



 **realidad
económica**

Nº 361 • AÑO 54

1º de enero al 15 de febrero de 2024

ISSN 0325-1926

Páginas 63 a 92

MERCADO DE TRABAJO

**Efectos socioeconómicos de la inserción de
Sudamérica en las cadenas de valor.
Evidencias sobre el empleo, la
informalidad, la educación y el género**

Hernán Roitbarg*

* Licenciado en Economía por la Universidad Nacional del Litoral (UNL), doctor en Desarrollo Económico por la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Becario posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Instituto de Humanidades y Ciencias Sociales del Litoral (IHUCSO LITORAL) de la UNL, sede de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE), Moreno 2557 (3000), 3º piso, Santa Fe de la Vera Cruz, Santa Fe, Argentina, hernanr@conicet.gov.ar.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: julio de 2023

ACEPTACIÓN: septiembre de 2023



Resumen

En el presente trabajo se estudian los efectos socioeconómicos de la inserción de Sudamérica en las cadenas de valor. En particular, se analizan comparativamente las variables socioeconómicas como el empleo, la informalidad, el nivel educativo y el género asociado con la inserción productiva derivada de la demanda foránea. El análisis utiliza la matriz insumo-producto multipaís (MIP) de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) para 2018 a cuarenta y cinco sectores y una recopilación propia de estadísticas laborales sectoriales que se basa en la exploración y armonización de microdatos para la Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú. Los resultados indican niveles similares al marco regional general de condiciones laborales, pero presentan particularidades respecto de la informalidad y la participación de la mujer según tecnología, sectores y destinos.

Palabras clave: Efectos socioeconómicos – Informalidad – Educación – Género – Cadenas

Abstract

Socioeconomic effects of South America's insertion in value chains. Evidence on employment, informality, education and gender

In this study, we examine the socioeconomic effects of South America's integration into value chains. Specifically, we comparatively analyze socioeconomic variables such as employment, informality, educational level, and gender associated with productive integration resulting from foreign demand. The analysis utilizes the multiproduct input-output matrix (MIP) from the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) for the year 2018, covering forty-five sectors, along with our compilation of sectoral labor statistics based on the exploration and harmonization of microdata for Argentina, Brazil, Chile, Colombia, and Peru. The results indicate levels similar to the overall regional framework of labor conditions but reveal specificities concerning informality and women's participation based on technology, sectors, and destinations.

Keywords: Socioeconomic effects – Informality – Education – Gender – Value Chains – South America

1. Introducción

En las últimas décadas, el ascenso de la producción por medio de cadenas de valor, involucrando tanto cadenas globales de valor (CGV) como cadenas regionales de valor (CRV), ha motivado numerosos estudios acerca de su impacto en el empleo y los ingresos de los países en desarrollo. Las perspectivas se dividen entre aquellas que ven la inserción como una estrategia factible de desarrollo y quienes consideran el fenómeno con una visión crítica (Fernández, 2015).

Si bien Sudamérica ha sido foco de numerosas investigaciones, pocos estudios han relevado exhaustivamente otros efectos en las condiciones del mercado de trabajo de esta nueva modalidad de comercio y producción.

Sin embargo, confluyen razones tanto teóricas como empíricas que convierten el tema en uno de interés para el ámbito académico. En primer lugar, existe una nutrida tradición teórica ligada al estructuralismo latinoamericano que sostiene que los efectos de los patrones de especialización sobre la distribución y otros aspectos socioeconómicos no son neutrales. En efecto, si las cadenas refuerzan los patrones de especialización orientados a los recursos naturales; puede que entonces se esperen efectos socioeconómicos negativos a partir de tal inserción. Segundo, el plano empírico no demuestra una evidencia concluyente respecto de las variables a investigar; incluso para el caso en el que no se presente previamente un patrón de especialización centrado en las materias primas.

El trabajo busca estudiar las transformaciones en el perfil económico y social activado en América del Sur en relación con la evolución de su integración productiva a cadenas valor. En particular, se concentra en analizar comparativamente los efectos de tal inserción a partir de variables socioeconómicas como el empleo,

la informalidad, el nivel educativo y el género relacionado con la inserción productiva en cadenas globales y regionales de valor.

La metodología se basa en un enfoque de insumo-producto multipaís. La fuente de datos es la matriz insumo-producto multirregional Inter Country Input-Output de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OECD (ICIO-OCDE) en su edición 2021 para el año 2018; conformada para cuarenta y cinco sectores y sesenta y siete países. Los países de Sudamérica son la Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú. En relación con los microdatos, se consultaron y armonizaron las encuestas laborales correspondientes a cada uno de los países sudamericanos que contiene la base ICIO-OCDE.

Los indicadores relevados contemplan las tasas de ocupados informales, tasas de ocupados con educación media o superior y tasas de participación femenina que se derivan de los ocupados activados por la demanda foránea de cada país sudamericano, distinguiendo según sectores, países involucrados y destinos.

Entre los hallazgos principales, se observa que las condiciones laborales generadas se posicionan en un rango de valores que no escapa de las condiciones generales establecidas: alta informalidad, relativamente bajo nivel de educación media completa e inclusión parcial de la mujer en el mercado laboral. No obstante, se destacan algunos movimientos contradictorios que combinan un nivel algo menor de informalidad con mayor participación de la mujer en el mercado. Los determinantes de este movimiento no surgen de diferencias transversales de informalidad o género ligadas al comercio, sino que se vinculan con la participación de sectores con tecnologías medias bajas, cambios en las ramas que las integran y variaciones en los países que componen las agrupaciones tecnológicas y los destinos comerciales de la producción.

En suma, las diversas condiciones del mercado de trabajo que se generan según sectores y países no parecen acordes para la coordinación de una mayor integración por la vía de los recursos naturales o de ramas de tecnología baja o media baja. Por otro lado, la apuesta al mercado regional, ligado a las ramas de

media alta tecnología, sí tiene efectos positivos que van más allá del empleo y los ingresos, estos se trasladan de lo sectorial a lo socioeconómico.

