

Calificación productividad empleo y salarios

Beethoven Herrera Valencia

Resumen

Los estudios realizados sobre la desigualdad salarial en los países en Desarrollo establecen que dicho problema está ligado a un aumento de la diferencia salarial entre los trabajadores calificados y los menos calificados.

De igual forma se han cambiado las características del trabajo dando lugar a que los trabajadores, tengan un mayor nivel de calificación y se conviertan en seres polivalentes. Otro aspecto de suma importancia es que la mayor polarización de los mercados de trabajo suponen un mayor grado de desempleo y/o de salarios bajos de los trabajadores menos calificados, dando lugar a que la apertura económica adoptada en la región no genere el efecto de aumentar la demanda y las remuneraciones relativas, del trabajo no calificado, como lo suponen las teorías convencionales.

Palabras clave: salario, calificación laboral, mercado de trabajo, desempleo, empleo, productividad, movilidad intersectorial.

Abstract

Studies undertaken over wages inequality in developing countries establish that such a problem is linked to an increase of salary gap between qualified workers and those unqualified. Similarly, work characteristics have changed giving way for the workers to have a high qualification level and become polyvalent beings; One other, aspect of utmost importance lies, in that the greater polarization of labor markets suppose a higher degree of unemployment and/ or of low salaries for those less qualified workers, causing that the economic aperture adopted in the region does not generate the effect of augmenting the demand and the remunerations related to non-qualified jobs as supposed by conventional theories.

* Magíster en Economía y Política Internacional. CIDE-México, Licenciado en Filosofía, Universidad Javeriana. Economista, Universidad Nacional de Colombia. Área de Trabajo Economía Internacional. Materia a cargo: Pensamiento Económico, Sistema Monetario y Crisis Financiera Internacional. Correo electrónico: beethoven@latino.net.co / beethoven@uolpremium.net.co

1. Calificación de los/as trabajadores/as y aumento de las diferencias salariales.

Aun siendo pocos, los estudios realizados en países en desarrollo sugieren que la desigualdad salarial está ligada a un aumento de la diferencia salarial entre los trabajadores calificados y los menos calificados. Como lo demuestran ciertos estudios, en México ha aumentado esa diferencia salarial. Según uno de esos estudios, la variación porcentual 'de' los ingresos' laborales de quienes sólo habían cursado la enseñanza primaria aumentó en un 0.8% entre 1987 y 1993, mientras que los salarios de los trabajadores con estudios universitarios subió en un 0.68%, y los salarios del personal del nivel postsecundario y 25-32 años de experiencia aumentaron en un 0.99%.

En Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Filipinas, Malasia, Taiwán, China y Uruguay se acentuaron también las diferencias salariales desde mediados del decenio de 1970 hasta principios de 1990, en beneficio de los trabajadores de mayor calificación.

Consta asimismo claramente en el plano transnacional que unas inversiones en tecnología superior, por empresas de Colombia (1991), México (1992), o Taiwán, China (1986) han mejorado sensiblemente la situación salarial de los trabajadores calificados (en un 42% en Colombia, un 54% en México y un 32% en Taiwán, China), lo cual contrasta con la menor subida de los salarios en el caso de los trabajadores no calificados (un 23% en Colombia, un 11% en México y un 7% en Taiwán, China).

Hoy en día, es mayor que antes la demanda de trabajadores mejor calificados. Los países de rápida industrialización de Asia Oriental han optado por producir bienes que necesitan mejores calificaciones, mientras que algunos países más pobres, con excedentes de mano de obra, se interesan por sectores de gran densidad de mano de obra, que requieren una calificación menor. Sin embargo, en algunas industrias de gran calificación de los países en desarrollo, ha habido un aumento relativamente alto del empleo.

