



# UNA REDEFINICIÓN

La pandemia está acelerando la transición hacia un trabajo más informal y precario

Sabina Dewan y Ekkehard Ernst

Con millones de empleos perdidos, robots cada vez más numerosos y funcionarios administrativos trabajando en su mayoría desde casa, la COVID-19 parece haber marcado el inicio de una nueva normalidad en el trabajo a nivel mundial.

Pero muchos de estos cambios se derivan del fracaso de las respuestas de política económica a las megatendencias que ya existían mucho antes de que golpeará la pandemia. Durante por lo menos dos décadas, los cambios demográficos y la convulsión tecnológica han trastocado los mercados laborales, aumentando cada vez más la precariedad del empleo y profundizado la inseguridad económica.

En otras palabras, la nueva normalidad no es realmente nueva. Sencillamente, un virus letal ha acelerado el ritmo de cambio, con consecuencias devastadoras,

en especial para las economías en desarrollo, donde se prevé una pérdida de ingresos de al menos USD 220.000 millones, de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Ahora que la crisis está entre nosotros, no deberíamos desperdiciarla, como les gusta decir a los políticos. Las autoridades económicas deben aspirar a una corrección del rumbo más drástica de la planteada con anterioridad. Deben erradicar las ideas erróneas sobre el empleo y aprovechar esta emergencia como una oportunidad para desarrollar economías resilientes, equitativas y sostenibles.

## El cambio demográfico

Para lograrlo se requiere más que una vuelta a las condiciones anteriores a la COVID-19. Se requiere una

Colas de camiones de reparto  
en la calle Pham Ngoc Thach  
en Hanoi, Vietnam.



## DEL MUNDO DEL TRABAJO

revisión fundamental de nuestras hipótesis, comenzando por cómo consideramos los factores demográficos.

Las economías avanzadas —pensemos en Alemania, Japón y Estados Unidos— tienen problemas debido al envejecimiento de su población. También algunas economías de mercados emergentes, incluida China. Pero en la mayoría de las economías en desarrollo, la población joven está aumentando. Algunos de estos países, como India, Indonesia y Nigeria, se acercarán al máximo de su crecimiento demográfico en las próximas dos décadas, mientras que otros países más pequeños, como Angola y Zambia, se encuentran en etapas más tempranas de la transición demográfica.

La creencia popular dice que una población de adultos jóvenes grande y en crecimiento puede generar un dividendo demográfico al aumentar la relación entre trabajadores e hijos dependientes y jubilados. Pero es necesario reconsiderar este postulado. El crecimiento de la población joven supone una ventaja solo si las

economías pueden crear empleos productivos con salarios crecientes. En India, los jóvenes de 15 a 29 años superan en número —362 millones— a toda la población de Estados Unidos. Ya antes de la pandemia, la tasa de desempleo de esta cohorte —17,8%— era tres veces la de la fuerza de trabajo total. En los países que no logran crear suficientes empleos productivos, los jóvenes terminarían sin empleo o con empleos de baja calidad en la economía informal, que ni paga impuestos ni está supervisada por los gobiernos (véase “Vuelta a lo esencial” en este número de *F&D*).

Sin una creación de empleos a gran escala, la mano de obra excedentaria de las economías en desarrollo ejercerá presiones a la baja sobre los salarios y las condiciones laborales. El resultado no será solo un deterioro de la calidad de vida, sino también un techo para el crecimiento económico. No podemos esperar que la clase media de las economías en desarrollo siga ampliándose si los jóvenes no pueden encontrar empleos con remuneraciones de clase media.


Al igual que en crisis anteriores, los adultos jóvenes han sido de los primeros afectados por la perturbación social, educativa y económica. Una encuesta a más de 12.000 jóvenes, realizada en 112 países entre abril y mayo, cuando la pandemia estaba engendrando la peor recesión mundial desde la Segunda Guerra Mundial, confirmó esta realidad (véase Bajo la lupa en este número de *F&D*).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT), al informar sobre la encuesta, observó que el 17% de las personas entre 18 y 29 años que antes trabajaban, dejaron de hacerlo cuando sobrevino la pandemia, y el 42% sufrió una caída del ingreso. Si no hay vías para crear empleos productivos y de calidad, las economías en desarrollo que cifran sus metas económicas en la ventaja demográfica se dirigen hacia la decepción.

### Rápidos y furiosos

La pandemia está acelerando el avance de la tecnología, que ya estaba reestructurando los mercados laborales. Para muchos, la tecnología ha mejorado la eficiencia y permitido el trabajo a distancia, pero para otros, ha perjudicado sus medios de vida. La automatización ha destruido claramente algunos empleos: son robots quienes limpian los pisos de los hospitales, los operadores de las cabinas de peaje desaparecen y los agentes de atención al cliente son reemplazados por bots conversacionales. Sin embargo, las plataformas digitales también han añadido a la economía trabajos nuevos y diferentes, como empleos en programación de software, atención sanitaria y —sí— en servicios de taxi y reparto de pizzas.