El trabajo se estructura en cinco secciones. Más allá de la presente introducción, la segunda incluye una breve reseña de los principales estudios teóricos y empíricos referidos a la temática. En la tercera sección se resume la estrategia metodológica elaborada y las fuentes de datos consultadas. La cuarta refiere a los resultados y la quinta sección está dedicada a las conclusiones.

2. Aspectos teóricos y empíricos

2.1 Mercados laborales e impactos socioeconómicos: más allá de la ocupación y los salarios

Los efectos socioeconómicos de las cadenas de valor encuentran antecedentes teóricos en aquellos estudios que abordan el deterioro de las condiciones del mercado de trabajo en relación con la integración de estas a la división internacional del trabajo.

En primer lugar, esto sucede en un marco en el que Latinoamérica se caracteriza por ser una de las regiones cuyos mercados laborales son altamente complejos (OIT, 2023).

Específicamente, son economías que tienen entre 40% y 50% de empleo informal (Jiménez Restrepo, 2012: 115); característica endémica que incluye inestabilidad laboral, bajos ingresos y falta de protección social (OIT, 2023).

En segundo lugar, ya desde el primer estudio de la temática acerca de las condiciones informales del mercado laboral en Ghana (Hart, 1973), numerosos artículos han avanzado en la asociación entre la existencia de un sector informal urbano y características estructurales de las economías en desarrollo. A grandes rasgos, de los estudios surge que las condiciones de los mercados laborales latinoamericanos se asocian al surgimiento del sector informal, el cual presenta determinantes con raíces estructurales e institucionales (Jiménez Restrepo, 2012).

Los determinantes estructurales hacen alusión al insuficiente grado de industrialización de las economías, lo cual determina que la estructura dé lugar al empleo informal o no moderno (Labrunée y Gallo, 2005). Es decir, surge por el contraste entre una creciente oferta laboral que es consecuencia del excedente de mano de obra preindustrial (Tokman, 1987) y la falta de un crecimiento de la demanda laboral acorde que sea acorde al producto de la importación de tecnologías del centro intensivas en capital (Labrunée y Gallo, 2005: 64). En otros términos, la baja “calidad” del empleo es el resultado de una estructura productiva que no incluye o incluso expulsa trabajadores de los empleos de “calidad”, resultando la informalidad una estrategia de supervivencia.

En contraposición, los factores institucionales apoyan la hipótesis del sector informal para evadir normas o tributos (de Soto, 1987). Subyace en esta visión una concepción del sector como un segmento con potencial cuyo desarrollo se ve obstaculizado por las normativas del estado (Labrunée y Gallo, 2005: 64). También es posible encuadrar bajo esta perspectiva a aquellos que encuentran el surgimiento del sector a causa de la conveniencia de la transferencia de la volatilidad de la demanda y los beneficios de la descentralización hacia países con mano de obra barata y bajos costos de operación (Labrunée y Gallo, 2005).

2.2 Evidencias sobre la inserción de la región a cadenas de valor

Entre fines del siglo XX e inicios del XXI se han generado grandes transformaciones tecnológicas e institucionales que han sido determinantes en los principales cambios económicos y políticos de las dos últimas décadas (Fernández y Brondino, 2017). Tales transformaciones han reducido fuertemente los costos de transporte, comunicación y coordinación, al tiempo que impulsaron medidas tendientes a la liberalización comercial. En efecto, el comercio mundial ha disminuido su predominancia en bienes finales; siendo una característica esencial del nuevo modelo el salto cuantitativo en el comercio de insumos y bienes de capital (Baldwin, 2012).

Estas modificaciones han impuesto un nuevo paisaje económico global. Este se caracteriza por la conformación de fábricas que sobrepasan las fronteras nacionales, que integran distintos eslabones productivos asentados en diferentes países y

empresas y conforman así cadenas globales o regionales de valor. Asimismo, este nuevo reparto de las funciones de valor ha traído consecuencias en el esquema geopolítico, ya que muchos países en desarrollo se han transformado en sede de la producción de manufacturas.

No obstante, esta era de “hiperglobalización” parece estar alcanzando un punto de inflexión. En la última década, tras el surgimiento de numerosos hechos que dan cuenta de los riesgos de la fuerte integración global,¹ gran parte de la literatura ha empezado a notar una relativa desaceleración de este proceso de globalización (Baldwin y Evenett, 2020; Giammetti et al., 2022). Ello ha despertado el interés acerca de un posible cambio de tendencia hacia una deglobalización, o bien, una reformulación de las características de la globalización tal como la conocemos hoy (Bontadini et al., 2022).

Si bien existen posiciones encontradas respecto del fenómeno (Miroudot, 2020), se observa un amplio consenso sobre el acortamiento o diversificación de las cadenas de suministro como estrategia para mejorar su capacidad de respuesta y adaptación a cambios abruptos globales (Bontadini et al., 2022). Si bien los ejes vertebradores regionales en la producción global son un tema que ya viene siendo estudiado en Sudamérica, no existe un desarrollo acorde con la relevancia de una mayor integración productiva y la vigencia que hoy adquieren las cadenas de valor.

En efecto, la inserción productiva de Latinoamérica en este proceso ha sido un fenómeno poco estudiado debido a la falta de datos para todo el conjunto de países y la menor dinámica de articulación de la región. A pesar de que la fragmentación ha sido un proceso amplio y general, la mayoría de los estudios coincide en que la región posee una participación baja y heterogénea (Kosakoff y López, 2008; Garrido Noguera et al., 2010; Gereffi, 2015; Cadestin, Gourdon y Kowalski, 2016; Santarcángelo, Schteingart y Porta, 2019). América del Sur participa

¹ La literatura resalta, entre otros, a la crisis 2008-09, el BREXIT, la tensión EE.UU-China, la pandemia del COVID-19 y la guerra Rusia-Ucrania (Bontadini et al., 2022).

levemente, sobre todo a partir de la provisión de recursos naturales, en las etapas iniciales de las cadenas globales de valor, mientras que México y Centroamérica desempeñan un posicionamiento cercano a las etapas finales, con una creciente articulación en ensamblado de bienes y provisión de servicios de comunicación e informática (Blyde, Martincus y Molina, 2014).