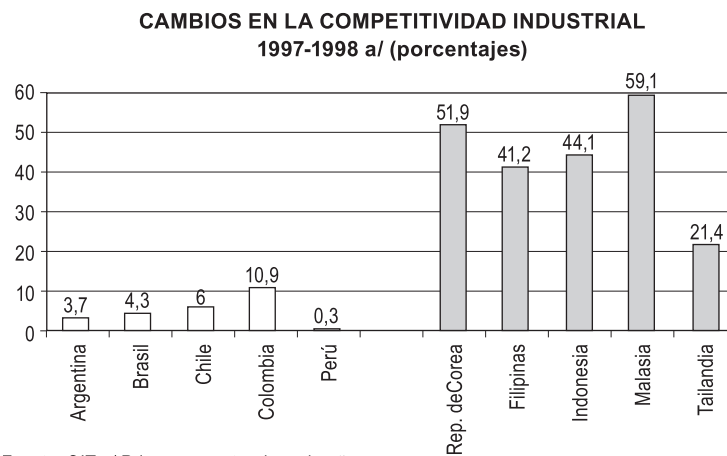
A medida que se han ido difundiendo por el mundo, las nuevas tecnologías han creado y destruido empleos y han transformado la organización del trabajo. Las presiones competitivas y la nueva división del trabajo obligan cada vez más a las empresas a tener una estructura orgánica que dé una mayor responsabilidad a los trabajadores, en particular, a los que están en el extremo inferior. También han cambiado las características del trabajo los trabajadores han de tener un mayor nivel de calificación y ser polivalentes. Esto implica la necesidad de una adecuada educación formal, de una pertinente formación profesional y de una educación sindical que considere los componentes de eficiencia en un contexto de respeto a los derechos laborales.

Al mismo tiempo, ha habido una polarización de los puestos de trabajo en los dos extremos de la gama tecnológica. Para muchas empresas, en vez de dispensar formación y readaptación profesional, la opción ha consistido en contratar a trabajadores a tiempo parcial y subcontratar tareas. También ha alimentado el número de puestos de trabajo de dedicación parcial, con salarios bajos, en el caso del personal de venta y servicios, con poca calificación. La mayor polarización de los mercados de trabajo se pone de manifiesto en el grado de desempleo y/o de salarios bajos de los trabajadores menos calificados.

Todo esto indica que las calificaciones son cada vez más decisivas para determinar la empleabilidad de un individuo y, en un nivel macroeconómico, la competitividad de un país. De ahí la importancia de la política de formación en lo que se refiere a atender tanto una demanda mayor de trabajadores calificados como las necesidades de los afectados por la evolución del mercado de trabajo.

2. El escenario latinoamericano: Pérdida de competitividad

Los costos laborales calculados en dólares americanos se redujeron en varios países de la región debido a la devaluación monetaria. Aunque esto produjo ganancias de competitividad éstas fueron menos importantes que las ganancias registradas en los países del sudeste asiático, lo que explica la pérdida de competitividad relativa de las economías latinoamericanas. Las mayores ganancias de competitividad en la región se registraron en Colombia (11%) mientras que en el Sudeste Asiático éstas fluctuaron entre un mínimo de 20% en Tailandia y un máximo de 60% en Malasia. {Gráfico 1}



Recapitulando, las crisis extremas y las políticas de ajuste para aliviar su impacto han dejado su huella en la actividad laboral de la región. El desempleo y la informalidad han aumentado, mientras que el empleo moderno se ha estancado. Aunque ha habido un incremento en los salarios reales, los costos laborales considerados en dólares americanos se han reducido debido a la devaluación monetaria. Sin embargo, la devaluación no ha logrado impedir que la región pierda competitividad frente a los países del sudeste asiático.

3. Terciarización e informalización: dos procesos heterogéneos

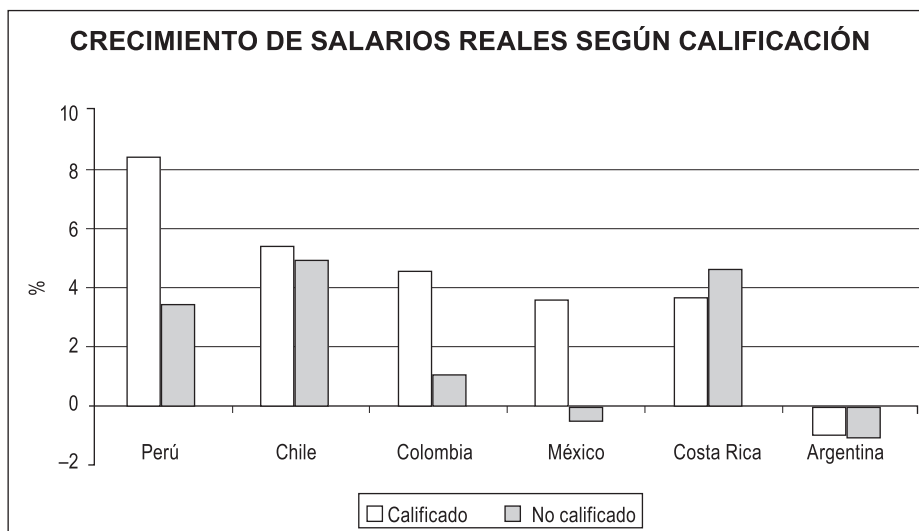
- Nueve de cada diez nuevos empleos en los noventa fueron creados por el sector de servicios
- Nueve de cada diez nuevos empleos generados en los servicios en los noventa fueron en el sector informal.

