por debajo del umbral de pobreza nacional}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ $TPL_{pea} (\%) = \frac{\text{Número de personas de la población económicamente activa cuyo hogar vive por debajo del umbral de pobreza nacional}}{\text{Número total de personas en la población económicamente activa}} \times 100$ <p><b>CONT-12: Indicadores de la pobreza</b></p> $\text{Incidencia de la pobreza (tasa de recuento de la pobreza) (\%)} = \frac{\text{Número de personas cuyo hogar vive por debajo del umbral de pobreza}}{\text{Población total}} \times 100$ $\text{Índice de la brecha de la pobreza} = \frac{1}{N} \sum \frac{B_i}{z} = \frac{1}{N} \sum \frac{(z - y_i)}{z}$ <p>donde <math>N</math> es la población total, <math>B_i</math> es la brecha de la pobreza (umbral de pobreza (<math>z</math>) menos el ingreso familiar (<math>y_i</math>)).</p>
Fuentes preferidas de datos brutos	<p>Encuestas de ingresos y gastos de los hogares o encuestas de medición de los niveles de vida, cada una con un módulo de empleo; encuestas de población activa con un módulo de ingresos de los hogares (GAN-1)</p> <p>Encuestas de ingresos y gastos de los hogares; encuestas de presupuestos familiares; censos de población (CONT-12)</p>
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos de Eurostat

**Nota:** \*El indicador debe desglosarse por sexo (pero también puede desglosarse por grupo de edad u otra característica pertinente). Al calcular los indicadores de un grupo determinado, el numerador y el denominador deben ajustarse en consonancia.

**Relación con el comercio internacional**

La literatura teórica describe una serie de canales a través de los cuales el comercio internacional repercute en la pobreza. Bhagwati y Srinivasan (2002), por ejemplo, invocan argumentos estáticos y dinámicos. Según el enfoque estático, la apertura comercial en los países en desarrollo debería provocar un aumento de los ingresos del factor abundante (mano de obra no calificada), contribuyendo así a reducir la pobreza. En el enfoque dinámico, el comercio se caracteriza por ser un “motor de crecimiento”<sup>33</sup>, que en última instancia ayuda a reducir la pobreza mediante la creación de puestos de trabajo de mayor productividad, lo que se traduce en mayores salarios e ingresos del trabajo. Ambos canales también conducirían, mediante la ampliación de la base impositiva, a mayores ingresos públicos, que pueden destinarse a programas de

reducción de la pobreza y de protección social. En la realidad, el panorama es sumamente más matizado, ya que el efecto del comercio internacional en términos de reducción de la pobreza puede verse obstaculizado por las rigideces de la movilidad laboral y por los efectos limitados en los pobres extremos.

Partiendo del supuesto de que la pobreza laboral afecta en gran medida a los trabajadores poco calificados, los modelos neoclásicos (Heckscher-Ohlin) predicen una disminución de la pobreza en las economías en desarrollo y emergentes. Sin embargo, según las teorías más recientes, que incorporan la heterogeneidad de las empresas y las fricciones de búsqueda y emparejamiento, los trabajadores poco calificados podrían verse perjudicados incluso en los países en desarrollo (por ejemplo, debido al sesgo tecnológico hacia el trabajo calificado). En última instancia, la incidencia

33 El primero en describir el comercio internacional en esos términos fue Robertson (1940).

del comercio internacional en la pobreza y en los trabajadores pobres depende de que se apliquen políticas adecuadas, y de su efecto en la disponibilidad de trabajo decente y sus múltiples dimensiones.

Con respecto a los efectos distributivos entre los géneros, el comercio internacional puede desempeñar un papel positivo en el empoderamiento de la mujer y la reducción de la pobreza mediante, por ejemplo, la creación de oportunidades de empleo en los sectores de exportación, y una menor discriminación debido a la mayor competencia. Sin embargo, la pobreza de la mujer puede aumentar cuando los sectores con alto coeficiente de trabajadoras se ven perjudicados, y las mujeres pueden tener más dificultades de reubicación debido a las limitaciones propias de género impuestas por tradición y costumbre. Una vez más, los encargados de la formulación de políticas y las instituciones tienen un papel crucial que desempeñar en los resultados de los efectos distributivos asociados al comercio internacional.

### Evidencia empírica

Los datos empíricos sobre la relación entre el comercio internacional y la pobreza son ambiguos. China y la India, donde vive una gran proporción de los pobres del mundo<sup>34</sup>, son los ejemplos más citados de una relación positiva entre la liberalización del comercio internacional y la reducción de la pobreza. Sin embargo, en ninguno de los dos casos se confirma la causalidad de la relación: la liberalización del comercio está entrelazada con profundos cambios estructurales en la economía de ambos países. En algunos estudios entre países se ofrecen pruebas de una relación entre la liberalización del comercio y la reducción de la pobreza, pero suelen no ser significativas si se tienen en cuenta los efectos en el tiempo (Mitra, 2016) u otros factores específicos como la economía política (Porto, 2003) y la heterogeneidad de los efectos de las reformas comerciales en los pobres (Le Goff y Singh, 2014).

Dos publicaciones conjuntas del Banco Mundial y la OMC (2015; 2018) que tratan del tema del comercio internacional y la pobreza

a nivel mundial y de los países proporcionan datos empíricos de las limitaciones a las que están sujetas las personas en situación de pobreza extrema, que tal vez no puedan beneficiarse directamente de la apertura comercial. En particular, esas publicaciones incluyen estudios de los efectos diferentes de la liberalización del comercio en las zonas rurales y las urbanas (Depetris-Chauvin, Depetris-Chauvin y Mulangu, 2018; Kunaka, 2018) y de la situación de los hogares pobres en los sectores expuestos al comercio internacional (Magrini y Montalbano, 2018).

Según Topalova (2007), las conclusiones positivas en varios estudios (incluidos Goldberg y Pavcnik, 2004) derivadas de centrarse en las industrias manufactureras no son pertinentes para la mayoría las personas en situación de pobreza moderada y de pobreza extrema, que por lo general son trabajadores independientes e informales de la agricultura y los servicios. De hecho, en algunos estudios centrados en las economías del África Subsahariana (Singh y Huang, 2015; Onakoya, Johnson y Ogundajo, 2019) se observa una relación negativa entre la apertura comercial y la pobreza (cuantificada en función de la tasa de incidencia de la pobreza, el coeficiente de la brecha de la pobreza y el índice de desarrollo humano).

Según la UNCTAD (2018), las disparidades regionales causadas por la concentración de las exportaciones y las dificultades de la movilidad pueden limitar las ganancias distributivas para los pobres, en particular en algunos países con alto nivel de participación en las cadenas mundiales de suministro. La hiperespecialización asociada a la participación en las cadenas mundiales de suministro puede, además, hacer que las economías sean más susceptibles a la volatilidad a nivel macroeconómico (Kose y Riezman, 2001).

En general, los estudios proponen una combinación de políticas que abarque la diversificación de las exportaciones (productos y destinos), el fortalecimiento del sector financiero (Le Goff y Singh, 2014), el desarrollo de la capacidad de los recursos humanos en los sectores exportadores (Jensen 2012; Onakoya, Johnson y Ogundajo, 2019), y la adopción de

34 En 2011, la India concentraba al 30 por ciento del total mundial de personas en situación de pobreza extrema; en esta clasificación le seguían Nigeria (10 por ciento) y China (8 por ciento) (Banco Mundial, 2015).

políticas y programas específicos para aumentar los beneficios del comercio internacional y que lleguen también a los pobres (Magrini y Montalbano, 2018).

### 3.10. Situación en el empleo

#### Definición y contexto

El indicador “empleo por situación en el empleo” proporciona información sobre las características inherentes al empleo<sup>35</sup>. Clasifica a los trabajadores en dos categorías principales: trabajadores asalariados (o empleados) y trabajadores autónomos. Este último grupo consta de cuatro categorías adicionales: empleadores, trabajadores

independientes, socios de cooperativas de productores, y trabajadores familiares auxiliares (denominados también trabajadores familiares no remunerados). La situación en el empleo se presenta como proporción del empleo total (cuadro 3.10). Estas categorías se basan en la Clasificación Internacional de la Situación en la Ocupación (CISO) de 1993 y reflejan el nivel de riesgo económico para los trabajadores, la solidez de su vinculación institucional con su empleo, y el nivel de autoridad que tienen con respecto a otros trabajadores (OIT, 2016d). En particular, es menos probable que los trabajadores independientes y los trabajadores familiares auxiliares no remunerados tengan una modalidad de trabajo formal, gocen de protección social y

► Cuadro 3.10. Indicadores del trabajo decente relativos a la situación en el empleo

**Indicadores del trabajo decente**

Definición/cálculo	<b>EMPL-8: Empleo, por situación en el empleo (ESE)*</b>
	$ESE (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas de una categoría determinada de situación en el empleo}}{\text{Total de la población ocupada}} \times 100$
	<b>EMPL-9: Proporción de trabajadores independientes y trabajadores familiares auxiliares en el empleo total (PTITF)*</b>
	$PTITF (\%) = \frac{\text{Número total de trabajadores independientes} + \text{Número total de trabajadores familiares auxiliares}}{\text{Total de la población ocupada}} \times 100$
	<b>EMPL-10: Proporción de empleo asalariado en el empleo no agrícola (PEAENA)*</b>
	$PEAENA (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas en el sector no agrícola}}{\text{Empleo total en el sector no agrícola}} \times 100$
	<b>ECUA-4: Proporción de mujeres en el empleo asalariado en el sector no agrícola</b>
	$\text{Proporción de mujeres en el empleo asalariado en el sector no agrícola (\%)} = \frac{\text{Número de mujeres en el empleo asalariado en el sector no agrícola}}{\text{Total de empleo remunerado en el sector no agrícola}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa; otras encuestas de hogares con un módulo de empleo; censos de población
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre el empleo, OCDE

**Nota:** \*El indicador debe desglosarse por sexo (pero también puede desglosarse por grupo de edad u otra característica pertinente). En el contexto del comercio internacional y los efectos en el mercado de trabajo, el cálculo de este indicador a nivel sectorial puede arrojar valiosas conclusiones (al igual que en el caso de la productividad laboral y la informalidad). Al calcular los indicadores para un grupo o sector determinado, el numerador y el denominador deben ajustarse en consonancia.

35 Para más información (en inglés), véase: [https://www.ilo.org/ilostat-files/Documents/description\\_STE\\_EN.pdf](https://www.ilo.org/ilostat-files/Documents/description_STE_EN.pdf).





© OIT/Abdel Hameed Al Nasier.

de otros elementos de trabajo decente. Por este motivo, la proporción de trabajadores de estas dos categorías es un indicador independiente de trabajo decente (véase EMPL-9 más adelante).

El indicador de “empleo por situación en el empleo” está estrechamente ligado a los indicadores de “empleo por rama de actividad económica” (sección 3.4) e “informalidad” (sección 3.11). Concretamente, en las economías de ingreso alto, en las que predomina el empleo formal, más del 85 por ciento de los trabajadores son asalariados y menos del 10 por ciento son trabajadores independientes o familiares no remunerados (OIT, 2019c, 12, cuadro 1.3). En cambio, en las economías en desarrollo y emergentes, una gran proporción de la población son trabajadores independientes (aproximadamente la mitad de todos los trabajadores en los países de ingreso bajo y de ingreso mediano bajo) o trabajadores familiares no remunerados (más del 25 por ciento de los trabajadores de los países de ingreso bajo y más del 10 por ciento de los trabajadores de los países de ingreso mediano bajo), cuya

presencia es mayoritaria en la agricultura o en el sector informal de servicios. Ahora bien, cabe señalar que, aunque sin duda hay correlación entre la situación en el empleo y la informalidad, los dos indicadores proporcionan información complementaria sobre la estructura y la productividad de las industrias y sobre la redistribución intra e intersectorial de la mano de obra.

El indicador “empleo por situación en el empleo” debe desglosarse por sexo y edad, siempre que sea posible, ya que el porcentaje de mujeres y de jóvenes suele ser excesivo en el trabajo por cuenta propia y el trabajo familiar no remunerado. Por ejemplo, las mujeres representan una gran proporción del empleo agrícola en los países en desarrollo (como pequeñas agricultoras por cuenta propia o trabajadoras familiares auxiliares). Por consiguiente, el indicador ECUA-4 que figura a continuación, que se refiere al elemento sustantivo del Programa de Trabajo Decente, “igualdad de oportunidades y de trato en el empleo”, se centra en el empleo remunerado de la mujer en el sector no agrícola.



## Relación con el comercio internacional

La teoría convencional del comercio supone que los trabajadores son homogéneos, y no distingue entre situaciones en el empleo. Por el contrario, la novísima teoría del comercio proporciona un marco de trabajadores heterogéneos que contempla las variaciones inducidas por el comercio internacional en la distribución de la situación en el empleo. Esta distribución puede cambiar, por ejemplo, a raíz de efectos inter e intrasectoriales. En el primer caso, se deben a una redistribución intersectorial entre ramas de actividad económica con diferentes distribuciones, mientras que en el segundo surgen de reubicaciones intrasectoriales entre diferentes tipos de empresas. Los efectos intrasectoriales pueden también derivarse de los márgenes comerciales, tanto intensivos como extensivos. Concretamente, tras la liberalización, la expansión de las empresas supervivientes (márgenes intensivos) y la incorporación de nuevas empresas (márgenes extensivos), que en ambos casos tienden a ser más productivas, determinan la contratación de más trabajadores asalariados y a sueldo. Al mismo tiempo, es probable que las empresas menos productivas que salen del mercado incluyan empresas más pequeñas y a menudo informales con mayor proporción de trabajadores independientes y trabajadores familiares auxiliares.

El aumento de la productividad de las empresas supervivientes según la novísima teoría del comercio internacional también podría determinar una contratación más selectiva, y los trabajadores desplazados podrían entonces recurrir al trabajo independiente, lo que reduciría la proporción global de trabajadores asalariados y a sueldo. Por ejemplo, si el crecimiento de la productividad inducido por el comercio internacional da lugar a procesos de producción más intensivos en capital, y los trabajadores que pierden su empleo en una fábrica recurren al trabajo independiente dentro del mismo sector o en otro (Menezes-Filho y Muendler, 2011), la proporción de trabajadores independientes podría aumentar. Del mismo modo, los trabajadores asalariados de las ramas de actividad económica que compiten con las importaciones y que se han visto perjudicados podrían pasar a trabajar por cuenta propia en el sector informal, o ser

absorbidos en el empleo agrícola como trabajadores familiares auxiliares. Los aumentos salariales debidos al aumento de la productividad podrían, además, elevar el costo de la formalidad, empujando a las empresas de los márgenes a la informalidad (Aleman Castilla, 2006), con el consiguiente cambio en la distribución según la situación en el empleo, que se alejaría del empleo asalariado. A nivel agregado, las variaciones de los diversos indicadores relacionados con la situación en el empleo dependen del efecto compensatorio que prevalezca.