2.3 Los impactos socioeconómicos de las cadenas de valor: informalidad, educación y género

Más allá de la importancia de registrar el grado en que el proceso de integración productiva a cadenas se desarrolla en la región, o si tal fenómeno refuerza o no el perfil de especialización vigente, otro punto también significativo es el impacto de tal inserción en el perfil socioeconómico de la región. En particular, confluyen razones tanto teóricas como empíricas. En primer lugar, existe una nutrida tradición teórica ligada al estructuralismo latinoamericano que sostiene que los efectos de los patrones de especialización sobre la distribución y otros aspectos socioeconómicos no son neutrales. En efecto, si las cadenas refuerzan los patrones de especialización orientados a los recursos naturales (RRNN); puede que entonces se esperen efectos socioeconómicos negativos a partir de su inserción. Segundo, el plano empírico no demuestra evidencia conclusiva respecto de las cuatro variables a investigar; incluso para el caso en el que no se presente previamente un patrón de especialización centrado en RRNN.

Con relación al empleo, algunos estudios sostienen que la integración a cadenas de valor activa la demanda de trabajo de baja y alta calificación, lo cual refuerza la asimetría de ingresos entre países de centro y periferia (de Vries et al., 2021). Debido a que uno y otro tipo de trabajo se asocian a diferentes retribuciones laborales, la inserción se relaciona con una disminución del valor agregado laboral y un empeoramiento de la distribución funcional del ingreso en beneficio de los asalariados (Caraballo y Jiang, 2016). No obstante, algunos autores prefieren aludir a una “bendición mixta”, dependerá de cada configuración nacional si el aumento de los empleos de baja calificación se compensa o no con la ganancia de productividad e ingresos (Pahl y Timmer, 2020) o con la pérdida de aquellos de mayor calificación (Durongkaveroj, 2021).

Sobre la informalidad, los estudios presentan mayor consenso acerca del rol de las cadenas respecto de esta variable, señalando que una característica clave de la integración productiva global es la necesidad de mayor flexibilidad para ajustar la oferta a las variaciones en la demanda (Fernández Massi, 2012). En ese sentido, dependiendo del tipo de cadena, lo que puede predominar es el traspaso de la flexibilidad a las condiciones laborales imperantes para los trabajadores del eslabón productor (Niell, 2017; Valero León, 2020; Chena y Noguera, 2021). Además, se ha destacado el aumento de la segmentación laboral (convivencia de diferentes tipos de contratación) y mayor presión a la baja sobre los salarios negociados (Chena y Noguera, 2021).

Los estudios acerca de los efectos de las cadenas en los niveles de educación presentan resultados mixtos. Por un lado, algunos resaltan los efectos positivos a partir de las exigencias de calidad internacional y su correspondiente demanda de trabajo calificado (Pacheco et al., 2017; Shrestha y Winkler, 2021). Por el otro, se destacan los efectos negativos que producen las cadenas por medio del estímulo a la mayor desigualdad salarial entre las distintas ramas de calificaciones (Abd Rahman et al., 2022).

Con relación a las investigaciones de género, nuevamente se observa el predominio de resultados mixtos (Bolwig et al., 2008). Mientras que algunos autores se resalta como aspecto positivo el fomento del empleo femenino (Bamber y Staritz, 2016), también se destaca su carácter informal y ocasional (Barrientos, 2001). En particular, en las cadenas de alimentos, se demuestra que la inserción a cadenas contribuye a dar mayor flexibilidad a los productores y descomprimir los riesgos del clima y la volátil demanda externa (Barrientos, 2001).

Más allá de este breve repaso de las posturas existentes acerca de los efectos socioeconómicos de la inserción a cadenas, se observa que tal discusión resulta pertinente para los países de Sudamérica, pero carece de un desarrollo acorde a la evolución de su integración. Las investigaciones han desarrollado la temática solo indirectamente (Medeiros y Trebat, 2018; Guilles, 2018) o focalizadas en pocos países (Bolwig et al., 2008; Timmer et al., 2019; Chena y Noguera, 2021; Shrestha y Winkler, 2021).

3. Metodología

El análisis se realizará a partir de un enfoque de insumo-producto multipaís. Siguiendo la notación de Miller y Blair (2009), el marco multipaís establece una relación funcional entre el producto (x) y la demanda final global (f) que sigue el mismo esquema de insumo-producto nacional. Siendo el producto un vector conformado por el valor bruto de producción de cada país y el vector de la demanda final global por la demanda final de cada país.

En particular, se establece una relación funcional a través de la matriz global de requerimientos directos e indirectos $((I-A)^{-1})$, de modo que el producto responde a los cambios en la demanda final.

$$x = (I-A)^{-1}f \quad (1)$$

El primer paso para trabajar con los indicadores de cadenas requiere calcular el valor agregado bruto (VAB) activado por el comercio internacional de bienes y servicios finales, ya que los intermedios se calculan a través de la matriz global. Es decir, para el cálculo de la demanda no doméstica de la región r , consideramos la matriz de demanda F sin el bloque de compras que corresponde a la región r (simbólicamente F^r).