- De cada diez nuevos empleos generados, algo más de ocho correspondieron al sector informal.
- De cada diez nuevos empleos informales, algo más de cuatro provinieron de la expansión de las microempresas.

La terciarización y la informalización generan, además, un crecimiento diferenciado de las remuneraciones, que resulta en una ampliación de las brechas de ingresos entre los ocupados en diversos sectores y estratos. El diferencial de ingresos, entre los sectores de bienes y servicios, aumenta de 1.15 a 1.17 entre 1990 y 1996 y el prevaleciente entre los estratos modernos e informales sube 1.47 a 1.60 durante el mismo período.

Por otra parte han aumentado las diferencias salariales, que son las mayores del mundo, y a pesar de los aumentos en los salarios reales en los años noventa, la brecha entre los salarios de los trabajadores calificados y no calificados se ha ensanchado, lo mismo que entre empleados administrativos y profesionales respecto de los operarios y obreros.

La mayor ampliación de las diferencias se ha presentado en Perú (30%), Colombia (20%) y en México (cerca de 25%). En cambio donde las brechas crecieron menos, fue en Costa Rica (5%). Incluso en países donde la brecha salarial entre los dos grupos se ha reducido, la distribución total de los salarios se ha deteriorado.



Fuente: El problema de empleo de América Latina: Percepciones y hechos estilizados. Eduardo Lora y Gustavo Márquez. 1998.

En el ámbito mundial se ha presentado una ampliación de las brechas salariales que se ha atribuido usualmente a los desarrollos tecnológicos de la última década. América Latina sobresale tanto por la magnitud como por las tendencias recientes de las brechas salariales. Si se toma como base la brecha salarial de los países desarrollados, se encuentra que los tigres asiáticos (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán) tienen diferencias entre los trabajadores de oficina y los trabajadores

manuales similares a las de los países desarrollados en tanto que en América Latina son el doble de grandes.

Otros países en desarrollo de Asia y África tienen brechas salariales muy marcadas, en todo caso inferiores a las de América Latina, y se han ido reduciendo. La tendencia de reducción de la brecha salarial en América Latina se quebró a fines de los años ochenta y se agravó durante los años noventa.

Para algunos, la devaluación es responsable del deterioro del salario real, por la deformación de los precios reales que la devaluación causa. (Fitzgerald, 1998).

Si las exportaciones se dinamizan, el aumento neto del empleo podría favorecer el salario real si hay movilidad intersectorial de trabajadores. Si la devaluación incide positivamente en las exportaciones puede llegar una apreciación del tipo de cambio, reforzada por el ingreso de capitales. Dicha revaluación afectará negativamente las exportaciones pero hará más fácil la importación de equipo productivo, que refuerce la acumulación de capital, aunque deteriore el balance comercial.

La terciarización asociada a las reformas en el sector público y la incorporación de nuevas tecnologías han contribuido a desplazar la demanda laboral hacia trabajadores con mayores niveles de calificación. Al margen de cualquier cambio tecnológico o de productividad la demanda relativa de trabajo (calificado vs. no-calificado) tiende a ir asociado a la inversión física debido a que el trabajo calificado y el capital fijo son complementarios en precios y en cantidades, en tanto que el capital y el trabajo no calificado son sustitutos, con sustituibilidades mayores o menores, dependiendo del nivel de educación.