## Evidencia empírica

Hay bastantes estudios que proporcionan pruebas empíricas de los efectos de la liberalización del comercio internacional en la informalidad (véase la sección 3.11), el empleo asalariado y a sueldo (sección 3.1) y la reubicación de trabajadores entre sectores. Muchas menos investigaciones se han realizado sobre los efectos de la liberalización del comercio en los ajustes de la situación de los trabajadores en materia empleo. Ello se debe principalmente a la falta de datos que permitan realizar un seguimiento en el tiempo de la situación de los trabajadores antes y después del cambio de la política comercial. En uno de los pocos estudios que abarcan un país en desarrollo, McCaig y McMillan (2020) utilizan las encuestas de hogares y de población activa para realizar un seguimiento de los trabajadores durante diez años en Botswana, en el periodo de liberalización del comercio en la Unión Aduanera de África Meridional. No observan evidencia de que las reducciones arancelarias estén asociadas al movimiento de trabajadores entre sectores. Sin embargo, sí la encuentran con respecto a los cambios de la situación en el empleo dentro de los sectores, a saber, un aumento del número de trabajadores que se trasladan a empresas informales o al trabajo por cuenta propia dentro del sector manufacturero.

## 3.11. Informalidad

### Definición y contexto

A lo largo de los años, la OIT ha presentado tres definiciones de la informalidad, en primer lugar definió el “sector informal” como empre-

## ► Cuadro 3.11. Indicadores del trabajo decente relativos a la informalidad

Indicador del trabajo decente	EMPL-4: Tasa de empleo informal (TEI)*
Definición/cálculo	$TEI (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas en el empleo informal}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa; otras encuestas de hogares (con un módulo de empleo)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT

**Nota:** \*El indicador debe desglosarse por sexo (pero también puede desglosarse por grupo de edad u otra característica pertinente). En el contexto del comercio internacional y los efectos en el mercado de trabajo, el cálculo de este indicador a nivel sectorial puede arrojar valiosas conclusiones (como en el caso de la productividad laboral y de la situación en el empleo). Al calcular los indicadores para un grupo o sector determinado, el numerador y el denominador deben ajustarse en consonancia.

sas que pertenecen a hogares, que no están constituidas en sociedad, y que pueden también no estar registradas y/o ser pequeñas (CIET 1993); luego definió el “empleo informal” como el empleo sin protección social (CIET 2003); y, por último, en la Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, 2015 (núm. 204), definió la “economía informal” como las empresas y los trabajadores que están insuficientemente cubiertos por sistemas formales o no lo están en absoluto. La tasa de empleo informal es la proporción de personas empleadas que se encuentran en el empleo informal, y el desglose detallado se basa en las directrices de la CIET (2003). Siempre que sea posible, la tasa de empleo informal debe desglosarse por sexo y por grupo de edad, pues en muchos sectores (en particular en la agricultura y los servicios de baja productividad) la proporción de mujeres y de jóvenes es elevada. Estas altas tasas de informalidad entre las mujeres y los jóvenes se deben, respectivamente, a los obstáculos específicos de género (relacionados con el acceso a la educación y la adquisición de conocimientos especializados) al empleo en el sector formal y a la limitada experiencia de los jóvenes que se incorporan al mercado de trabajo (entendiéndose por “jóvenes” los que tienen entre 15 y 24 años).

### Relación con el comercio internacional

Ni la teoría clásica del comercio internacional ni la teoría neoclásica distinguen entre tipos de empleo. La nueva y la novísima teoría del comercio internacional proporcionan un mar-

co más indicado para examinar las posibles variaciones en el empleo informal inducidos por el comercio en virtud de su incorporación de las características estructurales de los mercados y la heterogeneidad de las empresas y los trabajadores. A nivel agregado, las variaciones en la informalidad pueden ser causadas por efectos tanto intersectoriales como intrasectoriales, y el efecto general de esas variaciones puede no ser claro a nivel teórico. Por ejemplo, de algunos modelos se desprende que tanto los salarios como el empleo formal deberían expandirse en las industrias exportadoras a medida que la productividad aumenta y que las mayores oportunidades inducen a las empresas más productivas (formales) a entrar en el mercado (Melitz, 2003). Al mismo tiempo, el aumento de los salarios incrementa los costos de la formalidad, por lo cual las empresas menos productivas se vuelven informales (Alemañ Castilla, 2006) o abandonan el mercado por completo, y sus trabajadores suelen pasar a ocupar puestos de trabajo informales. De manera similar, en otros modelos se observa que, a medida que el comercio internacional aumenta la productividad y la eficiencia medias de las empresas exportadoras, las prácticas de contratación se centran más en la calidad de los trabajadores, lo cual determina una disminución del empleo formal y un aumento del desempleo (Menezes-Filho y Muendler, 2011). Un efecto ambiguo a nivel agregado también es atribuible a la compensación de los efectos sectoriales. El aumento de los salarios en las industrias exportadoras puede ir acompañado de una mayor informalidad (a medida que



© Unplash/Himanshu Choudhary.

aumenta el costo del empleo formal), mientras que la disminución de los salarios en los sectores importadores determina una menor informalidad (Paz, 2012).

Muchos modelos de la novísima teoría del comercio se basan en el supuesto de que la movilidad intrasectorial formal e informal puede ser mayor que la movilidad entre industrias (Menezes-Filho y Muendler, 2011; Goldberg y Pavcnik, 2003). Las empresas optimizan la proporción de trabajadores formales e informales en respuesta a los cambios arancelarios en cada sector (Goldberg y Pavcnik, 2003) o del nivel de control del cumplimiento de la reglamentación (Ponczek y Ulyssea, 2015). Concretamente, las presiones de la competencia tras los recortes arancelarios podrían determinar la informalización de empresas o inducir las a contratar un número relativamente mayor de trabajadores informales. La respuesta de las empresas también depende del nivel de control del cumplimiento de la normativa laboral (Ponczek y Ulyssea, 2015). Ulyssea (2018) construyó un modelo con dos

márgenes de informalidad, según el cual las empresas realizan una elección en cuanto a su formalidad (estar o no registradas) que determina el margen extensivo (la proporción de empresas formales e informales). Las empresas que son formales (registradas) deben elegir entre contratar a trabajadores formales o trabajadores informales (es decir, "sin registrar"), una elección que determina el margen intensivo (el grado de formalidad o informalidad de las empresas). Dix-Carneiro *et al.* (2019) utilizan un modelo de equilibrio estructural para documentar que las políticas nacionales destinadas a reducir la informalidad tienen un mayor efecto en el bienestar que las políticas destinadas a reducir los costos del comercio internacional.

### Evidencia empírica

La economía informal representa un porcentaje alto del empleo en la mayoría de los países en desarrollo, y se caracteriza en general por un nivel salarial y de productividad más

bajos en las empresas informales (La Porta y Shleifer, 2014; Bacchetta, Ernst y Bustamante, 2009). Las conclusiones de los estudios sobre su relación con la liberalización del comercio son ambiguas. Algunos estudios concluyen que la liberalización del comercio determina un aumento del empleo informal (por ejemplo, McCaig y Pavcnik, 2018, que examinan el sector manufacturero de Viet Nam), mientras que otros observan una relación negativa entre la apertura comercial y el empleo informal (Fiess y Fugazza, 2012). La relación entre el comercio internacional y la informalidad puede descomponerse a nivel sectorial, en el que los efectos generales dependen de las diferencias entre los cambios en las actividades económicas exportadoras y en las que compiten con las importaciones. Por ejemplo, según Paz (2014), durante el episodio de liberalización del comercio del Brasil entre 1989 y 2001, los recortes arancelarios internos sobre las importaciones aumentaron la proporción de empleo informal, mientras que los recortes arancelarios sobre las importaciones de otros países (es decir, los recortes arancelarios sobre las exportaciones) redujeron la proporción de empleo informal en mayor medida (compensando así el aumento). Alemán Castilla (2006) observa que las reducciones de los aranceles debidas al TLCAN estaban asociadas a una menor probabilidad de informalidad en los sectores comercializables de México, y en particular en los más orientados a la exportación. Además, Ben Yahmed y Bombarda (2020) documentan que la proporción de mujeres y de hombres en el empleo formal puede responder de manera diferente a la apertura comercial. Si bien la liberalización del comercio regional aumenta la probabilidad de que hombres y mujeres sean empleados formalmente en las industrias manufactureras, la probabilidad aumenta más para los hombres que para las mujeres. En el sector de los servicios, la liberalización del comercio disminuye la probabilidad de que las mujeres poco calificadas tengan un empleo formal.

En otros estudios se ha hecho hincapié en el papel de las instituciones. Por ejemplo, Goldberg y Pavcnik (2003) no observan ninguna evidencia de la relación entre la liberalización del comercio y la informalidad en el Brasil, donde el mercado laboral es relativa-

mente rígido, pero sí de que la liberalización aumentó la informalidad en Colombia, donde diversas reformas habían aumentado la flexibilidad del mercado laboral. Llegan a la conclusión de que esa flexibilidad es una variable interviniente fundamental en la relación entre apertura comercial e informalidad. Bosch, Goñi-Pacchioni y Maloney (2012) también estudiaron el aumento de la informalidad a raíz de la liberalización del comercio en el Brasil, y también observan escasa evidencia de los efectos de la liberalización del comercio en la informalidad: solo representaba entre el 1 y el 2,5 por ciento del aumento de la informalidad. En cambio, las reformas laborales, como el aumento de los costos de despido, las restricciones más severas sobre las horas extraordinarias y las menores restricciones a la actividad sindical, representaron entre el 30 y el 40 por ciento del aumento de la informalidad. Ponczek y Ulyssea (2015) observan que las regiones del Brasil con un mayor nivel de control del cumplimiento de la normativa del mercado de trabajo registraron un menor aumento de la informalidad a raíz de la liberalización del comercio. Además, Ponczek y Ulyssea (2017) llegan a la conclusión de que los efectos de la liberalización del comercio en la creación de empleo podrían haber sido mucho mayores si el control de la aplicación de la reglamentación del mercado laboral hubiera sido más estricto en el Brasil.

## 3.12. Seguridad social

### Definición y contexto

La seguridad social se refiere al suministro de prestaciones que garantizan la protección contra la falta de ingresos relacionados con el trabajo, la imposibilidad de acceder a una atención sanitaria asequible, el déficit de asistencia a la familia, y la pobreza y la exclusión social en general (OIT, 2013). Los indicadores del trabajo decente relativos a la seguridad social incluyen algunos indicadores estadísticos y varios indicadores importantes del marco jurídico. En el marco de los ODS, la cobertura de la protección social también se señala como un indicador fundamental de la evolución hacia el desarrollo sostenible. Los indicadores estadísticos relacionados con el trabajo decente incluyen algunos como la proporción de



► Cuadro 3.12. Indicadores del trabajo decente relativos a la seguridad social

Indicadores del trabajo decente	
Definición/cálculo	<p><b>SEGU-1: Porcentaje de la población que supera la edad de jubilación obligatoria (o de 65 años o más) que se beneficia de una pensión de vejez</b></p> $\text{Porcentaje de beneficiarios/as de una pensión de vejez (\%)} = \frac{\text{Número de beneficiarios/as de una pensión de vejez que superan la edad legal de jubilación obligatoria}}{\text{Número total de personas que superan la edad legal de jubilación}} \times 100$ <p><b>SEGU-2: Gasto público en seguridad social (porcentaje del PIB)</b></p> $\text{Gasto público en seguridad social (\%)} = \frac{\text{Gasto público total anual en seguridad social}}{\text{PIB}} \times 100$ <p><b>SEGU-4: Porcentaje de la población económicamente activa que cotiza a un plan de pensiones</b></p> $\text{Porcentaje de la población económicamente activa que cotiza a un plan de pensiones} = \frac{\text{Número de personas económicamente activas que cotizan a un plan de pensiones}}{\text{Total de integrantes de la población económicamente activa}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Registros administrativos; encuestas de hogares; censos de población (SEGU-1, SEGU-4) Cuentas nacionales; plan nacional de seguridad social (SEGU-2)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; Base de datos sobre el gasto social, OCDE
Indicadores del marco jurídico conexos	<p><b>L3: Seguro de desempleo</b></p> <p><b>L7: Licencia de maternidad</b></p> <p><b>L8: Licencia parental</b></p> <p><b>L11: Terminación del empleo</b></p> <p><b>L16: Prestaciones de seguridad social o de jubilación para la vejez (públicas/privadas)</b></p> <p><b>L17: Incapacidad laboral por enfermedad/baja por enfermedad (sustitución de los ingresos en caso de enfermedad/licencia por enfermedad)</b></p> <p><b>L18: Incapacidad laboral por invalidez (sustitución de los ingresos en caso de invalidez no laboral)</b></p>

la población que supera la edad de jubilación obligatoria que se beneficia de una pensión de vejez, el porcentaje del PIB destinado al gasto público en seguridad social, y la proporción de población económicamente activa que contribuye a un plan de pensiones. Los indicadores del marco jurídico incluyen el seguro de desempleo, la licencia de maternidad y la licencia parental, y las disposiciones relativas a la terminación del empleo (cuadro 3.12). Cabe señalar que algunos indicadores del marco jurídico tienen un componente estadístico (por ejemplo, las tasas de cobertura).

**Relación con el comercio internacional**

La seguridad social es un componente decisivo del ajuste del mercado laboral al comercio internacional. Además, cabe considerar si la

propia liberalización del comercio tiene efectos en la política de protección social o en la cobertura de la misma. En teoría, tal efecto puede ser positivo, por ejemplo, mediante el crecimiento y el aumento de los ingresos públicos que se canalizan hacia la protección social, o mediante mayores incentivos para la adopción de legislación en materia de seguridad social. Además, a medida que los empleadores experimentan mayores tasas de crecimiento a través del comercio internacional, teóricamente aumenta su participación bruta en los impuestos de seguridad social, y en principio, aumentan las transferencias gubernamentales de seguridad social. Esas transferencias pueden incluir también las prestaciones de desempleo y de invalidez. El efecto podría también ser negativo si la liberalización provoca un aumento de la informalidad o



cambios hacia determinadas situaciones de empleo y modalidades laborales, que se asocian con una cobertura de protección social deficiente, limitada o inexistente. A raíz de ello, los programas de seguridad social de los países pueden verse comprometidos debido a la reducción de los recortes fiscales y al menor crecimiento económico.

### Evidencia empírica

En estudios empíricos sobre los efectos del comercio internacional en la protección social se observa que la globalización ha provocado un deterioro de la legislación de protección del empleo tanto para los trabajadores permanentes como para los temporales en los países de la OCDE (Fischer y Somogyi, 2009). Además, algunos países han comprometido su protección del empleo para atraer la inversión extranjera directa (Olney, 2013). Desai y Rudra (2019) también observan menos protección social en los países con superávit en el comercio internacional de manufacturas.