A su vez, para estimar el empleo activado, se premultiplica en ambos lados de la ecuación por el coeficiente de empleo (\hat{l}_c). El resultado es la matriz de intercambio de empleo a partir de las exportaciones finales de r .

$$\hat{l}^r = \hat{l}_c (I-A)^{-1} F^r \quad (2)$$

Nótese que para el país r , a partir de las filas, es posible identificar las industrias y los países donde se activa el ingreso a través de la producción. En efecto, en las filas de r se localizan las cadenas internas o el empleo originado en la venta de bienes finales. En las filas no r se ubica el empleo originado en la venta de bienes intermedios, sean estos de las cadenas regionales o no. Además, a partir de las columnas se identifica el lugar hacia donde se dirige esa producción y se realiza el consumo.

Los indicadores que refieren a las variables socioeconómicas consideradas siguen la misma conformación de la ecuación (2). En particular, se busca desagregar el empleo activado por cadenas según las proporciones sectoriales de empleo informal, nivel educativo secundario alcanzado y género por sector y país. En este punto, el desafío radica en la construcción de la base de datos a partir de microdatos y posteriormente su armonización en tres matrices, cada una correspondiente a cada variable (I , E y M); cuyos elementos se conforman por una proporción de 0 a 1, respecto de la presencia de empleo informal, género femenino y nivel educativo secundario. Matemáticamente, el resultado final de este objetivo se estima a partir de las siguientes ecuaciones:

$$\hat{l}_i^r = I \hat{l}_c (I - A)^{-1} F^{-r} \quad (3)$$

$$\hat{l}_e^r = E \hat{l}_c (I - A)^{-1} F^{-r} \quad (4)$$

$$\hat{l}_m^r = M \hat{l}_c (I - A)^{-1} F^{-r} \quad (5)$$

A partir del empleo activado por el comercio exterior y su desagregación, se elaboran tres indicadores socioeconómicos:

- Tasa de ocupados informales: se propone medir el grado de informalidad de los ocupados, se define como el cociente entre los ocupados informales respecto del total.
- Tasa de ocupados con educación media o superior: busca relevar el máximo nivel alcanzado por los empleados, se define como el cociente entre los ocupados con educación media completa o superior (incompleta o completa) sobre el total de ocupados.
- Tasa de participación femenina: tiene por objeto medir la participación de la mujer en las ocupaciones activadas, se determina como la ratio entre mujeres ocupadas y el total de personas ocupadas.

3.1 Fuentes de los datos

Para los cálculos de insumo-producto, la base de datos con la que se trabajó ha sido la matriz insumo-producto multirregional Inter Country Input-Output de la OECD (ICIO-OCDE) edición 2021. Esta se conforma para el año 2018, contiene cuarenta y cinco sectores y sesenta y siete países (sesenta y seis más un vector correspondiente al “Resto del mundo”). Los países de América del Sur que se incluyen son la Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú.

Con relación a los microdatos, se consultaron las encuestas laborales correspondientes a cada uno de los países sudamericanos que contiene la base ICIO-OCDE.

En el caso de la Argentina, se consultó la Encuesta Permanente de Hogares Continua para los cuatro trimestres de 2018, trabajando con los promedios trimestrales para los cuarenta y cinco sectores de la cuarta revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU Rev. 4) y la variable que considera a las personas encuestadas ocupadas (variable ESTADO). Para conformar la tasa de ocupados informales se consideró la informalidad según la categoría ocupacional. En el caso de los asalariados, se conforma según la presencia o no de descuento jubilatorio (variable PP07h) o cobertura médica (CH08 nivel 4). En el caso de patrones, autónomos y trabajadores familiares, se los considera informales si pertenecen a una microempresa (P04C99, nivel 1, hasta cinco empleados) y no poseen calificación profesional o técnica (PP04D_COD, según quinto dígito, nivel 3 o 4).

En el caso de la tasa de ocupados con educación media o superior, se utilizó la variable que refiere al nivel educativo NIVEL_ED; filtrando por los niveles 4, 5 y 6 para considerar el nivel educativo secundario completo y superior completo e incompleto, respecto del total de ocupados por sector. Para la tasa de participación femenina en los ocupados, se trabajó con el sexo femenino (variable CH04, nivel 2) respecto del total de ocupados.

En el caso de Brasil, se utilizan los promedios trimestrales de 2018 respecto de la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua. Para la informalidad se

contabilizaron los ocupados como informales si el encuestado no contestó afirmativamente respecto a la participación en el sistema de pensiones (variable V4032), o el negocio no cuenta con registro en el Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (variable V4019) ni el ocupado cuenta con credencial de trabajo (variable V4029).

Para la educación, se utilizó la máxima calificación alcanzada (variable VD3004, nivel de 5 a 7). En el caso del género, se consideró la variable sexo (variable V2007, nivel 2).

Los datos de Perú recolectan las tasas de interés a partir de la Encuesta Permanente de Empleo, la cual se realiza en los distritos de las provincias de Lima y Callao. En particular, se trabajó con los promedios de los cuatro trimestres de 2018 y el territorio Lima metropolitana. La informalidad se estima a partir de si el ocupado no está adherido al sistema de salud ESSALUD (variable P222); sumándose los patrones y trabajadores por cuenta propia que desarrollan su actividad en empresas de menos de cinco miembros, trabajadores familiares, de hogares y otros (variable P2006, niveles 1, 2, 5, 6 y 7). La educación se estudia a partir del nivel educativo aprobado, considerando a partir de secundaria completa (variable P109a, niveles del 6 al 10). La participación femenina se releva a partir del sexo de los ocupados (variable P107, nivel 2).

Para Chile se trabajó con la base de datos de la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (Casen) del año 2017. En el caso de la informalidad, se consideraron como ocupados informales a aquellos trabajadores que no tienen participación en el sistema de pensiones (variable o28, nivel 2) ni cobertura de obra social (variable s12, nivel 8). Además, se incluyen autónomos y trabajadores familiares (o15 nivel 2 y nivel 9, respectivamente). En el caso de la educación se consideró el nivel alcanzado a partir de los estudios secundarios (variable educ, nivel de 5 a 12). Por último, para la participación femenina se consideró la variable sexo (nivel 2 para mujer).