**Cuadro 3. Indicadores de Intensidad y Composición Laboral
(Con respecto al total = 1)**

	Intensidad laboral total		Intensidad de trabajo calificado		Intensidad de trabajo no calificado		Intensidad de trabajo informal	
	Transables	No transables	Transables	No transables	Transables	No transables	Transables	No transables
Argentina (1996)	0.80	1.16	0.63	1.22	0.83	1.10	0.74b	1.19b
Bolivia (1995)	0.60	1.23	0.59	1.24	0.61	1.23	n.a	n.a
Costa Rica (1995)	0.93	1.03	0.67	1.15	1.14	0.94	0.71	1.14
México (1994)	1.22	0.95	1.05	0.98	1.15	0.93	0.81	1.14
Perú (1996)	0.56	1.40	0.63	1.36	0.45	1.09	0.77c	0.8c
Venezuela (1995)	0.64	1.24	0.59	1.26	0.67	1.21	0.83	1.06

- a. sin Agricultura y sector gobierno
- b. 1880 (no existe información para 1996)
- c. 1985 (no existe información para 1996)

Fuente: Lora y Olivera. BID.

Las políticas macro y los problemas del empleo en América Latina. Lora y Olivera. (1998)

Todas las elasticidades del empleo calificado son mayores que las del empleo no calificado y para el empleo no calificado elasticidades son menores en los sectores transables que en los no transables. En presencia de cambios tecnológicos y aumentos de intensidad del uso del capital, la demanda relativa de trabajo calificado puede aumentar más en los sectores transables que en los no transables.

La participación de los ingresos en el valor agregado de las manufacturas parece haber descendido, salvo en Brasil donde se mostró estable. Esto implica un incremento de la ganancia industrial mientras se mantenga estable la intensidad de capital pero la inversión respondió positivamente. Como las tasas de interés real aumentaron considerablemente, una parte sustancial de la ganancia puede haberse transferido a los tenedores de activos financieros, cuya propiedad esta más concentrada que la propiedad industrial. Ello también habría aumentado la concentración del ingreso.

La producción industrial no parece haber aumentado después de la implementación de la liberación comercial. Desde mediados de los años ochenta la producción manufacturera por trabajador se redujo en Brasil, Perú, Colombia y Venezuela, se mantuvo estable en Chile y sólo aumentó en México. Sólo en Chile la producción manufacturera aumentó su participación en el PIB y en el empleo.

En teoría, la tasa de crecimiento real del PIB debe ser mayor que el crecimiento de la población económicamente activa para poder mantener el equilibrio, dependiendo de la productividad. *Entre 1980-93 el PIB creció con menos rapidez que la PEA en Argentina, Brasil, México, Perú y Venezuela y sólo en Chile y Colombia el PIB creció más rápido que la PEA.*

No podrían atribuirse los precarios resultados de la orientación exportadora a la rigidez del mercado laboral, pues en toda la región los salarios reales han caído y el desempleo ha aumentado. Y en sectores como la construcción donde la relación contractual es absolutamente flexible en casi todo el continente, el área construida creció o disminuyó, dependiendo del nivel de la demanda, del costo del crédito o del ciclo de los negocios.

Brasil no ha adoptado plenamente el nuevo paradigma comercial y su lento crecimiento de las exportaciones puede obedecer más a los problemas de estabilización monetaria y a problemas de acceso a los mercados. En este país los salarios reales no se han reducido excesivamente.

Chile, en cambio, es el país que por más largo tiempo y más plenamente ha adoptado el nuevo modelo y allí las exportaciones crecieron y los salarios reales crecieron después de una caída inicial. Sigue siendo dominante, sin embargo la participación de las exportaciones de recursos naturales.

Brasil y México han hecho sus exportaciones más industrializadas y los salarios son más dispersos debido a la mejor preparación técnica, pero aún no se observa la reducción de la pobreza que, se supone, debería seguir al crecimiento basado en las exportaciones.

Aunque se ha sostenido que el nuevo régimen comercial conducirá a mejorar la distribución del

ingreso y a reducir la pobreza, parece ser que de la forma como se está aplicando en América Latina ofrece poco potencial para un crecimiento dinámico y sigue basado, en gran parte, en limitados mercados de exportaciones primarias y en mano de obra barata.