Sobre la base de la evidencia de una relación negativa entre la liberalización del comercio y la seguridad social en los países de la OCDE, Rodrik (1997) postula que la globalización reduce el gasto público en programas sociales. En cambio, Cameron (1978) y Rodrik (1998a; 1998b), citados en Rodrik (2018), documentan una relación directa entre la exposición al comercio internacional y la expansión de las transferencias públicas en algunos países. Según Avelino, Brown y Hunter (2005), hay una correlación positiva entre la apertura comercial y el gasto en seguridad social en 19 países latinoamericanos.

También se ha observado una relación negativa entre el comercio internacional y la protección de la mano de obra en el caso de las economías avanzadas en el contexto de los acuerdos comerciales regionales. Concretamente, en un estudio de 90 países, que abarca el periodo comprendido entre 1980 y 2005, se observa una relación negativa entre esos acuerdos y la protección laboral en las economías avanzadas (que se refleja, por ejemplo, en la reducción de la cuantía de las indemnizaciones por despido concedidas tras 20 años de servicio, y en la reducción de las prestaciones de desempleo) en el caso de los acuerdos entre países de ingreso alto,

aunque no en el caso de los acuerdos entre países de ingreso alto y países de ingreso bajo o mediano bajo (Häberli, Jansen y Monteiro, 2012). En el estudio no se observa evidencia de esa relación en los países de ingreso bajo, mientras que en los países de ingreso mediano, el efecto de los acuerdos comerciales regionales en la protección de los trabajadores fue positivo o insignificante. Según Shaffer (2019), los programas de seguridad social de los Estados Unidos de América “se han visto comprometidos debido a la reducción de los ingresos fiscales” derivados del comercio internacional, y por lo tanto sugiere condicionar la liberalización del comercio.

## 3.13. Tiempo de trabajo, modalidades laborales y formas atípicas de empleo

### Definición y contexto

Los indicadores del trabajo decente relativos a las horas de trabajo miden tanto las horas efectivamente trabajadas por un asalariado en un periodo de referencia, como la proporción de asalariados que trabajan un número excesivo de horas, entendiéndose por “excesivo” el hecho de trabajar más de 48 horas por semana. En cuanto a las modalidades laborales, el principal indicador relativo al elemento sustantivo del Programa de Trabajo Decente, “estabilidad y seguridad del trabajo”, es la tasa de empleo precario. La precariedad se define como el trabajo mal remunerado (en el que los ingresos de un trabajador están cerca o por debajo de los niveles de pobreza), cuyas medidas de protección laboral son insuficientes, que da al trabajador un control mínimo sobre las condiciones de trabajo y que no está protegido por leyes o por ningún convenio colectivo sobre cuestiones relacionadas con la salud y la seguridad o la discriminación (OIT, 2012; 2016e). La OIT considera formas atípicas de empleo: el empleo temporal, el trabajo a tiempo parcial, el trabajo temporal por medio de agencias, las relaciones de trabajo multipartitas, y las relaciones de empleo encubiertas (OIT, 2016e). Aunque las formas atípicas de empleo tienen muchas características en común con el empleo precario, es mejor mirarlo desde la óptica de la inseguridad en relación

► Cuadro 3.13. Indicadores del trabajo decente relativos al tiempo y a la organización del trabajo

Indicadores del trabajo decente	
Definición/cálculo	<p><b>TIEMPO-1: Empleo en horario de trabajo excesivo (más de 48 horas semanales) (EHTE)</b></p> $EHTE (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas cuyo número de horas efectivamente trabajadas superan las 48 horas semanales}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p><b>TIEMPO-2: Empleo por horas semanales trabajadas (EHST)</b></p> $EHST (\text{banda horaria } (i)) (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas cuyo número de horas semanales efectivamente trabajadas entraron en la banda horaria } (i)}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p>El indicador del empleo a tiempo parcial puede calcularse utilizando como banda horaria las horas de trabajo a tiempo parcial (que suelen definirse como menos de 35 o 30 horas semanales, aunque los umbrales varían de un país a otro).</p> <p><b>TIEMPO-3: Tiempo de trabajo anual promedio por persona empleada</b></p> $\text{Promedio de horas anuales efectivamente trabajadas por persona empleada} = \frac{\text{Total de horas anuales efectivamente trabajadas, de todas las personas empleadas}}{\text{Número total de personas empleadas en el año}}$ <p><b>TIEMPO 4: Tasa de subempleo por insuficiencia de horas (TSIH)</b></p> $TSIH (\%) = \frac{\text{Número de personas empleadas en subempleo por insuficiencia de horas}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p>Los trabajadores en subempleo por insuficiencia de horas son aquellos que están disponibles y dispuestos a aumentar su tiempo de trabajo, pero que durante un periodo de referencia trabajaron un número de horas inferior a un umbral determinado.</p> <p><b>ESTAB-1: Tasa de empleo precario (TEP)</b></p> $TEP (\%) = \frac{\text{Número de personas en situación de empleo precario}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p>El empleo precario incluye a los trabajadores eventuales, los trabajadores de corta duración o los trabajadores estacionales, y los trabajadores cuyo contrato de trabajo permite a su empleador rescindirlos con poco tiempo de antelación o a voluntad, según las circunstancias específicas del país determinadas por la legislación nacional y el uso.</p>
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa; encuestas de hogares con un módulo de empleo; encuestas de establecimientos; registros administrativos
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT; base de datos sobre el empleo, OCDE
Indicadores del marco jurídico conexos	<p><b>L5: Máximo de horas de trabajo</b></p> <p><b>L6: Vacaciones anuales pagadas</b></p>

con aspectos del trabajo como el empleo, los ingresos, las horas de trabajo, la seguridad y la salud en el trabajo, la seguridad social, la formación, la representación y otros principios y derechos fundamentales en el trabajo. En las economías avanzadas, el empleo atípico también se refiere a la proliferación de los contratos de “de cero horas” y en régimen de “guardia” (OIT, 2016e).

Los indicadores del trabajo decente relativos a las formas atípicas de empleo deberían desglosarse por sexo y por edad, ya que la presencia de mujeres y jóvenes suele ser excesiva en determinadas categorías de empleo (como en el trabajo a tiempo parcial) y también debido a la segregación de las mujeres en determinadas industrias y ocupaciones. Las modalidades de empleo en

lo que respecta a las horas de trabajo y las disposiciones suelen ser específicas de los sectores y las ocupaciones, lo que determina un canal de transmisión adicional de efectos diferentes del comercio internacional en función del género, la edad y los grupos por nivel de calificación.

### Relación con el comercio internacional

El uso de las teorías del comercio clásicas y neoclásicas en la evaluación del empleo atípico ha sido limitado, ya que sus supuestos suelen excluir la consideración de las características del mercado de trabajo que son propias de ese tipo de empleo. Ahora bien, muchas ideas de la teoría contemporánea del comercio, en particular de la novísima teoría del comercio, pueden utilizarse para examinar los vínculos entre el comercio internacional, las horas de trabajo, las modalidades laborales y las formas atípicas de empleo. Las teorías contemporáneas basadas en la novísima teoría del comercio consideran aspectos como la información asimétrica, los costos de intercambio y la teoría de contratos, que permiten investigar más a fondo los indicadores pertinentes, utilizando la heterogeneidad de los trabajadores y las empresas. Sin embargo, la mayor parte de la literatura contemporánea en este campo se ha centrado en el tiempo de trabajo, la organización del trabajo y las condiciones vinculadas a las cadenas mundiales de suministro (como el comercio de tareas, la fragmentación de los procesos de producción y la deslocalización de ciertas tareas de servicios) y el cambio tecnológico (es decir, la automatización y la informatización). Los estudios sobre las cadenas mundiales de suministro se centran en las características inherentes a algunas ramas de actividad económica (como las técnicas de producción "justo a tiempo") que tienen efectos en las empresas y los trabajadores, en particular en las empresas que recurren a modalidades laborales menos estables y que exigen a los trabajadores jornadas de trabajo prolongadas. El cambio tecnológico y el comercio internacional suelen permitir dividir las ocupaciones en tareas que pueden automatizarse, informatizarse o deslocalizarse, lo cual suele incentivar a las empresas a cambiar hacia formas atípicas de empleo.

### Evidencia empírica

En lo atinente a las horas de trabajo, en un estudio realizado por Burgoon y Raess (2011) con datos de 18 países europeos se observa que los sectores con mayor exposición al comercio y la inversión internacionales no presentan necesariamente diferencias en cuanto a las horas de trabajo, y que el contexto institucional es particularmente importante. Por ejemplo, los convenios de negociación colectiva moderan significativamente todo aumento de las horas de trabajo causado por el aumento del comercio internacional y las inversiones. Los contratos de corta duración y los horarios de trabajo irregulares han ido generalizándose cada vez más, en particular al unísono con la globalización impulsada por las cadenas mundiales de suministro y los avances tecnológicos (OIT, 2015a). En un examen de los cambios estructurales en el mercado de trabajo de una amplia gama de países en desarrollo y economías avanzadas, Lee y Eyraud (2008) observan un aumento de las formas atípicas de empleo, similares a los aumentos observados en los estudios de casos nacionales de la región de Asia y el Pacífico. Un sector particularmente afectado en los países en desarrollo es el de las prendas de vestir, que se ha asociado a una elevada proporción de contratos de corta duración y a una gran variabilidad de las horas de trabajo incluso dentro de las mismas unidades de producción (por ejemplo, véase un estudio de la India realizado por Bhaskaran *et al.* (2014). Las cadenas mundiales de suministro del sector de la electrónica están asociadas con requisitos de calificaciones altas por parte de las empresas proveedoras y fuertes vínculos entre las empresas principales y las proveedoras. No obstante, "la volatilidad de los pedidos y de la producción se refleja en un alto nivel de trabajadores temporales y de agencia en los sectores comercializables en algunos países, y en un alto nivel de horas extraordinarias en otros", hecho que depende en gran medida de las reglamentaciones nacionales (OIT, 2015a). En la India, la proporción de empleo salarial temporal, contractual e indirecto en la industria de la electrónica fue de poco más del 40 por ciento entre 2011 y 2012. Además, esas formas de empleo eran más frecuentes (en aproximadamente dos tercios) entre las mujeres (OIT, 2015a). La desindustrialización de algunas economías avanzadas, como la de los Estados

Unidos, durante el último decenio ha dado lugar, de manera similar, a un aumento de la prevalencia del empleo atípico en el sector de los servicios, en el que han hecho la transición muchos de los trabajadores que han perdido su empleo (Acemoglu y Autor, 2011).

Los estudios econométricos sobre las empresas han demostrado que las empresas exportadoras y las empresas que participan en las cadenas mundiales de suministro como ensambladoras de bienes finales tienen, en promedio, una mayor proporción de trabajadores temporales (OIT, 2017c). Aunque la flexibilidad puede ser esencial para las empresas en un entorno mundial competitivo, de los estudios se desprende que ello puede conseguirse garantizando también los resultados del trabajo decente. En particular, la “flexibilidad funcional interna” (por ejemplo, la capacitación de los trabajadores) puede redundar en mayores beneficios a largo plazo que la “flexibilidad numérica externa” (en la que las empresas dependen en buena medida de los trabajadores temporales) (OIT, 2017c).

### 3.14. Seguridad y salud en el trabajo, trabajo sin explotación y normas del trabajo

#### Definición y contexto

El elemento sustantivo “entorno de trabajo seguro” del Programa de Trabajo Decente se refiere fundamentalmente a la seguridad y la salud en el trabajo, mientras que el elemento “trabajo que debería ser erradicado” se refiere al trabajo abusivo o en condiciones de explotación, específicamente al trabajo infantil y el trabajo forzoso (cuadro 3.14). Para garantizar la protección de los derechos laborales, el marco del Programa de Trabajo Decente hace hincapié en que se deben promover entornos de trabajo seguros y protegidos para todos los trabajadores. Los ODS también destacan la importancia de erradicar el trabajo forzoso y poner fin a la esclavitud contemporánea, como el trabajo infantil forzoso.

► Cuadro 3.14. Indicadores del trabajo decente relativos a la seguridad y la salud en el trabajo, el trabajo sin explotación y las normas del trabajo

Indicadores del trabajo decente	
Definición/cálculo	<b>SEGUR-1: Índice de frecuencia de las lesiones laborales mortales</b>
	$\text{Índice de frecuencia de las lesiones laborales mortales} = \frac{\text{Número de casos nuevos de muertes laborales en el periodo de referencia}}{\text{Número total de horas trabajadas por los trabajadores en el grupo de referencia en el periodo de referencia}} \times 100$
	<b>SEGUR-2: Índice de frecuencia de las lesiones laborales no mortales</b>
	$\text{Índice de frecuencia de las lesiones laborales no mortales} = \frac{\text{Número de casos nuevos de lesiones laborales no mortales en el periodo de referencia}}{\text{Número total de horas trabajadas por los trabajadores en el grupo de referencia en el periodo de referencia}} \times 100$
	$\text{Tasa de incidencia de las lesiones laborales no mortales} = \frac{\text{Número de casos nuevos de lesiones laborales no mortales en el periodo de referencia}}{\text{Número total de trabajadores en el grupo de referencia en el periodo de referencia}} \times 100$
	<b>SEGUR-4: Inspección del trabajo (inspectores por cada 10.000 personas empleadas)</b>
	$\text{Inspección del trabajo} = \frac{\text{Número de inspectores del trabajo}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 10\,000$

**Indicadores del trabajo decente**

**ABOL-1: Tasa de trabajo infantil (TTI)**

$$TTI (\%) = \frac{\text{Número de niños de entre 5 y 17 años en el trabajo infantil}}{\text{Número de niños de entre 5 y 17 años}} \times 100$$

El trabajo infantil se refiere a la participación de niños y niñas en trabajos prohibidos y, de modo más general, a tipos de trabajo que de conformidad con las normas nacionales e internacionales, deben eliminarse porque son social y moralmente reprobables.

**ABOL-4: Tasa de trabajo forzoso**

$$\text{Tasa de trabajo forzoso (\%)} = \frac{\text{Número de personas sometidas a trabajo forzoso}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$$

Fuentes preferidas de datos brutos	<p>Sistemas nacionales de notificación de lesiones laborales (SEGUR-1, SEGUR-2, SEGUR-4)</p> <p>Datos administrativos; encuestas de hogares; encuestas de establecimientos (SEGUR-1, SEGUR-2, SEGUR-4)</p> <p>Encuestas de trabajo infantil por hogares; encuestas de población activa con un módulo de trabajo infantil; otras encuestas de hogares con un módulo de empleo; encuestas de establecimientos realizadas en el lugar de trabajo de los niños; censos de población (ABOL-1).</p> <p>Encuestas específicas; módulos de trabajo forzoso en las encuestas de ingresos y gastos de los hogares; encuestas de población activa y de trabajo infantil; encuestas de establecimientos (ABOL-4)</p>
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT
Indicadores del marco jurídico conexos	<p><b>L9: Trabajo infantil</b></p> <p><b>L10: Trabajo forzoso</b></p> <p><b>L14: Prestaciones por lesiones laborales</b></p> <p><b>L15: Inspección del trabajo en materia de seguridad y salud en el trabajo (SST)</b></p>

**Relación con el comercio internacional**

En teoría, el comercio internacional debería mejorar las condiciones de trabajo mediante un ciclo virtuoso de crecimiento de la productividad y de mejora de las empresas exportadoras. Aunque puede haber perturbaciones del mercado de trabajo a corto plazo, se considera que son pasajeras: a largo plazo, la competitividad debería fomentar la mejora de las condiciones laborales. No obstante, una de las principales preocupaciones con respecto a los efectos del comercio internacional en la calidad del empleo es que las presiones competitivas inducidas por el comercio internacional podrían dar lugar al incumplimiento de las normas del trabajo y a una degradación

de las condiciones de trabajo a medida que los países (y las empresas) intentan reducir costos para seguir siendo competitivos, lo cual daría lugar a una “competencia sustentada en el deterioro de los estándares laborales” (Lippoldt, 2012; Doumbia-Henry y Gravel, 2008)<sup>36</sup>.