Por último, en el caso de Colombia se trabajó con la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) de 2018. La informalidad se relevó según el modo en que los informes locales la definen (DANE, 2022). Esta contempla si el ocupado no dispone

de aporte jubilatorio (variable P6929, nivel 2), si los obreros particulares y empleados sin remuneración (OFICIO 1 y 7) no tienen cobertura ante enfermedad (variable P6915, niveles 4 y de 6 a 12) ni contribución al sistema jubilatorio. Además, incluye a los trabajadores familiares y jornaleros. Los trabajadores por cuenta propia y patrones son incluidos si no tienen el negocio registrado (P6772, nivel 2) ni llevan contabilidad de este (P6775, nivel 2) y es un emprendimiento de hasta cinco personas (P6870, nivel 1 y 2). Para la educación se contempla el máximo nivel educativo alcanzado (variable P6210, nivel 5 y 6) y si los años de escolaridad son mayores o iguales a doce años (variable esc). En el caso del género se relevó la variable sexo mujer del total de ocupados (variable P6020, nivel 2).

4. Resultados

Como se puede apreciar en el cuadro 1, los países de Sudamérica relevados conforman un grupo de países muy importantes para la región y el mundo; agrupan 175 millones de empleos, el 7,9% de la población ocupada del total de países relevados por la OCDE. Del total de ocupados, el 41% se corresponde a ocupaciones informales; lo cual está en plena sintonía con los informes consultados (Jiménez Restrepo, 2012). Además, del total de ocupados, solo el 60% de estos posee educación media completa o superior y aproximadamente el 42% de los empleos se realiza por mujeres. En otras palabras, como indica la literatura, la ocupación en la región incluye grandes proporciones de empleos de baja “calidad” que suponen alta informalidad, gran porcentaje de sus ocupados sin la secundaria completa (40%) y mayormente empleos realizados por hombres (58%).

A su vez, los datos en el interior de Sudamérica son heterogéneos, fundamentalmente en relación con la informalidad y el nivel educativo de los ocupados. En ese sentido, Perú posee valores superiores a la media en ambas variables; conformándose como la región de ocupados con mayor informalidad (64%) y formación (83%). No obstante, sobre este segundo aspecto se debe recordar que la variable se extrae de los microdatos del área metropolitana de Lima, un centro urbano que puede llegar a sobreestimar las características educacionales de todo Perú, ya que Lima concentra mayor densidad poblacional y de instituciones educativas de la región.

Cuadro 1.
Ocupación y tasas de ocupados informales, con educación media o superior y participación femenina. Sudamérica, 2018

Región	Ocupados	Tasa de ocupados informales	Tasa de ocupados con educación media o superior	Tasa de participación femenina
ARG	20.573	26 %	65 %	44 %
BRA	104.340	38 %	57 %	42 %
CHL	8.774	27 %	74 %	42 %
COL	22.457	52 %	38 %	41 %
PER	19.548	64 %	83 %	39 %
SUDAMÉRICA	175.691	41 %	60 %	42 %

Nota: Empleos expresados en miles. Nótese que la tasa de ocupados informales se estima con base al total de ocupados, a diferencia de la tasa de asalariados informales cuyo denominador se corresponde solo a los ocupados asalariados.

Fuente: elaboración propia sobre la base de ICIOI (2021) y OCDE y microdatos

Otro país con datos que se diferencian es Chile, en este caso positivamente respecto de ambas variables. El país que posee una de las menores tasa de ocupados informales (27%, luego de la Argentina que presenta una tasa del 26%) y, después de Perú, la mayor tasa de ocupados con educación media o superior (74%); no obstante, en este caso los datos surgen de microdatos censales que representan a todo el país.

Una vez situada la ocupación y las tres características socioeconómicas relevadas en la región, la primera discusión a desarrollar concierne al perfil socioeconómico del empleo incorporado en el comercio por medio de cadenas de valor tanto regionales como globales. En efecto, en el cuadro 2 se considera el empleo incorporado por la demanda foránea según las diferentes dimensiones de interés y las tasas que se derivan: tasas de ocupados informales, de ocupados con educación media o superior y de participación femenina.

En términos generales, los datos indican que la demanda externa activa más de 23 millones de empleos en Sudamérica, el 13,4% del total de ocupados de la

región. En otras palabras, la inmensa mayoría de los ocupados y las condiciones del mercado de trabajo se explican mayormente por sus mercados domésticos.

Si bien existe también una gran parte de estos que se considera informal (33%), se observa una reducción de 7,4 puntos porcentuales (pp) en la proporción de empleos informales respecto del valor cuando se analiza la demanda total. Más allá de que esto no implique un cambio de perfil porque el porcentaje sigue siendo elevado, el empleo activado por el comercio no parece acentuar las características generales de los países; al menos a través de los empleos directos e indirectos involucrados.

Por otro lado, tampoco se presenta un claro efecto negativo en la educación de los ocupados, de hecho, estos presentan igual nivel educativo que los empleos activados por la demanda final total (60%). Específicamente, la tasa de ocupados con educación media o superior del comercio es 0,6 pp mayores a la general.

Donde sí se observan grandes diferencias es en la participación de mujeres en las ocupaciones ligadas al comercio. Esta variable es mayoritariamente dominada por varones; específicamente, para la demanda externa solo el 32% de las ocupaciones es realizado por mujeres; 9,8 pp menos de participación en relación con el total activado por la demanda final general.

En suma, el perfil del empleo activado por el comercio continúa el patrón general de los países en Sudamérica: con gran presencia de la informalidad, bajos requerimientos educativos y baja participación de la mujer. No obstante, este parece no retroalimentar las características generales, sino que se presenta algo menos informal y más predominantemente masculino; sin encontrar efectos significativos sobre el nivel educativo de los ocupados. Nótese que estas características parecen ir en contra de las hipótesis que surgen de la literatura empírica; se espera mayor flexibilidad (informalidad) y mayor participación de la mujer (sobre todo si se considera que el comercio está liderado por la producción de materias primas).