La pregunta fundamental es la siguiente: ¿qué empleos desaparecerán y quién puede acceder a las nuevas formas de trabajo?



La automatización estaba ganando terreno mucho antes de que golpeará la COVID-19. Esto no debería ser una sorpresa, en especial en lugares donde las nuevas tecnologías han desencadenado en el pasado transformaciones estructurales a través de cambios profundos en el empleo, primero de las granjas a las fábricas y después de las fábricas a los servicios.

Cuando los costos de desplegar nuevas tecnologías son bajos y estas prometen aumentos de la producción y entregas más rápidas, las empresas remplazan trabajadores por máquinas, como sucedió con los tejedores artesanales luditas. La automatización está ganando terreno con mayor rapidez en las economías desarrolladas (y en China), donde los costos laborales son relativamente altos y las empresas tienen excedentes de capital. Pero, sin duda, las economías en desarrollo no son inmunes. Puede que tengan un excedente de mano de obra de bajo costo, pero ese es solo uno de los factores del costo total de producción.

Serán más las empresas que automatizarán sus procesos a medida que la pandemia ponga de relieve las vulnerabilidades de la fuerza laboral humana y de las cadenas mundiales de suministro geográficamente dispersas. Algunas podrían también “relocalizar” la producción y volver a traer la fabricación y los servicios a Estados Unidos y Europa, una tendencia que ya estaba surgiendo antes de la COVID-19. Las economías en desarrollo deben prepararse para un triple shock: el aumento de la sustitución de la mano de obra debido a la automatización en las empresas nacionales, un aumento como mínimo moderado de las empresas extranjeras que relocalizan su producción, y la desaceleración de las exportaciones provocada por la baja demanda.

La pandemia también está alimentando la economía de plataformas. Desde el comercio electrónico hasta la economía del trabajo esporádico, los consumidores están aprovechando cada vez más Internet para conectarse con productos y servicios desde la seguridad de sus hogares.

Las bajas barreras para incorporarse a la economía del trabajo esporádico presentan nuevas oportunidades de empleo, y nuevos riesgos, para las economías en desarrollo. El peligro es que la abultada oferta de trabajadores jóvenes y con poca calificación atraídos hacia las plataformas probablemente sea mayor que la demanda de sus servicios como procesadores de datos, representantes de servicios de atención al cliente y conductores de servicios de transporte de pasajeros.

Estos trabajadores no solo se encontrarán con frecuencia “sin trabajo esporádico”, es decir, subempleados, sino que es probable que afronten presiones a

la baja sobre sus condiciones laborales. La evidencia de los países donde un porcentaje cada vez mayor de trabajadores compite en plataformas de trabajos esporádicos confirma que los salarios se están comprimiendo. Y la suposición de que la mayoría de quienes realizan trabajos esporádicos tenían antes empleos informales de baja calidad no siempre es válida. Un estudio de 2015 de Perkumpulan Prakarsa y JustJobs Network entrevistó a 205 conductores de motocicletas taxi que trabajaban a través de las aplicaciones en línea de transporte de pasajeros Gojek y GrabBike. Entre los participantes que antes estaban empleados, el 51% había trabajado en la economía formal antes de incorporarse a la economía del trabajo esporádico.

La COVID-19 también está acelerando las tendencias en cuanto al aprendizaje a distancia y el trabajo a distancia. Pero estos cambios amplían la brecha entre los que tienen y los que no tienen recursos, entre quienes pueden y no pueden permitirse tener computadoras y acceso a Internet y entre quienes tienen y no tienen las competencias para participar en una economía impulsada por las tecnologías digitales.

### **El aumento de la precariedad**

Como sugiere este análisis, la pandemia está impulsando un cambio hacia el trabajo más informal y precario entre la gente que solo busca llegar a fin de mes. Antes de la pandemia, más allá del auge de los contratos de plazo fijo, el empleo informal estaba estancado o incluso disminuía en algunos países. Pero la pandemia podría revertir esta tendencia. Podría ser que estos mecanismos de trabajo informal reduzcan el desempleo en las economías en desarrollo, pero los trabajos son menos seguros y suelen estar peor remunerados y ser menos productivos. Las autoridades económicas no deben dejarse engañar por las cifras. Tras la pandemia, no debe confundirse el descenso de la tasa de desempleo con la recuperación económica.

La OIT estima que en todo el mundo los trabajadores perdieron USD 3,5 billones de ingresos laborales en los primeros tres trimestres de 2020 debido a que la pandemia redujo drásticamente sus horas de trabajo. La pandemia ha mutado desde una simple crisis sanitaria a una crisis sanitaria y económica, suscitando incertidumbre entre los empresarios y miedo entre los empleados.