Las instituciones deben contribuir a solucionar los fallos del mercado y a la mejora de los resultados del comercio internacional en el mercado laboral mediante, por ejemplo, la inclusión de disposiciones laborales en los acuerdos comerciales. Esas iniciativas específicas relacionadas con el comercio internacional pueden ayudar a proteger los derechos laborales y a preservar las normas internacionales del trabajo (OIT, 2016c; 2017b).

36 Para un examen de los primeros escritos sobre comercio y normas del trabajo, véase Servais (2009) y Corley-Coulibaly y Puri (2017).





© OIT Asia y el Pacífico/M. Fossat.

### Evidencia empírica

Hay relativamente pocos estudios empíricos dedicados a los efectos del comercio internacional en la seguridad y la salud en el trabajo y en la eliminación del trabajo de explotación. Por ejemplo, Flanagan y Khor (2012) observan una relación positiva entre la apertura comercial y la mejora de las condiciones de trabajo, que incluye menores tasas de accidentes laborales mortales en la industria manufacturera. Observan también que el efecto del comercio internacional en las condiciones de trabajo se transmite principalmente por el canal del crecimiento económico (aumento del PIB per cápita). Según Edmonds y Pavcnik (2006), un 1 por ciento de aumento de la apertura comercial reducía el trabajo infantil en un 0,7 por ciento; ese efecto se lograba principalmente mediante el crecimiento de los ingresos y la reducción de la pobreza. Busse (2004) documenta que la apertura comercial está asociada con una menor incidencia del trabajo infantil, pero que tenía un importante efecto

negativo con respecto al trabajo forzoso y los derechos sindicales.

En general, la evidencia empírica indica que las condiciones de trabajo inferiores –como se refleja, entre otras cosas, en el trabajo infantil y la falta de respeto de los derechos sindicales y de negociación colectiva– actúan como un elemento disuasorio de la inversión extranjera de las empresas multinacionales (Kucera, 2001; Neumayer y de Soysa, 2005, 2006, 2007; Newfarmer y Sztajerowska, 2012).

Las instituciones del mercado de trabajo han sido asociadas a mejoras de la legislación laboral y de su cumplimiento a nivel microeconómico, por ejemplo mediante la inclusión de disposiciones laborales en los acuerdos comerciales (OIT, 2016b), entre otras cosas, en lo que respecta a la eliminación del trabajo forzoso y el trabajo infantil en las cadenas mundiales de suministro. Sin embargo, también se ha observado que esas disposiciones tal vez no aborden las especificidades de esas cadenas de suministro (OIT *et al.*, 2019). A este respecto,

cabe destacar la importancia de las políticas e instrumentos complementarios a nivel nacional e internacional, como el diálogo social y la supervisión del lugar de trabajo (OIT, 2016b).

### 3.15. Diálogo social

#### Definición y contexto

El diálogo social –que abarca la negociación, la celebración de consultas y todo intercambio de información entre los gobiernos, los empleadores y los trabajadores– y sus instituciones (como los sindicatos y las organizaciones de empleadores) y mecanismos (como la negociación colectiva) son fundamentales para los resultados del trabajo decente (OIT, 2013). Los indicadores del trabajo decente correspondientes al elemento sustantivo del Programa de Trabajo Decente “diálogo social” comprenden indicadores estadísticos sobre la densidad sindical, la densidad de las organizaciones de empleadores, la cobertura de la negociación colectiva y las huelgas de trabajadores, junto con una serie de indicadores conexos del marco jurídico (cuadro 3.15). La negociación colectiva suele conllevar negociaciones entre los sindicatos y los empleadores sobre cuestiones relativas a los salarios, el tiempo de trabajo y las condiciones de trabajo. Los resultados de la negociación ofrecen protección a los trabajadores, así como estabilidad a los empleadores. La negociación colectiva es un principio y un derecho fundamental en el trabajo reconocido por la comunidad internacional (OIT, 2017a).

Otro indicador en esta esfera, el nivel de observancia de los derechos laborales en el país (que da cuenta de las violaciones del derecho de libertad sindical y de negociación colectiva), se ha incorporado en los ODS (como indicador 8.8.2). El indicador se calcula según el método Delphi, por el que se pide a los expertos en derecho laboral que faciliten una calificación, la cual se utiliza para crear ponderaciones de criterios de evaluación para los subindicadores (Kucera, 2002; Kucera, 2007; Sari y Kucera,

2011). Las violaciones de los derechos laborales se codifican utilizando un marco binario, y las puntuaciones se normalizan en el tiempo<sup>37</sup>. El método también se basa en el supuesto de que cualquier restricción consagrada en la ley implica restricciones en la práctica, pero no a la inversa en lo que respecta a la libertad sindical y los derechos de negociación colectiva (OIT, 2018b).

#### Relación con el comercio internacional

La libertad sindical y los derechos de negociación colectiva suelen entenderse como derechos “cívicos” de los trabajadores (Portes, 1994). La concesión de estos derechos conlleva un aumento de los costos laborales y de las tasas de sindicación en todas las actividades económicas, incluidas las que hacen un uso intensivo del comercio internacional<sup>38</sup>. Una perspectiva neoclásica sugeriría que es probable que este aumento de los costos laborales reduzca la competitividad comercial de los países que tienen abundante mano de obra. Sin embargo, esos costos laborales directos tienen que yuxtaponerse a las ventajas derivadas de la mayor democracia y estabilidad económica asociadas a la libertad sindical y a los derechos de negociación colectiva, que aumentan el atractivo de un país como destino de la inversión extranjera directa y determinan una mayor participación de las empresas multinacionales.

La literatura sobre el comercio internacional y el mercado de trabajo también se centra en la actividad sindical como una variable interviniente en relación con los efectos del comercio internacional en el empleo y los salarios, en particular, la compensación entre el empleo y los salarios (Jansen y Lee, 2007; Arbache, 2004). Por ejemplo, en diferentes modelos se observa que el aumento de la elasticidad del precio de la demanda derivado de la apertura comercial provoca una disminución de la renta de las empresas (beneficios) y aumenta las concesiones por parte de los sindicatos (Freeman y Katz, 1991;

37 En OIT (2018b) figura un listado detallado de subindicadores de infracciones. Estas violaciones se cuentan utilizando principalmente seis grupos de fuentes de la OIT: informes de la Comisión de Expertos en Aplicación de Convenios y Recomendaciones; informes de la Comisión de Aplicación de Normas de la Conferencia; referencias por país con arreglo a la Revisión Anual de la Declaración de la OIT; reclamaciones en virtud del artículo 24 de la Constitución de la OIT; quejas en virtud del artículo 26 de la Constitución de la OIT; e informes del Comité de Libertad Sindical.

38 Una definición más amplia de la libertad de asociación y los derechos de negociación colectiva incorporaría el componente más extenso de la democracia.

► Cuadro 3.15. Indicadores del trabajo decente relativos al diálogo social

Indicadores del trabajo decente	
Definición/cálculo	<p><b>DIAL-1: Tasa de sindicación (TSIND)</b></p> $TSIND\ ASA = \frac{\text{Afiliados sindicales que son asalariados}}{\text{Número total de asalariados}} \times 100$ $TSIND\ ASA + TI = \frac{\text{Afiliados sindicales que son asalariados o trabajadores independientes}}{\text{Número total de asalariados o trabajadores independientes}} \times 100$ $TSIND\ EMP = \frac{\text{Afiliados sindicales en el empleo}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p><b>DIAL-2: Tasa de densidad de organizaciones de empleadores (DOE)</b></p> $\text{Tasa de densidad de organizaciones de empleadores (\%)} = \frac{\text{Número de asalariados de empresas miembros de una organización}}{\text{Número total de asalariados}} \times 100$ <p><b>DIAL-3: Tasa de cobertura de la negociación colectiva (TCNC)</b></p> $TCNC\ ASA = \frac{\text{Número de asalariados cuya remuneración y condiciones vienen determinadas por un convenio colectivo}}{\text{Número total de asalariados}} \times 100$ $TCNC\ ASA + TI = \frac{\text{Número de asalariados y trabajadores independientes cuya remuneración y condiciones de trabajo vienen determinados por un convenio colectivo}}{\text{Número total de asalariados y trabajadores independientes}} \times 100$ $TCNC\ EMP = \frac{\text{Número de personas empleadas cuya remuneración y condiciones vienen determinadas por un convenio colectivo}}{\text{Número total de personas empleadas}} \times 100$ <p><b>DIAL-4: Días no trabajados debido a huelgas y cierres patronales</b></p> $\text{Días no trabajados debido a huelgas y cierres patronales por 1 000 trabajadores} = \frac{\text{Tiempo no trabajado por los trabajadores en huelga}}{\text{Número total de trabajadores}} \times 100$
Fuentes preferidas de datos brutos	Encuestas de población activa con datos sobre afiliación sindical; datos administrativos; encuestas de establecimientos (DIAL-1) Encuestas de población activa; datos administrativos; encuestas de establecimientos (DIAL-2, DIAL-3, DIAL-4)
Fuentes disponibles de datos procesados	ILOSTAT
Indicadores del marco jurídico conexos	<b>L19: Libertad sindical y derecho de sindicación</b> <b>L20: Derecho de negociación colectiva</b> <b>L21: Consultas tripartitas</b>

Huizinga, 1993). Aunque ante una perturbación negativa es más probable que los sindicatos atiendan la problemática del empleo, más que la de los salarios (Arbache, 2004), esto no está garantizado: algunos estudios

observan que la negociación colectiva hace que los beneficios de la reforma comercial se reflejen en salarios más altos, y no en el crecimiento del empleo (Felbermayr, Prat y Schmerer, 2011).

El otro lado de la ecuación, es decir, el efecto del comercio internacional en los derechos laborales colectivos, también ha sido objeto de muchos estudios. En ellos se suele poner de relieve la disminución de las tasas de sindicación y la erosión de los derechos laborales colectivos (derechos de sindicación y de negociación colectiva, derecho de huelga, etc.) en relación con la liberalización del comercio. En las economías avanzadas, las empresas obtienen compromisos de los trabajadores mediante “amenazas creíbles” de trasladar sus operaciones a otro lugar, y los trabajadores se muestran reacios a afiliarse a sindicatos y a emprender iniciativas activas para mejorar las condiciones de trabajo, por temor a perder sus empleos (Berik, 2011).

### Evidencia empírica

Las conclusiones de los estudios sobre el efecto de la libertad sindical y los derechos de negociación colectiva en el comercio internacional son ambiguas tanto en lo que respecta a la dirección como a la magnitud de los efectos. Kucera y Sarna (2006) utilizan un modelo gravitacional para mostrar una relación positiva entre derechos sindicales más fuertes y exportaciones totales de manufacturas más elevadas, pero reconocen que estos resultados fueron muy susceptibles a la especificación del modelo. Una serie de otros estudios observan una relación positiva similar entre derechos más fuertes y salarios más altos entre las manufacturas (Rodrik, 1999; Belser, 2001; Kucera, 2001). Sin embargo, Busse (2002) utiliza un indicador alternativo de la OCDE para los derechos sindicales en un estudio que abarca unos 85 países, y observa una relación negativa entre derechos más fuertes y exportaciones. En un estudio basado en una muestra de 30 países, Dehejia y Samy (2004) no encuentran evidencias de que las tasas de sindicación tengan efectos en el rendimiento de las exportaciones.

Si se mira la relación desde el lado opuesto, las conclusiones sobre los efectos del comercio internacional en los derechos laborales colectivos también son ambiguas. En algunos estudios empíricos se observa un efecto negativo de la apertura comercial en los derechos sindicales (Busse, 2004) o en los indicadores sintéticos de los derechos laborales colectivos

(Mosley y Uno, 2007). Dumont, Rayp y Willemé (2010) y Abraham, Konings y Vanormelingen (2009) observan una asociación negativa entre la liberalización del comercio y el poder de negociación, concretamente, que el aumento de la competencia de las importaciones procedentes de países con salarios bajos y la deslocalización de los puestos de trabajo poco calificados provocó una disminución del poder de negociación. En otros estudios se observa una relación débil, o supeditada a determinadas instituciones del mercado de trabajo (Scruggs y Lange, 2002).

No obstante, de algunos estudios se desprende que la apertura comercial está asociada a menos violaciones de la libertad sindical y al reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva (Neumayer y de Soysa, 2006). En un estudio sobre Chile también se comprobó que los sectores con mayores niveles de apertura comercial tenían tasas de sindicación más altas, y que ello representaba la mayor parte de la prima salarial que tenían los trabajadores de esos sectores en comparación con los trabajadores de los sectores menos abiertos (Friedman *et al.*, 2012).

Las conclusiones sobre los derechos sindicales y la inversión extranjera directa (IED) han demostrado ser igualmente ambiguas. En Busse (2003) se observa una correlación positiva en una muestra de aproximadamente 69 países, al igual que en Busse, Nunnenkamp y Spatareanu (2011) en una muestra de 30 países emisores y 80 países receptores. De manera análoga, según Mosley y Uno (2007), las entradas de IED tenían una asociación positiva con los derechos laborales colectivos, y concluyen que las formas en que un país participa en las redes mundiales de producción desempeñan un papel importante en el efecto de la globalización en los derechos de los trabajadores. Observan también una correlación positiva entre los derechos laborales colectivos y otros factores, como las instituciones nacionales y los derechos laborales vigentes en los países vecinos. En cambio, Kucera (2002) en una muestra de 130 países no encontró ninguna relación significativa entre la libertad sindical y los derechos de negociación colectiva y la IED, mientras que Blanton y Blanton (2007) observan una asociación entre esos derechos y flujos inferiores de IED en 35 países en desarrollo.



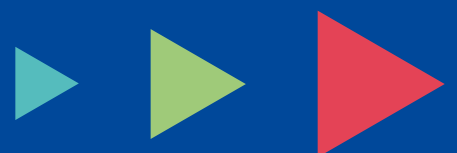




© Unsplash/Maksym Kaharlytskyi.