A nivel país nuevamente se presenta heterogeneidad en los resultados. Mientras que la Argentina y Chile casi no cambian su perfil en relación con la informalidad

Cuadro 2.
Ocupados activados por la demanda foránea. Tasas de ocupados informales, ocupados con educación media o superior y participación femenina. Sudamérica, 2018

Región	Ocupados	Tasa de ocupados informales	Tasa de ocupados con educación media o superior	Tasa de participación femenina
ARG	2.256	24 %	63 %	32 %
BRA	13.719	28 %	58 %	32 %
CHL	1.774	26 %	71 %	31 %
COL	2.867	45 %	38 %	39 %
PER	2.903	59 %	84 %	27 %
SUDAMÉRICA	23.519	33 %	60 %	32 %

Fuente: elaboración propia sobre la base de ICIOI (2021) y OCDE y microdatos

(disminuyen 2,5 y 1,5 puntos porcentuales respectivamente); Brasil, Colombia y Perú parten de niveles superiores y la disminuyen fuertemente a partir del comercio (9,8; 7,2 y 5,5 pp). En el caso de la educación sucede lo inverso; la Argentina y Chile son los únicos países que disminuyen el grado de formación involucrado en el comercio. Por último, en el caso de la participación femenina existe mayor homogeneidad entre estos. La mayoría reduce fuertemente su participación (en promedio reducen la participación de la mujer 11,1 pp), salvo por el caso de Colombia que disminuye solo 2,6 pp.

Para entender estas diferencias generales y particulares, debe considerarse que estas surgen de un efecto combinado de cambios en las tasas a nivel sectorial y en la composición sectorial del empleo en cada país. En otras palabras, los países pueden diferenciarse por sus tasas sectoriales o bien por la ponderación de cada sector en el empleo total del país. Por ejemplo, un país puede tener un gran porcentaje de informalidad producto de que un sector posee una tasa elevada y, a su vez, ese sector compone gran parte de los ocupados activados por el comercio. O bien, puede que el país posea transversalmente un nivel superior de informalidad y la concentración de los empleos generados en un sector no influya en la tasa general.

Para observar con mayor detenimiento el efecto de los sectores involucrados, a continuación, se incorpora el cuadro 3. En este se diferencia la pertenencia sectorial de las cuarenta y cinco ramas según si la ocupación es general o activada por la demanda foránea. A su vez, se utiliza una agregación de las ramas para ilustrar de forma más sencilla los resultados alcanzados.² En este caso, no solo se incorpora información sobre ocupación y las tasas socioeconómicas de interés; también se agrega la distribución porcentual del empleo según cada variable.

Cabe resaltar que las tasas estimadas por microdatos corresponden a las cuarenta y cinco ramas, sean estas dirigidas por la demanda general o externa. No obstante, la distinta composición sectorial de esta activa ocupaciones diferentes que en combinación con sus tasas formula un perfil tecnológico particular asociado al comercio. Es decir, la tabla permite ver diferencias de tasas, pero estas refieren a una composición diferente del peso de las ramas que incorpora cada categoría tecnológica. Más allá de que la diferencia pueda provenir de esta combinación sectorial interna, también puede surgir por un cambio en la importancia de las categorías tecnológicas agregadas o por una combinación de ambos fenómenos.

En relación con las tasas, existe un patrón transversal compartido que indica que las ramas de mayor tecnología y la minería presentan menor informalidad y mayores niveles de educación. El primer aspecto es plenamente congruente con los primeros avances estructuralistas acerca de las características de los sectores informales; las mejores condiciones de trabajos se concentran en los empleos de mayor productividad, capital por trabajador y nivel educativo. El segundo aspecto complejiza la idea de que una inserción primaria necesariamente empeora las condiciones laborales. No obstante, en este caso la incidencia en el empleo total es mínima. Asimismo, la participación de la mujer es heterogénea respecto del nivel tecnológico de las ramas, es mayor en industrias de baja y media baja tecnología, pero también en ramas de alta tecnología. Por otro lado, las ramas relacionadas con la tecnología baja presentan los mayores niveles de informalidad, un nivel

² La literatura resalta, entre otros, la crisis 2008-2009, el BREXIT, la tensión Estados Unidos-China, la pandemia del covid-19 y la guerra Rusia-Ucrania (Bontadini et al., 2022).

educativo menor a la media y una participación de la mujer mayor a la media; lo cual se condice con la literatura al respecto anteriormente reseñada.

De esta característica se desprende que la falta de una estructura productiva desarrollada impacta tanto por la demanda general como por el comercio en las condiciones socioeconómicas de Sudamérica.

En términos de las diferencias entre el perfil socioeconómico general y el activado por las cadenas, se observa que la principal influencia es la composición de este último. El primero se explica en un 72,1% por el peso de los ocupados en las ramas de baja tecnología y en un 11,2% por las ramas de media baja tecnología. Por otro lado, el segundo posee la mayor parte de su impacto entre las ramas de baja tecnología (41,4%), media baja tecnología (30%) y media alta tecnología (12,3%).

En el caso de las ramas de media baja esta mayor participación se ve acompañada de una menor tasa de informalidad (30,8%). Lo cual incluye un cambio en el interior de la categoría. Se presenta una suba de la participación del empleo en las industrias de alimentos y una baja de la participación en las ramas de servicios profesionales e industrias textiles; ambas con una mayor tasa de informalidad que la primera.³

En el caso de las ramas de media alta tecnología las diferencias de tasas son menores; en el primer caso implican una informalidad del 16,1% y en el segundo del 14,2%. Por lo que mayormente resulta en un efecto producto de la mayor participación de las ramas en la demanda foránea; las que, como categoría, presentan mayor formalidad, niveles de educación y menor participación femenina.