En el desarrollo clásico europeo y de los países del Este de Asia, *el aumento de las exportaciones manufactureras y la especialización intraindustrial fueron la mejor manera de lograr suficiente dinamismo macroeconómico para absorber la mano de obra, y la política industrial centrada en la formación del capital humano tuvo impactos distribucionales positivos.*

4. Conclusiones

Hay consenso en que *la liberalización económica de los años ochenta no ha disminuido la desigualdad entre los ingresos laborales en América Latina y que, en contra de las previsiones teóricas, la brecha salarial se ha incrementado* en todo el continente, salvo la excepción de Costa Rica.

Entre 1991 y 1996 los ingresos salariales se incrementaron (con excepción de Argentina), pero ello ha ocurrido con una gran dispersión e informalización, la cual pasó de 51.6% en 1990 a 57.4% en 1996. *También se produjo una caída de la creación de empleos públicos, los cuales pasaron de 15.3% en 1990 a 13.2% en 1995 y un aumento en la generación de empleos en los sectores no expuestos a la concurrencia internacional como la construcción y los servicios, que pasaron de 58.4% en 1990 a 63% en 1995*(BID, 1997).

Resulta claro que, en general, la aplicación del nuevo modelo económico ha elevado el desempleo y las dimensiones del sector informal urbano en toda la región. Así mismo, es evidente que, *en lo tocante a la distribución del ingreso, se ha reducido la parte que recibe el nivel inferior, anulando el beneficio derivado de la reducción de la inflación.* Al mismo tiempo *se ha elevado la proporción que recibe el nivel superior del ingreso y, en consecuencia, se ha elevado el coeficiente de Gini para la región.*

Es verdad que la aplicación de las políticas de mercado ha sido diferente de un país a otro en razón de las diferencias estructurales preexistentes, pero *es evidente para toda la región, que la recuperación de las exportaciones y de la inversión privada no ha sido rápida, y ello puede estar en la base del desempleo y pobreza persistentes.*

La liberalización comercial ha facilitado la importación de tecnología moderna con el efecto consiguiente de despido de trabajadores. Por su parte, *la tendencia al alza en las tasas de interés ha favorecido a los prestamistas, afectando negativamente a la inversión y a los salarios reales.* Por ahora, los gobiernos han reducido programas de transferencias de subsidios del Estado a los sectores más pobres, por la estrechez fiscal.

- *La distribución se ha empeorado en la mayoría de países, y no parece ser sólo una cuestión de velocidad de recuperación del crecimiento.* Si además del ingreso primario (salarios y sueldos)

se analiza el ingreso secundario (impuestos, transferencias y provisión pública de bienes), cabe deducir que la situación no será mejor, por la reducción de la actividad gubernamental. Si la principal tendencia de los cambios fiscales en la región se orienta hacia preferirlos impuestos indirectos, es obvio que ello tendrá un efecto regresivo.

- *En la región se observan incrementos de 5-10 puntos en el coeficiente desigualdad de Gini, aplicado al ingreso primario, lo cual parece explicarse por el salto en la participación del decil superior, o quizá en la participación del 1% superior de las familias como parece ocurrir en Ecuador y Colombia. En las principales ciudades colombianas la participación del 5% superior de familias pasó de significar trece a veinte veces el ingreso del decil inferior de familias, en tanto que en Ecuador la participación del decil inferior en el producto se redujo de 2.2% al 5%.*
- *En toda la región se observa una clara asociación entre la adopción de las reformas de mercado y la acentuación de la desigualdad. Parece ser que la apertura comercial, el cambio técnico, la reducción del alcance de las instituciones laborales y la socialización de las deudas han afectado negativamente la distribución. La distribución se ha empeorado significativamente al aplicar las reformas comerciales y laborales y la expectativa teórica de que la apertura comercial produjera un mejoramiento del ingreso del sector agrícola no parece confirmarse aún en la realidad.*
- *Las diferencias de calificación pueden estar en la base de la dispersión salarial por la oferta excesiva de mano de obra no calificada en los países exportadores de recursos naturales y de una diferenciación tecnológica laboral en los países exportadores de productos manufacturados.*

En el caso de México, el descenso del ingreso rural ha incidido en la ampliación de la brecha entre los sectores urbano y rural que ha ampliado la desigualdad. En Colombia, el sorpresivo aumento de la brecha entre ingreso urbano y rural coincide con los años de la liberalización económica. En estos países la mayor parte del sector agrícola no puede competir con la invasión de productos importados que gozan de subsidio estatal en su país de origen.