# 4 Observaciones finales

---



## ► Capítulo 4. Observaciones finales

El efecto del comercio internacional en el mercado de trabajo, en términos de empleo y salarios, se ha estudiado ampliamente (aunque con algunas lagunas); sin embargo, sus efectos en las relaciones laborales y en los términos y las condiciones del empleo, esenciales para el trabajo decente se han analizado en un grado significativamente inferior. Ello se debe principalmente a la insuficiencia de marcos teóricos y propuestas metodológicas adecuadas, por una parte, y a la escasez de datos disponibles, por otra. En los últimos años, muchas de estas cuestiones se han abordado con éxito. Con la elaboración de la presente Guía se pretende realizar un balance de las últimas investigaciones sobre el comercio internacional y el trabajo decente, y proponer un conjunto más amplio de indicadores relacionados con el mercado de trabajo. La Guía y su publicación complementaria, *El comercio internacional y el trabajo decente: Manual de*

*métodos de evaluación*, conforman una caja de herramientas útil para el diagnóstico del comercio internacional con respecto al mercado de trabajo, que puede utilizarse para una evaluación exhaustiva de los efectos del comercio internacional en el mercado de trabajo que esté en consonancia con los objetivos de crecimiento inclusivo, pleno empleo y trabajo decente para todos y, por lo tanto, también con un enfoque del comercio internacional centrado en el ser humano.

Los métodos e indicadores utilizados en este tipo de evaluaciones deben seleccionarse tras un examen cuidadoso de los diversos factores que intervienen en el proceso:

- **Disponibilidad o escasez de datos y recursos**, que difieren de un país a otro según su nivel de desarrollo económico (e institucional).



- **Idoneidad de los supuestos** en que se basan los modelos teóricos y los métodos de evaluación, teniendo en cuenta el país estudiado, los objetivos específicos del estudio y los puntos fuertes y débiles de los métodos disponibles.
- **Pertinencia de los indicadores** para el país que se estudia. Los indicadores de los efectos estructurales y de los efectos en las oportunidades de empleo pueden ser pertinentes en todos los contextos, pero es posible que determinados indicadores de las relaciones laborales y de los términos y las condiciones del empleo sean más importantes en algunos contextos que en otros. Por ejemplo, en las economías avanzadas, es probable que los indicadores relativos a las fórmulas contractuales, las horas de trabajo, etc., sean más pertinentes que el empleo informal o la incidencia del trabajo infantil, mientras que lo contrario puede ocurrir con respecto a algunas economías emergentes y en desarrollo.

El análisis que se presenta en esta Guía ha puesto de relieve la forma en que diversos factores contextuales e intervinientes inciden en la relación entre el comercio internacional y los mercados de trabajo, determinando así resultados divergentes en los distintos países. Cabe examinar los diferentes niveles de incidencia –mediante análisis de alcance nacional y regional, y relativos a los sectores, las empresas y los trabajadores– y utilizar datos desagregados para dar cuenta de los diferentes efectos del comercio internacional. En la Guía se señala el papel fundamental de las políticas e instituciones para abordar esos efectos y lograr que los posibles beneficios del comercio internacional tengan un alcance más amplio. Un análisis robusto de los efectos del comercio internacional en los trabajadores y las trabajadoras puede ayudar a elaborar una combinación de políticas que sea eficaz y tenga en cuenta, entre otros factores, el nivel de desarrollo económico e institucional de un país.



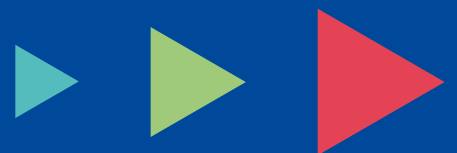




© Unsplash/Paul Einerhand.

## ▶ Bibliografía

---





## ► Bibliografía

- Abraham, Filip, Jozef Konings, y Stijn Vanormelingen. 2009. "The Effect of Globalization on Union Bargaining and Price-Cost Margins of Firms." *Review of World Economics* 145 (1): 13–36.
- Acemoglu, Daron. 1999. "Changes in Unemployment and Wage Inequality: An Alternative Theory and Some Evidence." *American Economic Review* 89 (5): 1259–1278.
- . 2003. "Patterns of Skill Premia." *The Review of Economic Studies* 70 (2): 199–230.
- , y David Autor. 2011. "Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings." En *Handbook of Labor Economics*, coordinadores: Orley C. Ashenfelter y David Card, vol. 4B, 1043–1171. Amsterdam: Elsevier.
- , David Autor, David Dorn, Gordon H. Hanson, y Brendan Price. 2016. "Import Competition and the Great US Employment Sag of the 2000s." *Journal of Labor Economics* 34 (S1): S141–S198.
- , y Pascual Restrepo. 2019. "Automation and New Tasks: How Technology Displaces and Reinstates Labor." *Journal of Economic Perspectives* 33 (2): 3–30.
- Aguayo-Téllez, Ernesto, Jim Airola, Chinhui Juhn, y Carolina Villegas-Sánchez. 2014. "Did Trade Liberalization Help Women? The Case of Mexico in the 1990s." En *New Analyses of Worker Well-Being*, coordinadores: Solomon W. Polachek y Konstantinos Tatsiramos, 1–35. Bingley, Reino Unido: Emerald Publishing.
- Alemán Castilla, Benjamín. 2006. "The Effect of Trade Liberalization on Informality and Wages: Evidence from Mexico", CEP Discussion Paper No. 763. London School of Economics and Political Science, Centre for Economic Performance (CEP).
- . 2013 [en prensa]. "Trade Liberalization, Customs Unions, and Labour Market Outcomes: A Cross-Country Analysis", documento de antecedentes para la OIT.
- . En prensa. "Trade and Labour Market Outcomes: Theory and Evidence at the Firm and Worker Levels", documento de trabajo de la OIT.
- Amiti, Mary, y Donald R. Davis. 2012. "Trade, Firms, and Wages: Theory and Evidence." *The Review of Economic Studies* 79 (1): 1–36.
- Amity, Mary, Mi Dai, Robert C. Feenstra, y John Romalis. 2017. "How Did China's WTO Entry Affect U.S. Prices?", Federal Reserve Bank of New York Staff Report No. 817.
- Anker, Richard, Igor Chernyshev, Philippe Egger, Farhad Mehran, y Joseph Ritter. 2002. "Measuring Decent Work with Statistical Indicators", Departamento de Integración de Políticas de la OIT, Grupo de Desarrollo y Análisis Estadísticos, documento de trabajo núm. 2.
- Arbache, Jorge Saba. 2004. "Does Trade Liberalization Always Decrease Union Bargaining Power?" *Economía* 5 (1): 99–121.
- Ashournia, Damoun, Jakob Munch, y Daniel Nguyen. 2014. "The Impact of Chinese Import Penetration on Danish Firms and Workers", IZA Discussion Paper No. 8166. Institute of Labor Economics (IZA).
- Athukorala, Prema-chandra, y Shahbaz Nasir. 2012. "Global Production Sharing and South-South Trade." *Indian Growth and Development Review* 5 (2): 173–202.
- Attanasio, Orazio, Pinelopi K. Goldberg, y Nina Pavcnik. 2004. "Trade Reforms and Wage Inequality in Colombia." *Journal of Development Economics* 74 (2): 331–366.
- Autor, D., David Dorn, Gordon H. Hanson, y Jae Song. 2014. Trade adjustment: Worker level evidence. *Quarterly Journal of Economics* 129, 1799–1860.
- , David Dorn, y Gordon H. Hanson. 2013. "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States." *American Economic Review* 103 (6): 2121–2168.

- , David Dorn, y Gordon H. Hanson. 2016. "The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade." *Annual Review of Economics* 8 (1): 205–240.
- , Frank Levy, y Richard J. Murnane. 2003. "The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration." *The Quarterly Journal of Economics* 118 (4): 1279–1333.
- , y Anna Salomons. 2018. "Is Automation Labor Share-Displacing? Productivity Growth, Employment, and the Labor Share." *Brookings Paper on Economic Activity*, spring 2018: 1–63.
- Avelino, G., David S. Brown, Wendy Hunter, 2005. The effects of capital mobility, trade openness, and democracy on social spending in Latin America, 1980–1999. *American Journal of Political Science*, 49(3), págs. 625-641.
- Bacchetta, M., Ekkehard Ernst, y Juana P. Bustamante. 2009. *La globalización y el empleo informal en los países en desarrollo*. Ginebra, OIT.
- Baldwin, Richard. 2006 [en prensa]. "Globalisation: The Great Unbundling(s)".
- , 2016. *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Cambridge, MA: Belknap Press.
- , 2019. *The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work*. Nueva York: Oxford University Press.
- , y Javier López González. 2015. "Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses." *The World Economy* 38 (11): 1682–1721.
- Balsvik, Ragnhild, Sissel Jensen, y Kjell G. Salvanes. 2015. "Made in China, Sold in Norway: Local Labor Market Effects of an Import Shock." *Journal of Public Economics* 127: 137–144.
- Banco Mundial. 2002. *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Banco Mundial y Oxford University Press.
- , 2015. *Global Monitoring Report 2014/2015: Ending Poverty and Sharing Prosperity*. Washington, DC.
- , y OMC (Organización Mundial del Comercio). 2015. *La función del comercio en la eliminación de la pobreza*. Ginebra, OMC.
- , y OMC. 2018. *Comercio y reducción de la pobreza: nuevas pruebas del impacto en los países en desarrollo*. Ginebra, OMC.
- , y OMC. 2020. *Las mujeres y el comercio: el papel del comercio en la promoción de la igualdad de género*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Beaton, Kimberly, Aliona Cebotari, y Andras Komaromi. 2017. "Revisiting the Link between Trade, Growth and Inequality: Lessons for Latin America and the Caribbean", IMF Working Paper No. WP/17/46. Fondo Monetario Internacional.
- Becker, Gary S. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Sascha O., Erik Hornung, y Ludger Woessmann. 2011. "Education and Catch-Up in the Industrial Revolution." *American Economic Journal: Macroeconomics* 3 (3): 92–126.
- Beckert, S., 2014. *Empire of Cotton: A Global History*. Alfred A. Knopf.
- Behrman, Jere R., Nancy Birdsall, y Miguel Székely. 2000. "Economic Reform and Wage Differentials in Latin America", Documento de Trabajo del Departamento de Investigación del BID No. 435. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Belser, Patrick. 2001. "Four Essays on Trade and Labour Standards". Tesis doctoral. University of Sussex.
- Ben Yahmed, Sarra, y Pamela Bombarda. 2020. "Gender, Informal Employment and Trade Liberalization in Mexico." *The World Bank Economic Review* 34 (2): 259–283.
- Berik, Günseli. 2000. "Mature Export-Led Growth and Gender Wage Inequality in Taiwan." *Feminist Economics* 6 (3): 1–26.
- , 2011. "Gender Aspects of Trade." En Jansen, Peters y Salazar-Xirinachs (2011, 171–212).

- Bernard, Andrew B., y J. Bradford Jensen. 1995. "Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976–1987." *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 26: 67–119.
- Bhagwati, Jagdish, y T. N. Srinivasan. 2002. "Trade and Poverty in the Poor Countries." *American Economic Review* 92 (2): 180–183.
- Bhaskaran, Resmi, Dev Nathan, Nicola Phillips, y Upendranadh Choragudi. 2014. "Vulnerable Workers and Labour Standards (Non-)Compliance in Global Production Networks: Home-Based Child Labour in Delhi's Garment Sector." En *Towards Better Work: Understanding Labour in Apparel Global Value Chains*, coordinadores: Arianna Rossi, Amy Luinstra y John Pickles, 172–190. Ginebra y Basingstoke: OIT y Palgrave Macmillan.
- Bhattacharya, Mita, y Kien Trung Nguyen. 2019. "Trade Liberalization and the Wage-Skill Premium: Evidence from Vietnamese Manufacturing." *Economics of Transition and Institutional Change* 27 (2): 519–540.
- Blanton, Shannon Lindsey, y Robert G. 2007. "What Attracts Foreign Investors? An Examination of Human Rights and Foreign Direct Investment." *The Journal of Politics* 69 (1): 143–155.
- Bloom, Nicholas, Mirko Draca, y John Van Reenen. 2016. "Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity." *The Review of Economic Studies* 83 (1): 87–117.
- Bosch, Mariano, Edwin Goñi-Pacchioni, y William Maloney. 2012. "Trade Liberalization, Labor Reforms and Formal-Informal Employment Dynamics." *Labour Economics* 19 (5): 653–667.
- Bown, Chad P. 2020. "US–China Trade War Tariffs: An Up-to-Date Chart", Peterson Institute for International Economics, 14 de febrero de 2020.
- , y Douglas A. Irwin. 2016. "The GATT's Starting Point: Tariff Levels circa 1947", World Bank Policy Research Working Paper No. 7649.
- Brady, Dorothy S. (coordinadora). 1966. *Output, Employment, and Productivity in the United States after 1800*. Nueva York: National Bureau of Economic Research.
- Brynjolfsson, Erik, y Andrew McAfee. 2011. *Race against the Machine: How the Digital Revolution Is Accelerating Innovation, Driving Productivity, and Irreversibly Transforming Employment and the Economy*. Digital Frontier Press.
- Burgoon, Brian, y Damian Raess. 2011. "Does the Global Economy Mean More Sweat?: Trade, Investment, Migration and Working Hours in Europe." *Socio-Economic Review* 9 (4): 699–727.
- Burstein, Ariel, Eduardo Morales, y Jonathan Vogel. 2015. "Accounting for Changes in Between-Group Inequality", NBER Working Paper No. 20855. National Bureau of Economic Research.
- Busse, Matthias. 2002. "Comparative Advantage, Trade and Labour Standards." *Economics Bulletin* 6 (2): 1–8.
- . 2003. "Democracy and FDI", HWWA Discussion Paper No. 220. Hamburg Institute of International Economics (HWWA).
- . 2004. "On the Determinants of Core Labour Standards: The Case of Developing Countries." *Economics Letters* 83 (2): 211–217.
- , Peter Nunnenkamp, y Mariana Spatareanu. 2011. "Foreign Direct Investment and Labour Rights: A Panel Analysis of Bilateral FDI Flows." *Applied Economics Letters* 18 (2): 149–152.
- Bussolo, Maurizio, y Rafael E. De Hoyos (eds). 2009. *Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Macro–Micro Approach*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Bustos, Paula. 2005 [en prensa]. "The Impact of Trade on Technology and Skill Upgrading: Evidence from Argentina".
- Cameron, David R. 1978. "The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis." *The American Political Science Review* 72 (4): 1243–1261.