En suma, el perfil socioeconómico tiene una diferencia a favor en términos de informalidad y en contra en términos de la participación de la mujer, porque la demanda foránea activa empleos en ramas de mayor complejidad leves; siendo estas

³ Taxonomías tomadas de Galindo-Rueda y Verger (2016), solo modificadas en la separación de Agricultura y Minería (Brondino, Lucero y Roitbarg, 2023).

Cuadro 3.
Ocupación, nivel general y activado por el comercio según tecnología. Tasas y distribución de ocupados informales, con educación media o superior y participación femenina. Sudamérica, 2018

	Ocupados	Tasa de ocupados informales	Tasa de ocupados con educación media o superior	Tasa de participación femenina	Distribución de ocupados	Distribución de ocupados informales	Distribución de ocupados con educ. media o sup.	Distribución de participación femenina
General								
Agricultura	19.923	26,00 %	24,60 %	20,00 %	11,30 %	7,20 %	4,70 %	5,40 %
Minería	701	13,80 %	80,80 %	17,50 %	0,40 %	0,10 %	0,50 %	0,20 %
Baja	126.587	44,60 %	62,50 %	46,50 %	72,10 %	78,90 %	75,70 %	80,30 %
Media baja	19.655	39,50 %	69,80 %	42,70 %	11,20 %	10,90 %	13,10 %	11,40 %
Media	4.540	30,00 %	60,00 %	20,00 %	2,60 %	1,90 %	2,60 %	1,20 %
Media alta	3.741	16,10 %	82,10 %	22,40 %	2,10 %	0,80 %	2,90 %	1,10 %
Alta	545	11,40 %	84,10 %	42,50 %	0,30 %	0,10 %	0,40 %	0,30 %
Total	175.691							
Activado por comercio								
Agricultura	2.469	22,10 %	24,20 %	19,70 %	10,50 %	7,00 %	4,20 %	6,50 %
Minería	53	13,30 %	86,10 %	17,80 %	0,20 %	0,10 %	0,30 %	0,10 %
Baja	9.741	44,60 %	62,70 %	36,00 %	41,40 %	55,40 %	43,20 %	46,70 %
Media baja	7.065	30,80 %	58,00 %	37,50 %	30,00 %	27,80 %	29,00 %	35,30 %
Media	717	37,50 %	64,10 %	19,90 %	3,00 %	3,40 %	3,20 %	1,90 %
Media alta	2.904	14,20 %	80,40 %	16,90 %	12,30 %	5,30 %	16,50 %	6,50 %
Alta	570	13,20 %	86,90 %	38,80 %	2,40 %	1,00 %	3,50 %	2,90 %
Total	23.519							

Fuente: elaboración propia sobre la base de ICIOI (2021) y OCDE y microdatos

las primeras transformaciones de las materias primas agrícolas. Asimismo, en el mismo sentido impacta la inserción en industrias de media alta tecnología que caracterizan el complejo automotriz que funciona fundamentalmente en la Argentina y Brasil. En este caso, el nivel de informalidad y de participación de la mujer es mucho menor. No se observa lo mismo en las ramas de alta tecnología, que presentan un aporte mínimo a los ocupados por el comercio, pero un buen desempeño tanto en niveles de formalidad, educación y paridad de género (ramas farmacéuticas e industrias de fabricación de computadoras, equipos eléctricos y

ópticos). En suma, la visión estructuralista que asocia los buenos empleos con procesos de industrialización (leve o moderada) se corrobora ya sea por la parte del predominio de estos o por los procesos de baja incidencia detectados.

Por último, se analiza el efecto del destino en el perfil socioeconómico de la ocupación activada por el comercio. Como se observa en el cuadro 4, la composición por tecnología y destino de los productos también parece una dimensión relevante para explicar los diferentes perfiles.

Según se desprende de los datos, existe un comportamiento heterogéneo en los países de Sudamérica según el bloque comercial bajo análisis. En términos del impacto en el perfil general, los bloques más trascendentes del empleo activado son ASEAN3⁴ (33%), NAFTA⁵ (21%), UE27⁶ (16%) y, en menor medida, los destinos regionales: MERCOSUR (5%) y Alianza del Pacífico (AP) (5%).

Si se concentra el análisis en los sectores relevantes del cuadro 4, se observa que el impacto de los destinos es heterogéneo según la tecnología. En el caso de las ramas de tecnología baja, que concentran el 41% del empleo activado por el comercio y, a su vez, implican ocupaciones derivadas de márgenes de transporte y comercio. Se observa que el principal destino es ASEAN3 y este se vincula a una tasa de informalidad superior a la media del agregado tecnológico (47%), un nivel de formación menor a la media (61%) y una participación de la mujer baja (31%). En segundo orden de importancia se ubica NAFTA, que agrupa el 10% de las ocupaciones generadas e implica también un nivel elevado de informalidad (similar a

⁴ Cabe aclarar que si bien esto puede corroborar parte de la discusión actual acerca de la mayor informalidad producto del auge de trabajos independientes (*freelance*) a partir de la pandemia o el surgimiento de la economía de plataformas (*gig economy*). Dado que el fenómeno puede suponer subfacturación, es posible que este se encuentre subestimado por la estrategia metodológica diseñada en este trabajo.

⁵ ASEAN3 se compone de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN), que incluye a Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia, Vietnam y también China, Japón y Corea del Sur.

⁶ Por sus siglas en inglés, North American Free Trade Agreement (NAFTA) (en castellano, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)); compuesto por Estados Unidos, Canadá y México.

Cuadro 4.