El riesgo para los trabajadores va más allá de la pérdida inmediata de empleo y la paralización de las contrataciones. El mayor peligro es que las empresas se inclinan menos a contar con personal permanente y dependen en cambio de trabajadores más baratos bajo contratos para fines o plazos definidos o para tareas esporádicas.

La flexibilidad del mercado laboral tiene valor cuando da lugar a una asignación de recursos más eficiente. Pero la flexibilidad que se deriva del trabajo de baja productividad y el deterioro de las condiciones laborales, como es el caso en las economías en desarrollo, es más dañino que beneficioso, tanto para los trabajadores como para la sociedad.

La gente con trabajo informal o bajo contrato de plazo fijo así como los trabajadores por cuenta propia en general no tienen derecho a prestaciones de la seguridad social a través de un empleador, lo que los coloca en una posición vulnerable ante shocks como el de la COVID-19. El aumento del empleo informal también desperdicia un potencial productivo precioso y reduce la capacidad de consumo, lo que limita un desarrollo económico de base amplia.

### Soluciones

¿Qué deben hacer las autoridades para gestionar estas tendencias y suavizar sus efectos adversos?

*Primero, las autoridades deben reconocer que la búsqueda incansable del crecimiento económico no generará empleo de manera automática.* La prioridad debe ser un crecimiento generador de empleo. Esto implica promover sectores que empleen muchos trabajadores y aumenten la capacidad de crecimiento; por ejemplo, las infraestructuras. También significa invertir en sectores intensivos en mano de obra cada vez más productivos y ascender por la cadena de valor; por ejemplo, pasando del ensamblaje a la producción completa de ropa, o de la agricultura de subsistencia al procesamiento de alimentos. El crecimiento de los salarios debe alinearse con los aumentos de la productividad.

*Segundo, los gobiernos deben rechazar la idea de que “cualquier empleo es mejor que no tener trabajo”.* Eso podría ser cierto desde la perspectiva de un trabajador indigente, pero tiene poco sentido en términos económicos. Los empleos de baja calidad agravan la desigualdad, desaprovechan el potencial productivo y reducen la demanda agregada; y todo esto es malo para el crecimiento. Con este fin, los gobiernos deben resistir el impulso de debilitar indiscriminadamente las regulaciones laborales con el pretexto de que es bueno para los negocios. Los salarios mínimos diseñados de forma adecuada, la seguridad social y las políticas activas del mercado laboral —entre otras, la asistencia en la búsqueda de empleo y los programas de prácticas de aprendizaje— son buenos para la productividad de los trabajadores y contribuyen a facilitar el consumo en épocas de tensión.

*Tercero, los gobiernos deben asumir que la tecnología, al igual que el genio liberado de su lámpara, no puede contenerse.* Pero puede regularse. Esto significa poner

el interés público por encima del interés comercial a la hora de exigir intercambio de datos y transparencia a las empresas tecnológicas que dirigen las plataformas digitales. Los trabajadores que se inscriben en esas plataformas de trabajo deben tener acceso a prestaciones y servicios del Estado. Los gobiernos deben tener acceso a los datos para facilitar la formulación de políticas con base en la evidencia. Es esencial reforzar la aplicación de la legislación sobre competencia para frenar el poder de las grandes corporaciones. Las autoridades deben reconsiderar los impuestos sobre las sociedades, en especial las empresas tecnológicas que realizan actividades de captación de rentas y arbitraje de mano de obra, para contribuir a que la cobertura de la seguridad social alcance a los trabajadores informales y bajo contrato.

## Los gobiernos deben rechazar la idea de que “cualquier empleo es mejor que no tener empleo”

*Cuarto, la llegada de la tecnología y los cambios en los factores demográficos de las economías en desarrollo exigen inversiones en reformas y modernizaciones del capital humano con el fin de educar y capacitar de manera adecuada a los jóvenes para que mejoren sus posibilidades de empleo.* Además, con la alteración del panorama económico provocada por la pandemia, que ha creado oportunidades para que algunos sectores prosperen mientras otros se debilitan, las autoridades deben brindar asistencia a los trabajadores para que se actualicen adecuadamente.

*Por último, un interés miope en impulsar la eficiencia en lugar de generar resiliencia deja vulnerables a las economías.* Las inversiones públicas en salud, educación, empleo público y sistemas de protección social han demostrado su valía. Lo mismo ha ocurrido con el estímulo fiscal y monetario. Aunque estos programas pueden parecer ineficientes en épocas de bonanza, ofrecen el margen necesario para que las autoridades reaccionen con rapidez en épocas de incertidumbre. **FD**

**SABINA DEWAN** es Presidenta y Directora Ejecutiva de JustJobs Network, un centro de estudios internacional centrado en la creación de más y mejores empleos en todo el mundo.

**EKKEHARD ERNST** es Macroeconomista en la Organización Internacional del Trabajo y estudia el impacto de las tendencias y las políticas sobre el empleo, los salarios y la desigualdad.