- Carluccio, Juan, Denis Fougère, y Erwan Gautier. 2015. "Trade, Wages and Collective Bargaining: Evidence from France." *The Economic Journal* 125 (584): 803–837.
- Casacuberta, Carlos, Gabriela Fachola, y Néstor Gandelman. 2004. "The Impact of Trade Liberalization on Employment, Capital, and Productivity Dynamics: Evidence from the Uruguayan Manufacturing Sector." *Journal of Policy Reform* 7 (4): 225–248.
- CEPE (Comisión Económica para Europa). 2015. *Handbook on Measuring Quality of Employment: A Statistical Framework*.
- Chen, Wen, Bart Los, y Marcel Timmer. 2018. "The Rise of Intangible Income: A Global Value Chain Perspective", VoxEU.org, 10 de diciembre.
- Chong, Alan, y LHM Ling. 2018. "The Silk Roads: Globalization before Neoliberalization." *Asian Journal of Comparative Politics* 3 (3): 189–193.
- CIET (Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo). 1993. Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal.
- . 2003. Directrices sobre una definición estadística de empleo informal.
- Ciuriak, Dan, Beverly Lapham, Robert Wolfe, Terry Collins-Williams, y John Curtis. 2015. "Firms in International Trade: Trade Policy Implications of the 'New' New Trade Theory." *Global Policy* 6 (2): 130–140.
- Collier, Paul, y David Dollar. 2002. "Aid Allocation and Poverty Reduction." *European Economic Review* 46 (8): 1475–1500.
- Comisión Europea. 2015. *EU Exports to the World: Effects on Employment and Income – Key Findings*.
- Cooray, Arusha, Nabamita Dutta, y Sushanta Mallick. 2017. "Trade Openness and Labor Force Participation in Africa: The Role of Political Institutions." *Industrial Relations* 56 (2): 319–350.
- Corley-Coulibaly, Marva, y Tilottama Puri. 2017. "El comercio y las normas fundamentales del trabajo." En *Manual de evaluación de las disposiciones laborales en acuerdos comerciales y de inversión*, 20–28. Ginebra, OIT.
- Coşar, A Kerem. 2013 [en prensa]. "Adjusting to Trade Liberalization: Reallocation and Labor Market Policies".
- Cragg, Michael Ian, y Mario Epelbaum. 1996. "Why Has Wage Dispersion Grown in Mexico? Is It the Incidence of Reforms or the Growing Demand for Skills?" *Journal of Development Economics* 51 (1): 99–116.
- Currie, Janet, y Ann Harrison. 1997. "Sharing the Costs: The Impact of Trade Reform on Capital and Labor in Morocco." *Journal of Labor Economics* 15 (S3): S44–S71.
- Dalton, Jessica. 2016. "A Human Rights Based Approach to Trade: An Analysis of Labor Provisions in US Trade Agreements". Tesis de maestría. Columbia University, diciembre.
- Dalton, David, H. y Dorn, D., 2013. The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market. *American Economic Review*, 103(5), págs. 1553-97.
- D'Amico, Ronald, y Peter Z. Schochet. 2012. "The Evaluation of the Trade Adjustment Assistance Program: A Synthesis of Major Findings", informe elaborado para el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos de América.
- Dauth, Wolfgang, Sebastian Findeisen, y Jens Suedekum. 2016. "Adjusting to Globalization: Evidence from Worker–Establishment Matches in Germany", DICE Discussion Paper No. 205. Düsseldorf Institute for Competition Economics.
- Dehejia, Vivek H., y Yiagadeesen Samy. 2004. "Trade and Labour Standards: Theory and New Empirical Evidence." *The Journal of International Trade & Economic Development* 13 (2): 179–198.
- Delautre, Guillaume. 2019. "Decent Work in Global Supply Chains: An Internal Research Review", Research Department Working Paper No. 47. Ginebra, OIT.
- Depetris-Chauvin, Nicolás, Pablo Depetris-Chauvin, y Francis Mulangu. 2018. "The Poverty Impact of Modernising Dar es Salaam Port." En Banco Mundial y OMC (2018; 84–97).

- Desai, Raj M., y Nita Rudra. 2019. "Trade, Poverty, and Social Protection in Developing Countries." *European Journal of Political Economy* 60.
- Desjonqueres, Thibaut, Stephen Machin, y John Van Reenen. 1999. "Another Nail in the Coffin? Or Can the Trade Based Explanation of Changing Skill Structures Be Resurrected?" *The Scandinavian Journal of Economics* 101 (4): 533-554.
- Dix-Carneiro, Rafael. 2014. "Trade Liberalization and Labor Market Dynamics." *Econometrica* 82 (3): 825-885.
- , Pinelopi Goldberg, Costas Meghir, y Gabriel Ulyssea. 2019 [en prensa]. "Trade and Informality in the Presence of Labor Market Frictions and Regulations".
- Doan, Ha Thi Thanh, y Trinh Quang Long. 2019. "Technical Change, Exports and Employment Growth in China: A Structural Decomposition Analysis." *Asian Economic Papers* 18 (2): 28-46.
- Domínguez Villalobos, Lilia, y Flor Brown-Grossman. 2010. "Trade Liberalization and Gender Wage Inequality in Mexico." *Feminist Economics* 16 (4): 53-79.
- Doumbia-Henry, Cleopatra, y Eric Gravel. 2008. "Acuerdos de libre comercio y derechos laborales. Evolución reciente." *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 125 (3): 207-231.
- Duda-Nyczak, Marta, y Christian Viegelaahn. 2017. "Exporters, Importers and Employment: Firm-Level Evidence from Africa", Research Department Working Paper No. 18. Ginebra, OIT.
- Dumont, Michel, Glenn Rayp, y Peter Willemé. 2010. "'Ménage à Trois' in a Globalizing World: Bargaining between Firms, Low-Skilled and High-Skilled Workers", Working Paper No. 2010/687. Ghent University, Faculty of Economics and Business Administration.
- Dünhaupt, Petra. 2013. "The Effect of Financialization on Labor's Share of Income", Working Paper No. 17/2013. Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy.
- Ebenstein, Avraham, Ann Harrison, Margaret McMillan, y Shannon Phillips. 2014. "Estimating the Impact of Trade and Offshoring on American Workers Using the Current Population Surveys." *The Review of Economics and Statistics* 96 (4): 581-595.
- Edmonds, Eric V., y Nina Pavcnik. 2006. "International Trade and Child Labor: Cross-Country Evidence." *Journal of International Economics* 68 (1): 115-140.
- Elms, Deborah K., y Patrick Low (coordinadores). 2013. *Global Value Chains in a Changing World*. Fung Global Institute, Nanyang Technological University y Organización Mundial del Comercio.
- Ernst, E., Merola, R., Samaan, D., 2019. Trade wars and their labour market effects. Research Department Working Paper Series. Ginebra, OIT.
- Estados Unidos de América, Oficina del Censo. 1999. *Statistical Abstract of the United States: 1999 (119th Edition)*.
- Farole, Thomas. 2016. "Do Global Value Chains Create Jobs?", *IZA World of Labor*, vol. 2016.
- Feenstra, Robert C., y Gordon H. Hanson. 1996. "Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages." En *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, coordinadores: Robert C. Feenstra, Gene M. Grossman y Douglas A. Irwin, 89-127. Cambridge, MA: MIT Press.
- . 1997. "Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras." *Journal of International Economics* 42 (3-4): 371-393.
- . 1999. "The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990." *The Quarterly Journal of Economics* 114 (3): 907-940.
- . 2003. "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages." En *Handbook of International Trade*, coordinadores: E. Kwan Choi y James Harrigan, 146-185. Malden, MA: Blackwell.



- Felbermayr, Gabriel, Julien Prat, y Hans-Jörg Schmerer. 2011. "Globalization and Labor Market Outcomes: Wage Bargaining, Search Frictions, and Firm Heterogeneity." *Journal of Economic Theory* 146 (1): 39–73.
- Feliciano, Zadia M. 2001. "Workers and Trade Liberalization: The Impact of Trade Reforms in Mexico on Wages and Employment." *Industrial and Labor Relations Review* 55 (1): 95–115.
- Fiess, Norbert, y Marco Fugazza. 2012. "Informality and Openness to Trade: Insights from Cross-Sectional and Panel Analyses." *Margin: The Journal of Applied Economic Research* 6 (2): 235–275.
- Fischer, Justina A. V., y Frank Somogyi. 2009. "Globalization and Protection of Employment", KOF Working Paper No. 238. Swiss Federal Institute of Technology Zurich, KOF Swiss Economic Institute.
- Flanagan, Robert J., y Niny Khor. 2012. "Trade and the Quality of Employment: Asian and Non-Asian Economies." En Lippoldt (2012, 259–285).
- Fontana, Marzia. 2007. "Modelling the Effects of Trade on Women, at Work and at Home: Comparative Perspectives." En *The Feminist Economics of Trade*, coordinadores: Irene van Staveren, Diane Elson, Caren Grown y Nilüfer Çağatay, 117–140. London: Routledge.
- Fouquin, Michel, y Jules Hugot. 2016. "Back to the Future: International Trade Costs and the Two Globalizations", CEPII Working Paper No. 2016-13. Centre for International Prospective Studies and Information.
- Francois, Joseph, Marion Jansen, y Ralf Peters. 2011. "Trade Adjustment Costs and Assistance: The Labour Market Dynamics." En Jansen, Peters y Salazar-Xirinachs (2011, 213–252).
- Freeman, Richard B., y Lawrence F. Katz. 1991. "Industrial Wage and Employment Determination in an Open Economy." En *Immigration, Trade, and the Labor Market*, coordinadores: John M. Abowd y Richard B. Freeman, 235–259. Chicago: University of Chicago Press.
- Frey, Carl Benedikt, y Michael A. Osborne. 2017. "The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?" *Technological Forecasting and Social Change* 114: 254–280.
- Frey, Diane F., y Gillian MacNaughton. 2016. "A Human Rights Lens on Full Employment and Decent Work in the 2030 Sustainable Development Agenda." *Journal of Workplace Rights* 6 (2): 1–13.
- Frías, Judith A., David S. Kaplan, y Eric A. Verhoogen. 2009 [en prensa]. "Exports and Wage Premia: Evidence from Mexican Employer–Employee Data".
- Friedman, Jorge, Carlos Yévenes, Nanno Mulder, Sebastián Faúndez, Estebán Pérez Caldentey, Mario Velásquez, Fernando Baizan, y Gerhard Reinecke. 2012. "Openness, Wage Gaps and Unions in Chile: A Micro-Econometric Analysis." En Lippoldt (2012, 145–174).
- Fugazza, Marco, Céline Carrère, Marcelo Olarreaga, y Frédéric Robert-Nicoud. 2014. "Trade in Unemployment", UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities Research Study Series No. 64. Naciones Unidas.
- Gaddis, Isis, y Janneke Pieters. 2017. "The Gendered Labor Market Impacts of Trade Liberalization: Evidence from Brazil." *Journal of Human Resources* 52 (2): 457–490.
- Galhardi, Regina. 2018. "Measurement of the Employment and Labour-Related Impacts of MNEs: A Proposal for Action", documento de trabajo de la OIT.
- Gallagher, Kevin P., y Lyuba Zarsky. 2007. *The Enclave Economy: Foreign Investment and Sustainable Development in Mexico's Silicon Valley*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Ghazali, Monia. 2011. "Trade Liberalization, Rent Sharing and Wage Inequality in Tunisia, 1998–2002." *International Economics* 125: 5–39.
- Gibson, Bill. 2011. "Assessing the Impact of Trade on Employment: Methods of Analysis." En Jansen, Peters y Salazar-Xirinachs (2011, 61–124).

- Goldberg, Pinelopi Koujianou, y Nina Pavcnik. 2003. "The Response of the Informal Sector to Trade Liberalization." *Journal of Development Economics* 72 (2): 463–496.
- . 2004. "Trade, Inequality, and Poverty: What Do We Know? Evidence from Recent Trade Liberalization Episodes in Developing Countries." En *Brookings Trade Forum 2004: Globalization, Poverty and Inequality*, coordinadora: Susan M. Collins, 223–269. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- . 2005. "Trade, Wages, and the Political Economy of Trade Protection: Evidence from the Colombian Trade Reforms." *Journal of International Economics* 66 (1): 75–105.
- . 2007. "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries." *Journal of Economic Literature* 45 (1): 39–82.
- . 2016. "The Effects of Trade Policy". En *Handbook of commercial policy* (vol. 1, págs. 161-206). North-Holland.
- Gonzales, Frédéric, J. Bradford Jensen, Yunhee Kim, y Hildegunn Kyvik Nordås. 2012. "Globalization of Services and Jobs." En Lippoldt (2012, 175–192).
- Goos, Maarten, Alan Manning, y Anna Salomons. 2009. "Job Polarization in Europe." *American Economic Review* 99 (2): 58–63.
- . 2014. "Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring." *American Economic Review*. 104 (8): 2509–2526.
- Häberli, Christian, Marion Jansen, y José Antonio Monteiro. 2012. "Regional Trade Agreements and Domestic Labour Market Regulation", Employment Working Paper No. 120. Ginebra, OIT.
- Handley, Kyle, y Nuno Limão. 2017. "Policy Uncertainty, Trade, and Welfare: Theory and Evidence for China and the United States." *American Economic Review* 107 (9): 2731–2783.
- Hanson, Gordon H., y Ann Harrison. 1999. "Trade Liberalization and Wage Inequality in Mexico." *Industrial and Labor Relations Review* 52 (2): 271–288.
- Helpman, Elhanan, y Oleg Itskhoki. 2010. "Labour Market Rigidities, Trade and Unemployment." *The Review of Economic Studies* 77 (3): 1100–1137.
- , y Stephen Redding. 2010. "Inequality and Unemployment in a Global Economy." *Econometrica* 78 (4): 1239–1283.
- Hugill, Peter J. 1993. *World Trade since 1431: Geography, Technology and Capitalism*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Huizinga, John. 1993. "Inflation Uncertainty, Relative Price Uncertainty, and Investment in U.S. Manufacturing." *Journal of Money, Credit and Banking* 25 (3/2): 521–549.
- Hummels, David, Rasmus Jørgensen, Jakob Munch, y Chong Xiang. 2014. "The Wage Effects of Offshoring: Evidence from Danish Matched Worker–Firm Data." *American Economic Review* 104 (6): 1597–1629.
- Ibarra, Carlos A., y Jaime Ros. 2019. "The Decline of the Labor Income Share in Mexico, 1990–2015." *World Development* 122: 570–584.
- Jacks, David S., Christopher M. Meissner, y Dennis Novy. 2011. "Trade Booms, Trade Busts, and Trade Costs." *Journal of International Economics* 83 (2): 185–201.
- Jansen, Marion, y Eddy Lee. 2007. *Trade and Employment: Challenges for Policy Research*. OIT y OMC.
- Jansen, Marion, Ralf Peters, y José Manuel Salazar-Xirinachs (coordinadores). 2011. *Trade and Employment: From Myths to Facts*. Ginebra, OIT.
- Jean-Yves, H. y Loïc, V., 2013. *OECD Insights Economic Globalisation Origins and consequences: Origins and consequences*. OECD Publishing.
- Jensen, R., 2012. Do labor market opportunities affect young women's work and family decisions? Experimental evidence from India. *The Quarterly Journal of Economics*, 127(2), págs. 753-792.
- Juhn, Chinhui, y Simon Potter. 2007. "Is There Still an Added-Worker Effect?", Staff Report No. 310. Banco de la Reserva Federal de Nueva York.