En Paraguay el crédito de la agricultura orientada a la exportación parece haber contribuido a un elevado incremento de la desigualdad y las reformas laborales podrían haber abierto el camino para la ampliación de las diferencias salariales .

En varios países los gobiernos procedieron a socializar deudas privadas tratando de evitar colapsos financieros generalizados y su nocivo impacto en la estabilidad económica. Independientemente de lo necesario que fuese adoptar tales políticas de salvamento, parece haber evidencia de que tales políticas afectaron la distribución del ingreso (Meller, 1992), del mismo modo que las expectativas teóricas acerca del impacto positivo que el ingreso del capital extranjero ha de tener en la distribución del ingreso aún no puede demostrarse que haya ocurrido.

Partiendo del hecho de que la participación de las exportaciones en el producto total no es muy alta, hay quienes concluyen que no se puede atribuir a la liberalización económica la responsabilidad

del deterioro en la distribución del ingreso (Krugman, 1998). Otros consideran que la demanda de trabajo calificado ha sido superior a la oferta y por ello las diferencias salariales aumentan a medida que se eleva el número de años de escolaridad y hay quienes atribuyen el fenómeno al cambio tecnológico.

Algunos analistas trataron de atribuir a la recesión económica el agravamiento de la distribución del ingreso, y ello pudo ser creíble en los años 80. Pero cuando ha comenzado la recuperación económica en casi todo el continente, la desigualdad no ha mejorado y se puede suponer que esta situación tiene otros orígenes.

Hay países como Costa Rica que han realizando las reformas económicas y han explorado caminos de inserción en la economía mundial sin agravar la distribución del ingreso y parece evidente que el impacto de la competencia está dependiendo de la mayor o menor calificación de la fuerza de trabajo

Aun suponiendo que se hubiese producido la reasignación de los capitales que debería seguir a la adopción del nuevo , modelo económico, los sectores de comercio interno y protegido son más intensivos en mano de obra que los sectores exportadores y, en el mejor de los casos, aun con el funcionamiento pleno del nuevo modelo económico, habría de producirse una pérdida neta de empleos.

Los teóricos de la macroeconomía abierta y los recientes desarrollos de la teoría del comercio internacional sostienen, en concordancia con los hechos observados en América Latina, que las imperfecciones anotas son inherentes a los mercados y no son el resultado de una deficiente regulación gubernamental o de intereses especiales. En consecuencia, no se logran suprimir dichas imperfecciones solamente con la liberalización, sino que pueden requerir de intervenciones específicas para corregirlas.

De ser cierta dicha conclusión, como parece serlo, el actual régimen comercial debe ser regulado integrándolo a una estrategia de desarrollo integral que no dependa exclusivamente de las imperfectas fuerzas del mercado. Esta estrategia producirá beneficios directos en la distribución por la mejor capacitación y más empleo, pero se le añadirá mayor crecimiento del empleo en toda la economía, y el incremento del ingreso por exportaciones generará recursos fiscales para brindar asistencia pública a quienes lo necesiten.

La apertura económica adoptada en la región no ha tenido el efecto de aumentarla demanda y las remuneraciones relativas del trabajo no calificado como suponen las teorías convencionales.

Aun estando de acuerdo con la internacionalización de la economía, cada vez es más necesario que haya espacio para políticas públicas, que aseguren que los costos y beneficios del crecimiento se distribuyan más equitativamente.

BIBLIOGRAFÍA

Bailey (1994) .High performance work organization in the apparel industry : The extent and determinants of reform, informe inédito. Nueva York, Columbia University, Teachers College, Institute on Education and Economy,. Págs 1-36

Berman, E J. Bound, J (1997). Implications of skill-biased technological change: International evidence. Discussion Paper No.367. Londres, Center for Economic Performance,

Cappelli, P. (1993) Are Skill requirements rising? Evidence from production and clerical jobs. En Industrial and Labor Relations Review. Ithaca, New York. Vol. 46, num. 3,

Capelli, P et al. (1995) Changeât work. Nueva York, Oxford University Press, 1997. P. Capelli. Rethinking employment. En British Journal of Industrial Realties (Londres), vol. 33 num. 5, págs 37-47.