- Juhn, Chinhui, Gergely Ujhelyi, y Carolina Villegas Sánchez. 2014. "Men, Women, and Machines: How Trade Impacts Gender Inequality." *Journal of Development Economics* 106: 179–193.
- Kang, Youngho. 2015. "Trade, Labour Market Rigidity, and Aggregate Productivity in OECD Countries." *Applied Economics* 47 (6): 531–543.
- Kijima, Yoko. 2006. "Why Did Wage Inequality Increase? Evidence from Urban India 1983–99." *Journal of Development Economics* 81 (1): 97–117.
- Kizu, Takaaki, Stefan Kühn, y Christian Viegelahn. 2016. "Linking Jobs in Global Supply Chains to Demand", ILO Research Paper No. 16.
- Kletzer, Lori G. 2001. *Job Loss from Imports: Measuring the Costs*. Peterson Institute for International Economics.
- Kose, Ayhan, y Raymond Riezman. 2001. "Trade Shocks and Macroeconomic Fluctuations in Africa." *Journal of Development Economics* 65 (1): 55–80.
- Krugman, Paul R. 1979. "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade." *Journal of International Economics* 9 (4): 469–480.
- . 1980. "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade." *American Economic Review* 70 (5): 950–959.
- . 1981. "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade." *Journal of Political Economy* 89 (5): 959–973.
- . 1995. "Growing World Trade: Causes and Consequences." *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 327–362.
- Kucera, David. 2001. "The Effects of Core Workers Rights on Labour Costs and Foreign Direct Investment: Evaluating the 'Conventional Wisdom'", Documento de debate N° 130 del Instituto Internacional de Estudios Laborales de la OIT.
- . 2002. "Normas fundamentales del trabajo e inversiones extranjeras directas." *Revista Internacional del Trabajo* 121 (1–2): 33–75.
- . 2007. "Measuring Trade Union Rights by Violations of These Rights." En *Qualitative Indicators of Labour Standards: Comparative Methods and Applications*, coordinador: David Kucera, 145–182. Dordrecht: Springer.
- , y Ritash Sarna. 2006. "Trade Union Rights, Democracy, and Exports: A Gravity Model Approach." *Review of International Economics* 14 (5): 859–882.
- Kunaka, Charles. 2018. "Agricultural Logistics in Lagging Regions: Evidence from Uganda." En Banco Mundial y OMC (2018; 98–118).
- Lampe, Markus, y Florian Ploeckl. 2014. "Spanning the Globe: The Rise of Global Communications Systems and the First Globalisation." *Australian Economic History Review* 54 (3): 242–261.
- La Porta, Rafael, y Andrei Shleifer. 2014. "Informality and Development." *Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 109–126.
- Lawrence, Robert Z., y Matthew J. Slaughter. 1993. "International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?" *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 2: 161–226.
- Lee, Sangheon y François Eyraud (coordinadores). 2008. *Globalization, Flexibilization and Working Conditions in Asia and the Pacific*. OIT y Chandos Publishing.
- Le Goff, Maëlan, y Raju Jan Singh. 2014. "Does Trade Reduce Poverty? A View from Africa." *Journal of African Trade* 1 (1): 5–14.
- Lewandowski, Piotr. 2017. "The Changing Nature of Jobs in Central y Eastern Europe", *IZA World of Labor*, abril.
- Li, Lei. 2019 [en prensa]. "Skill-Biased Imports, Human Capital Accumulation, and the Allocation of Talent".
- Lileeva, Alla. 2008. "Trade Liberalization and Productivity Dynamics: Evidence from Canada." *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique* 41 (2): 360–390.

- Lin, Ken-Hou, y Donald Tomaskovic-Devey. 2013. "Financialization and U.S. Income Inequality, 1970–2008." *American Journal of Sociology* 118 (5): 1284–1329.
- Lippoldt, Douglas (coordinador). 2012. "Regional Trade Agreements and Domestic Labour Market Regulation". Capítulo 10. *Policy Priorities for International Trade and Jobs*. OCDE.
- López Córdova, J. Ernesto, y Christopher M. Meissner. 2003. "Exchange-Rate Regimes and International Trade: Evidence from the Classical Gold Standard Era." *American Economic Review* 93 (1): 344–353.
- Lund, S., Manyika, J., Francisco, S., Woetzel, J., Bughin, J., Krishnan, M., Seong, J., Muir, M., 2019. Globalization in transition: The future of trade and value chains 144.
- Madanizadeh, Seyed Ali, y Hanifa Pilvar. 2019. "The Impact of Trade Openness on Labour Force Participation Rate." *Applied Economics* 51 (24): 2654–2668.
- Magrini, Emiliano, y Pierluigi Montalbano. 2018. "Trade Openness and Vulnerability to Poverty in Viet Nam under 'Doi Moi'." En Banco Mundial y OMC (2018; 120–133).
- Malgouyres, Clément. 2017. "The Impact of Chinese Import Competition on the Local Structure of Employment and Wages: Evidence from France." *Journal of Regional Science* 57 (3): 411–441.
- Maloney, William F., y Carlos Molina. 2016. "Are Automation and Trade Polarizing Developing Country Labor Markets, Too?," World Bank Policy Research Working Paper No. 7922.
- Manyika, James. 2017. "Technology, Jobs, and the Future of Work", McKinsey Global Institute, 24 May.
- Martin, Ron, Peter Tyler, Michael Storper, Emil Evenhuis, y Amy Glasmeier. 2018. "Globalization at a Critical Juncture?" *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 11 (1): 3–16.
- Mayer, Gerald. 2004. "Union Membership Trends in the United States", Congressional Research Service Report.
- McCaig, Brian, y Nina Pavcnik. 2018. "Export Markets and Labor Allocation in a Low-Income Country." *American Economic Review* 108 (7): 1899–1941.
- McCaig, Brian, y Margaret McMillan. 2020. "Trade Liberalisation and Labour Market Adjustment in Botswana." *Journal of African Economies* 29 (3): 236–270.
- McMillan, Margaret, Karen Horn Welch, y Dani Rodrik. 2004. "When Economic Reform Goes Wrong: Cashews in Mozambique." En *Brookings Trade Forum 2003*, coordinadores: Susan M. Collins y Dani Rodrik, 97–165. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Melitz, Marc J. 2003. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica* 71 (6): 1696–1725.
- , y Daniel Trefler. 2012. "Gains from Trade When Firms Matter." *Journal of Economic Perspectives* 26 (2): 91–118.
- Menezes-Filho, Naércio Aquino, y Marc-Andreas Muendler. 2011. "Labor Reallocation in Response to Trade Reform." NBER Working Paper No. 17372. National Bureau of Economic Research.
- Meyer, Brett, y Thomas Biegert. 2019. "The Conditional Effect of Technological Change on Collective Bargaining Coverage." *Research & Politics* 6 (1).
- Michie, Jonathan. 2017. *Advanced Introduction to Globalisation*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Milberg, William, y Deborah Winkler. 2010. "Financialisation and the Dynamics of Offshoring in the USA." *Cambridge Journal of Economics* 34 (2): 275–293.
- Mishra, Prachi, y Utsav Kumar. 2005. "Trade Liberalization and Wage Inequality: Evidence from India", IMF Working Paper No. WP/05/20. Fondo Monetario Internacional.
- Mitra, Devashish. 2016. "Trade Liberalization and Poverty Reduction", *IZA World of Labor*, vol. 2016.

- Moreno Brid, Juan Carlos, Jesús Santamaría, y Juan Carlos Rivas Valdivia. 2005. "Industrialization and Economic Growth in Mexico after NAFTA: The Road Travelled." *Development and Change* 36 (6): 1095–1119.
- Moreno Brid, Juan Carlos, Tovar, Rosa Gómez, Gómez, Joaquín Sanchez, y Rodríguez, Lizzeth Gómez. 2021. "Trade agreements and decent work in Mexico: The case of the automotive and textile industries", documento de trabajo de la OIT.
- Mortensen, Dale T., y Christopher A. Pissarides. 1994. "Job Creation and Job Destruction in the Theory of Unemployment." *The Review of Economic Studies* 61 (3): 397–415.
- Mosley, Layna, y Saika Uno. 2007. "Racing to the Bottom or Climbing to the Top? Economic Globalization and Collective Labor Rights." *Comparative Political Studies* 40 (8): 923–948.
- Muendler, Marc-Andreas. 2004. "Trade, Technology, and Productivity: A Study of Brazilian Manufacturers, 1986–1998", CESifo Working Paper No. 1148. CESifo.
- . 2017. "Trade, Technology, and Prosperity: An Account of Evidence from a Labor-Market Perspective", WTO Staff Working Paper No. ERSD-2017-15.
- Munch, Jakob Roland, y Jan Rose Skaksen. 2008. "Human Capital and Wages in Exporting Firms." *Journal of International Economics* 75 (2): 363–372.
- Murakami, Yoshimichi. 2020. "Trade Liberalization and Wage Inequality: Evidence from Chile", Discussion Paper No. 2020-11. Kobe University, Research Institute for Economics and Business Administration.
- Nataraj, Shanthi. 2011. "The Impact of Trade Liberalization on Productivity: Evidence from India's Formal and Informal Manufacturing Sectors." *Journal of International Economics* 85 (2): 292–301.
- Neumayer, Eric, e Indra de Soysa. 2005. "Trade Openness, Foreign Direct Investment and Child Labor." *World Development* 33 (1): 43–63.
- . 2006. "Globalization and the Right to Free Association and Collective Bargaining: An Empirical Analysis." *World Development* 34 (1): 31–49.
- . 2007. "Globalisation, Women's Economic Rights and Forced Labor." *World Economy* 30 (10): 1510–1535.
- Newfarmer, Richard, y Monika Sztajerowska. 2012. "Trade and Employment in a Fast-Changing World." En Lippoldt (2012, 7–74).
- Nicita, Alessandro. 2008. "Who Benefits from Export-led Growth? Evidence from Madagascar's Textile and Apparel Industry." *Journal of African Economies* 17 (3): 465–489.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos). 2002. "Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalisation of Production." En *OECD Economic Outlook* 71: 159–170.
- . 2007. *OECD Economic Outlook. Volume 2007. Issue 1.*
- OIE (Organización Internacional de Empleadores). 2020. Documento de posición de la OIE "Entender el comercio".
- OIT. 1999. *Trabajo Decente*, Memoria del Director General, Conferencia Internacional del Trabajo, 87.<sup>a</sup> reunión. Ginebra.
- . 2002. *Conferencia Internacional del Trabajo, 90.<sup>a</sup> reunión. Informe VI.* Conferencia Internacional del Trabajo, 90.<sup>a</sup> reunión.
- . 2012. *From Precarious Work to Decent Work: Outcome Document to the Workers' Symposium on Policies and Regulations to Combat Precarious Employment.* Ginebra.
- . 2013. *Decent Work Indicators: Guidelines for Producers and Users of Statistical and Legal Framework Indicators – ILO Manual: Second Version.* Ginebra.
- . 2015a. *World Employment and Social Outlook 2015: The Changing Nature of Jobs.* Ginebra
- . 2015b. *Global Employment Trends for Youth 2015: Scaling Up Investments in Decent Jobs for Youth.* Ginebra.



- .2016a. *World Employment Social Outlook 2016: Transforming Jobs to End Poverty*. Ginebra.
- .2016b. *El trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro. Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª reunión. Informe IV*. Conferencia Internacional del Trabajo, 105.ª reunión.
- .2016c. *Assessment of Labour Provisions in Trade and Investment Arrangements*. Ginebra.
- .2016d. *Key Indicators of the Labour Market: Ninth Edition*. Ginebra.
- .2016e. *Non-Standard Employment around the World: Understanding Challenges, Shaping Prospects*. Ginebra.
- .2017a. "Tendencias de la cobertura de la negociación colectiva: ¿estabilidad, erosión o declive?", Nota de información N° 1 de la OIT.
- .2017b. *Manual de evaluación de las disposiciones laborales en acuerdos comerciales y de inversión*. Ginebra.
- .2017c. *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo 2017 – Empresas y empleos sostenibles: empresas formales y trabajo decente*. Ginebra.
- .2017d. *Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social*, 5ª edición. Ginebra.
- .2018a. *Decent Work and the Sustainable Development Goals: A Guidebook on SDG Labour Market Indicators*. Ginebra.
- .2018b. *Metodología propuesta para el indicador 8.8.2 de los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. 20ª. Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Ginebra.
- .2019a. *Declaración del Centenario de la OIT para el Futuro del Trabajo, Conferencia Internacional del Trabajo, 108.ª reunión*.
- .2019b. *The Global Labour Income Share and Distribution: Methodological Description*.
- .2019c. *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo: Tendencias 2019*. Ginebra.
- .2019d. *Assessing the Effects of Trade on Employment: An Assessment Toolkit*. Ginebra.
- .2020a. A policy framework for responding to the COVID-19 crisis. ILO Policy Brief.
- .2020b. *World Employment and Social Outlook: Trends 2020*. Ginebra.
- .2020c. *La consecución del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro*, Informe para el debate en la Reunión técnica sobre la consecución del trabajo decente en las cadenas mundiales de suministro, Ginebra, 25 a 28 de febrero de 2020.
- .2020b. *El comercio y el trabajo decente: Manual de métodos de evaluación*. Ginebra.
- .2021. *World Employment and Social Outlook: The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work*. Ginebra.
- , OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), OIM (Organización Internacional para las Migraciones) y UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia). 2019. *Erradicar el trabajo infantil, el trabajo forzoso y la trata de personas en las cadenas mundiales de suministro*.
- , y OMC (Organización Mundial del Comercio). 2017. *Investing in Skills for Inclusive Trade*.
- Olney, William W. 2013. "A Race to the Bottom? Employment Protection and Foreign Direct Investment." *Journal of International Economics* 91 (2): 191–203.
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 2012. *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*.
- .2016. "Foro Público 2016 – 'Un comercio inclusivo'", disponible en: [https://www.wto.org/spanish/forums\\_s/public\\_forum16\\_s/public\\_forum16\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/forums_s/public_forum16_s/public_forum16_s.htm).
- .2017. *Informe sobre el comercio mundial 2017: Comercio, tecnología y empleo*.
- .2019. *Informe sobre el comercio mundial 2019: El futuro del comercio de servicios*.
- Onakoya, Adegbeni, Babatunde Johnson, y Grace Ogundajo. 2019. "Poverty and Trade Liberalization: Empirical Evidence from 21 African Countries." *Economic Research-Ekonomska Istraživanja* 32 (1): 635–656.

- O'Rourke, Kevin H., y Jeffrey G. Williamson. 2002. "When Did Globalisation Begin?" *European Review of Economic History* 6 (1): 23-50.
- Ostry, Aleck s., y Jerry M. Spiegel. 2013. "Labor Markets and Employment Insecurity: Impacts of Globalization on Service and Healthcare-Sector Workforces." *International Journal of Occupational and Environmental Health* 10 (4): 368-374.
- Parro, Fernando. 2013. "Capital-Skill Complementarity and the Skill Premium in a Quantitative Model of Trade." *American Economic Journal: Macroeconomics* 5 (2): 72-117.
- Pavcnik, Nina. 2003. "What Explains Skill Upgrading in Less Developed Countries?" *Journal of Development Economics* 71 (2): 311-328.
- , Andreas Blom, Pinelopi Goldberg, y Norbert Schady. 2004. "Trade Liberalization and Industry Wage Structure: Evidence from Brazil." *The World Bank Economic Review* 18 (3): 319-344.
- Paz, Lourenço S. 2012. "The Effect of Trade Liberalization on Payroll Tax Evasion and Labor Informality", MPRA Paper No. 39545.
- , 2014. "The Impacts of Trade Liberalization on Informal Labor Markets: A Theoretical and Empirical Evaluation of the Brazilian Case." *Journal of International Economics* 92 (2): 330-348.
- Piketty, Thomas. 2011. "On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050." *The Quarterly Journal of Economics* 126 (3): 1071-1131.
- , Emmanuel Saez, y Gabriel Zucman. 2018. "Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States." *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2): 553-609.
- Plotnick, R.D., 1979. Social Welfare Expenditures: How Much Help for the Poor? *Policy Analysis* 5, 271-289.
- Ponczek, Vladimir, y Gabriel Ulyssea. 2015 [en prensa]. "Trade Opening, Enforcement and Informality: Evidence from Brazil".
- , 2017 [en prensa]. "Is Informality an Employment Buffer? Evidence from the Trade Liberalization in Brazil".
- Porter, Michael E. 1998. "Clusters and the New Economics of Competition." *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre.
- Portes, Alejandro. 1994. "When More Can Be Less: Labor Standards, Development, and the Informal Economy." En *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, coordinadora: Cathy A. Rakowski, 113-129. Albany, NY: State University of New York Press.
- Porto, Guido G. 2003. "Trade Reforms, Market Access, and Poverty in Argentina", World Bank Policy Research Working Paper No. 3135.
- Ranjan, Priya. 2012. "Trade Liberalization, Unemployment, and Inequality with Endogenous Job Destruction." *International Review of Economics and Finance* 23: 16-29.
- Revenge, Ana. 1997. "Employment and Wage effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing." *Journal of Labor Economics* 15 (S3): S20-S43.
- Ricardo, David. 1817. *On the Principles of Political Economy, and Taxation*. London: John Murray. [Cambridge: Cambridge University Press, 2015]
- Robertson, Sir Dennis H. 1940. "The Future of International Trade." En *Essays in Monetary Theory*, coordinador: Dennis H. Robertson, 209-226. London: Staples Press.
- Rodrik, Dani. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, DC: Institute for International Economics.
- , 1998a. Why do more open economies have bigger governments? *Journal of Political Economy*, 106(5): 997-1032.
- , 1998b. Who needs capital-account convertibility? En S. Fischer *et al.* (coordinadores), Should the IMF pursue capital-account convertibility? *Essays in International Finance* No. 207. International Finance Section, Department of Economics, Princeton University

- . 1999. "Democracies Pay Higher Wages." *The Quarterly Journal of Economics* 114 (3): 707-738.
- . 2011. "The Future of Economic Convergence", documento presentado en el Simposio Jackson Hole de 2011, de la Reserva Federal de Kansas City, 25 a 27 de agosto.
- . 2017. "It's Time to Think for Yourself on Free Trade", *Foreign Policy*, 27 de enero 2017.
- . 2018. Populism and the economics of globalization. *J Int Bus Policy* 1, 12-33.
- Sachs, Jeffrey D., y Howard J. Shatz. 1996. "U.S. Trade with Developing Countries and Wage Inequality." *American Economic Review* 86 (2): 234-239.
- Sari, Dora, y David Kucera. 2011. "Measuring Progress towards the Application of Freedom of Association and Collective Bargaining Rights: A Tabular Presentation of the Findings of the ILO Supervisory System", Policy Integration Department Working Paper No. 99. Gnebra, OIT.
- Sauré, Philip, y Hosny Zoabi. 2010. "Effects of Trade on Female Labor Force Participation", documento de trabajo de DEGIT (Dynamics, Economic Growth, e International Trade) Conference Paper Series.
- . 2014. "International Trade, the Gender Wage Gap and Female Labor Force Participation." *Journal of Development Economics* 111: 17-33.
- Scruggs, Lyle, y Peter Lange. 2002. "Where Have All the Members Gone? Globalization, Institutions, and Union Density." *The Journal of Politics* 64 (1): 126-153.
- Serfati, Claude. 2008. "Financial Dimensions of Transnational Corporations, Global Value Chain and Technological Innovation." *Journal of Innovation Economics and Management* 2 (2): 35-61.
- Servais, Jean-Michel. 2009. *International Labour Law*, 2nd ed. La Haya, Kluger Law International.
- Shaffer, G., 2019. Retooling Trade Agreements for Social Inclusion. *U. Ill. L. Rev.*, pág.1.
- Shepherd, Ben. 2013. "Global Value Chains and Developing Country Employment: A Literature Review", OECD Trade Policy Paper No. 156.
- , y Susan Stone. 2013. "Global Production Networks and Employment: A Developing Country Perspective", OECD Trade Policy Paper No. 154.
- Siddiqui, R., 2009. Modeling Gender Effects of Pakistan's Trade Liberalization. *Feminist Economics* 15, 287-321.
- Singh, Raju Jan, y Yifei Huang. 2015. "Financial Deepening, Property Rights, and Poverty: Evidence from Sub-Saharan Africa." *Journal of Banking and Financial Economics* 1 (3): 130-151.
- Songwe, Vera. 2019. "Intra-African Trade: A Path to Economic Diversification and Inclusion." En *Foresight Africa: Top Priorities for the Continent in 2019*, coordinadora: Brahim S. Coulibaly, 97-104. Brookings Institution.
- Stearns, Peter N. 2013. *The Industrial Revolution in World History*, 4th ed. Nueva York: Routledge
- Subramanian, Arvind, y Martin Kessler. 2013. "The Hyperglobalization of Trade and Its Future", Working Paper No. 13-6. Peterson Institute for International Economics.
- Tejani, Sheba, y William Milberg. 2016. "Global Defeminization? Industrial Upgrading and Manufacturing Employment in Developing Countries." *Feminist Economics* 22 (2): 24-54.
- Thoenig, Mathias, y Thierry Verdier. 2003. "A Theory of Defensive Skill-Biased Innovation and Globalization." *American Economic Review* 93 (3): 709-728.
- Topalova, Petia. 2007. "Trade Liberalization, Poverty, and Inequality: Evidence from Indian Districts." En *Globalization and Poverty*, coordinadora: Ann Harrison, 291-336. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2010. "Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India." *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (4): 1-41.

- Turrini, Alessandro. 2002. "International Trade and Labour Market Performance: Major Findings and Open Questions", Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 20, UNCTAD.
- Ulyseia, Gabriel. 2018. "Firms, Informality, and Development: Theory and Evidence from Brazil." *American Economic Review* 108 (8): 2015–2047.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2007. "The 'New Regionalism' and North–South Trade Agreements." En UNCTAD, *Trade and Development Report 2007: Regional Cooperation for Development*, 53–85.
- . 2013. *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013: Las cadenas de valor mundiales: Inversión y Comercio para el Desarrollo*.
- . 2015. *Global Value Chains and South–South Trade: Economic Cooperation and Integration among Developing Countries*.
- . 2017. "How Do Trade Policies Impact Women? UNCTAD Launches the Trade and Gender Toolbox", noticia de la UNCTAD, 10 de julio de 2017.
- . 2018. *Informe sobre el comercio y el desarrollo 2018: El poder, plataformas y la quimera del libre comercio*.
- . 2019. *Making Trade Policies Gender-Responsive: Data Requirements, Methodological Developments and Challenges*.
- , y OMC (Organización Mundial del Comercio). 2012. *A practical guide to trade policy analysis*.
- UNSTAT (División de Estadística de las Naciones Unidas). n.d. "The Classification for Global SDG Indicators", disponible en: <https://unstats.un.org/sdgs/iaeg-sdgs/tier-classification/>.
- Urata, Shujiro, y Dionisius A. Narjoko. 2017. "International Trade and Inequality", ADBI Working Paper Series No. 675. Instituto del Banco Asiático de Desarrollo.
- Utar, Hale. 2018. "Workers beneath the Floodgates: Low-Wage Import Competition and Workers' Adjustment." *Review of Economics and Statistics* 100 (4): 631–647.
- Verhoogen, Eric A. 2008. "Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector." *The Quarterly Journal of Economics* 123 (2): 489–530.
- Wacziarg, Romain, y Jessica Seddon Wallack. 2004. "Trade Liberalization and Intersectoral Labor Movements." *Journal of International Economics* 64 (2): 411–439.
- Wood, Adrian. 1995. "How Trade Hurt Unskilled Workers." *The Journal of Economic Perspectives* 9 (3): 57–80.
- Yeaple, Stephen Ross. 2005. "A Simple Model of Firm Heterogeneity, International Trade, and Wages." *Journal of International Economics* 65 (1): 1–20.







## ► Anexo I

### ► Cuadro A1. Superposición de los indicadores del trabajo decente con los indicadores de desarrollo sostenible<sup>1</sup>

Grupo de indicadores	Indicador del trabajo decente	Correspondiente(s) indicador(es) de desarrollo sostenible y correspondiente nivel
Desempleo (cuadro 3.2)	Tasa de desempleo	8.5.2: Tasa de desempleo, desglosada por sexo, edad y personas con discapacidad [nivel I]
	Jóvenes que no tienen empleo, no estudian, ni reciben capacitación	8.6.1: Proporción de jóvenes de entre 15 y 24 años de edad que no estudian, no tienen empleo, ni reciben capacitación [nivel I].
Empleo por rama de actividad económica (cuadro 3.4)	Empleo por rama de actividad económica	8.9.2: Proporción de empleos en el sector del turismo sostenible respecto del total de empleos del turismo [nivel III] *
		9.2.2: Empleo en la manufactura como proporción del empleo total [nivel I] *
Productividad laboral (cuadro 3.6)	Productividad laboral (PIB por persona empleada; nivel y tasa de crecimiento del PIB)	8.2.1: Tasa de crecimiento anual del PIB real por persona empleada [nivel I]
Participación del trabajo en el valor añadido y desigualdad de ingresos (cuadro 3.7)	Participación laboral en el valor añadido bruto	10.4.1: Proporción laboral del PIB, que comprende los salarios y las transferencias de protección social [nivel II].
Empleo por ocupación/nivel de calificación (cuadro 3.5)	Porcentaje de mujeres en el empleo en puestos directivos superiores e intermedios	5.5.2: Proporción de mujeres en cargos directivos [nivel I]
Salarios (cuadro 3.8)	Ingresos medios por hora por grupo ocupacional	8.5.1: Ingresos medios por hora de mujeres y hombres empleados, desglosado por ocupación, edad y personas con discapacidad [nivel II].
		2.3.2: Ingresos medios de los productores de alimentos en pequeña escala, desglosados por sexo y condición de indígena [nivel II] *
Pobreza y pobreza laboral (cuadro 3.9)	Tasa de pobreza laboral	1.1.1: Proporción de la población que vive por debajo del umbral internacional de pobreza, desglosada por sexo, edad, situación laboral y ubicación geográfica (urbana o rural) [nivel I]
Informalidad (cuadro 3.11)	Tasa de empleo informal	8.3.1: Proporción del empleo informal en el empleo no agrícola, desglosada por sexo [nivel II]
Seguridad social (cuadro 3.12)	Porcentaje de la población que supera la edad de jubilación obligatoria (o de 65 años o más) que se beneficia de una pensión de vejez	1.3.1: Proporción de la población cubierta por niveles mínimos o sistemas de protección social, desglosada por sexo, distinguiendo entre los niños, los desempleados, los ancianos, las personas con discapacidad, las mujeres embarazadas, los recién nacidos, las víctimas de accidentes de trabajo y los pobres y los grupos vulnerables [nivel II].
Seguridad y salud en el trabajo, trabajo sin explotación y normas del trabajo (cuadro 3.14)	Índice de frecuencia de las lesiones laborales mortales	8.8.1: Tasas de frecuencia de las lesiones laborales mortales y no mortales, desglosadas por sexo y situación migratoria [nivel II]
	Índice de frecuencia de las lesiones laborales no mortales	8.8.1: Tasas de frecuencia de las lesiones laborales mortales y no mortales, desglosadas por sexo y situación migratoria [nivel II]
	Índice de trabajo forzoso	8.7.1: Proporción y número de niños de entre 5 y 17 años que realizan trabajo infantil, desglosada por sexo y edad [nivel II].
Diálogo social (cuadro 3.15)	Tasa de cobertura de la negociación colectiva	8.8.2: Nivel de cumplimiento nacional de los derechos laborales (libertad de asociación y negociación colectiva) con arreglo a las fuentes textuales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y a legislación nacional, desglosado por sexo y condición de migrante [nivel II]

\* **Nota:** La OIT no es el custodio de estos indicadores de desarrollo sostenible, pero están vinculados a los indicadores de trabajo decente.

<sup>1</sup> La OIT también custodia otros dos indicadores de desarrollo sostenible no vinculados a los indicadores de trabajo decente: 8.b.1 Existencia de una estrategia nacional desarrollada y operativa para el empleo de los jóvenes, como estrategia independiente o como parte de una estrategia nacional de empleo [nivel II]; y 10.7.1 Coste de contratación soportado por el empleado como proporción de los ingresos anuales obtenidos en el país de destino [nivel II].

► **El comercio internacional y el trabajo decente: Guía de indicadores**

La presente Guía tiene por objeto proporcionar herramientas analíticas que sirvan de base a otras investigaciones sobre el comercio internacional y el trabajo decente. Ofrece un conjunto amplio de indicadores del mercado de trabajo para evaluar la política comercial, que pueden utilizarse en estudios sobre la vinculación entre el comercio internacional y el empleo, las relaciones laborales, y los términos y las condiciones del empleo. A tal efecto, se señalan y contextualizan aquellos indicadores del trabajo decente de la OIT idóneos para analizar la repercusión de la política comercial en el mercado laboral. La Guía facilita también el uso de estos indicadores en las evaluaciones macroeconómicas, sectoriales y microeconómicas de los efectos del comercio internacional en el mercado laboral de los países, ya que ofrece un panorama general de los métodos de medición y las fuentes de datos pertinentes, así como de la relación con la teoría del comercio internacional y la evidencia empírica.