Craigg M.I. y M. Epelbaum, M .(1995) Why has wage dispersion grown in Mexico? It is the incidence of reforms or the growing demand for skills? En journal of development Economics (Amsterdan). Vol 51,1996. Cambridge, Mass, National Bureau of economics Research .

Davis, S J.. Cross-Country patterns of change in relative wages. Working Paper No. 4085. Cambridge, Mass. National Bureau of Economics Research, 1992.

European Foundation (1997): New forms of work organization. Dublin, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.

Goux, D y Marín, E.. (1997) Ledecclín dé la demande de travail non qualifiée une méthoded analyse empirique et son aplication au case de la france. En Reveu Economique. París, vol.28, núm.5, págs1091-1114.

ILO/UNDP. (1997) TSSI report on Indonesia. Manila. ILO South East Asia and Pacific Advisory Team.

Japanese work organization H. Shaiken y H. Brownen. in México. En G. Székely (director): Mananging across borders and oceans: Japan, The United States and México. Monograph Serie

Kertesi, G y Kollo. (1997) The birth of the wage curve 1989-95. Budapest, Hungarian Academy of Sciences, Institute of Economics and University of Michigan, Willian Davidson Institute.

L.F. Katz, G.W. Love man y D.G. Blanch flower (1995) A comparisions of changes in the structure of wages in four OECD countries En R.B. Freeman y L.F. Katz (Directores de la publicación). Differences and changes in wage structures. Chicago y Londres, The University of Chicago Press.

Katz L y .Murphy, K. (1992) Changes in relative wages1963-1867: Suplly and demand factors. En Quaterly Journal of Economics. Cambridge Mass. Vol. 107, núm.I., Págs. 35-87.

Levy, F y Murname, R J.(1992) U.S. earning level and earnings inequality: A review of recent trends

and proposed explanations. En *Journal of Economic Literature* (Pittsburgh), vol.30, num. 3, págs 1133-1381

Lundvall, B.A. *National system of innovations*. Londres, Francis

Mackenzie, P y Wurzburg, G. (1997) *Lifelong learning and employability*. En *OCDE Observer*, num. 209.

Mishel, L. Bernstein J y. Schmitt, (1996) *The state of working América, 1996-1997*. Washington, D.C. Economic Policy Institute.

Nickell, S. (1998) *The collapse in the demand for the unskilled: What can be done*. En R. Freeman y P. Gottshalk (directores de la publicación). *Generating jobs: How to increase demand for less skilled workers?* New York, Russell Sage Foundation.

OCDE (1996): *Employment Outlook 1996*. París.

OCDE (1996). *Technology and industrial performance: Technology diffusion, productivity, employment and skills, international competitiveness*. París. Pág. 79

OIT, *El empleo en el mundo 1996-1997*. Ginebra,

OIT (1998). *Informe sobre el empleo en el mundo*. Ginebra

OIT (1994) *La incidencia del ajuste estructural en el empleo, la formación, la formación adicional y la readaptación en las industrias mecánicas*. Informa II, Comisión de Industrias Mecánicas, 13 reunión, Ginebra, págs 13 -17

Robbins, Donald: *HOS hits facts: Facts win: Evidence on trade and wages in the developing world*. Development Discussion Paper No. 557. Cambridge, Mass. Harvard Institute for International

San Diego, University of California San Diego, Center for US-Mexican Studies, 1991; R. Kaplinsky. *Easternisation: The spread of Japanese management techniques to developing countries*. Londres, Frank Cass, 1994.

Tan, H V y Batra, G. *Enterprises training in developing countries: Incidence, productivity effects and policy implications*, Washington, DC, World Bank 1995.

US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics. *BLS reports on the amount of employer provided training*, comunicado de prensa, julio de 1996.

Watkins, K. *Information technology, organization and people: transformations in the UK retail financial services sector*. Londres y Nueva York, Rutledge, 1998.

Wood, Adrian (1996). *A. Wood. Openness and wage inequality in developing countries: The*

Beethoven Herrera Valencia

Latin American Challenge to East Asian conventional Wisdom, en World Bank Economic Review (Washington, DC), numb. 1, 1997.