Ocupados, distribución y tasas de ocupados informales, con educación media o superior y participación femenina activados por el comercio según tecnología y destinos del comercio en Sudamérica, 2018

tecnología y destino	Ocupados	Distribución de ocupados	Tasa de ocupados informales	Tasa de ocupados con educación media o superior	Tasa de participación femenina
a) Agricultura	2.469	10 %	22 %	24 %	20 %
AP	39	0 %	32 %	39 %	21 %
ASEAN3	1.350	6 %	19 %	22 %	19 %
MERCOSUR	36	0 %	36 %	43 %	21 %
NAFTA	188	1 %	37 %	28 %	22 %
Resto del mundo	483	2 %	23 %	27 %	20 %
UE27	373	2 %	23 %	24 %	20 %
b) Minería	53	0 %	13 %	86 %	18 %
AP	6	0 %	13 %	90 %	16 %
ASEAN3	4	0 %	14 %	85 %	17 %
MERCOSUR	3	0 %	12 %	87 %	16 %
NAFTA	26	0 %	12 %	87 %	18 %
Resto del mundo	7	0 %	17 %	84 %	16 %
UE27	7	0 %	14 %	80 %	22 %
c) Baja	9.741	41 %	45 %	63 %	36 %
AP	458	2 %	48 %	61 %	35 %
ASEAN3	3.103	13 %	47 %	61 %	31 %
MERCOSUR	482	2 %	41 %	64 %	39 %
NAFTA	2.292	10 %	45 %	65 %	40 %
Resto del mundo	1.894	8 %	43 %	62 %	35 %
UE27	1.512	6 %	42 %	65 %	40 %
d) Media baja	7.065	30 %	31 %	58 %	38 %
AP	303	1 %	35 %	57 %	38 %
ASEAN3	2.278	10 %	27 %	59 %	37 %
MERCOSUR	273	1 %	33 %	59 %	38 %
NAFTA	1.324	6 %	36 %	58 %	39 %
Resto del mundo	1.621	7 %	30 %	56 %	37 %
UE27	1.266	5 %	31 %	60 %	38 %
e) Media	717	3 %	38 %	64 %	20 %
AP	44	0 %	31 %	62 %	22 %
ASEAN3	131	1 %	36 %	64 %	19 %
MERCOSUR	39	0 %	28 %	64 %	22 %
NAFTA	199	1 %	40 %	63 %	20 %
Resto del mundo	198	1 %	40 %	67 %	19 %
UE27	106	0 %	37 %	60 %	20 %
f) Media alta	2.904	12 %	14 %	80 %	17 %
AP	173	1 %	11 %	79 %	20 %
ASEAN3	739	3 %	17 %	82 %	15 %
MERCOSUR	321	1 %	9 %	79 %	18 %
NAFTA	704	3 %	14 %	80 %	17 %
Resto del mundo	616	3 %	15 %	79 %	17 %
UE27	351	1 %	14 %	81 %	18 %
g) Alta	570	2 %	13 %	87 %	39 %
AP	16	0 %	11 %	81 %	43 %
ASEAN3	234	1 %	13 %	89 %	39 %
MERCOSUR	22	0 %	12 %	86 %	39 %
NAFTA	120	1 %	13 %	86 %	39 %
Resto del mundo	102	0 %	14 %	84 %	37 %
UE27	77	0 %	13 %	87 %	38 %
Total general	23.519	100 %	33 %	60 %	32 %

Fuente: elaboración propia sobre la base de ICIOI (2021) y OCDE y microdatos

la media de la tecnología, 45%), pero mayor formación (65%) y participación de la mujer (40%).

En el caso de las ramas de media baja tecnología, que representan el 30% de los empleos activados, nuevamente existe una influencia primordial de ASEAN3 (10%). No obstante, en este caso el bloque asiático no ejerce un rol negativo, ya que presenta un nivel de informalidad (27%) menor a la media de la tecnología media baja (30%). Distinto es el caso del NAFTA, que en este caso representa mayores niveles de informalidad activados. Asimismo, se destaca la diferencia entre los países activados. En el caso de ASEAN3 los países productores son la Argentina y Brasil, mientras que en el caso del NAFTA aumenta fuertemente la participación de Colombia, país que resalta por su elevado nivel de informalidad en la industria de alimentos.

Por último, en el caso de las ramas de media alta tecnología es nuevamente notable el efecto contrapuesto entre ASEAN3 y, en este caso, el bloque que conforma la demanda externa regional, compuesta por AP y MERCOSUR. El primer bloque activa la mayor tasa de informalidad en el agregado sectorial (15%) y la menor tasa de participación de la mujer (19%). Mientras que tanto la Alianza del Pacífico (11%) como el MERCOSUR (9%) activan una tasa de informalidad menor y niveles mayores de participación de la mujer (20% y 18%, respectivamente).

5. Conclusiones

Los avances de la investigación pretenden evidenciar parte de las complejas condiciones de los mercados de trabajo en Sudamérica; en particular, sitúan el desempeño de las ocupaciones derivadas de la demanda externa. Si bien la mayor parte de la alta informalidad, el bajo nivel de formación y la baja participación de la mujer en el empleo se explica por el mercado interno, la integración a los mercados internacionales presenta significativos cambios y continuidades respecto del patrón general.

En relación con los aspectos compartidos, se observa que las condiciones laborales generadas se posicionan en un rango de valores que no es disruptivo

respecto del patrón de condiciones generales establecidas: alta informalidad, relativamente bajo nivel de educación media completa y baja inclusión de la mujer en el mercado laboral. Lo cual se relaciona con el vínculo entre la tecnología y las condiciones de trabajo; las dimensiones socioeconómicas activadas por la demanda externa reproducen algunas asimetrías propias de las economías periféricas sudamericanas.

No obstante, se destacan algunos elementos que contrastan con las hipótesis que se desprenden de la literatura. En efecto, se observa que las cadenas no aumentan la ya muy alta informalidad y relativamente baja educación; lo cual parece restringirse a un efecto ligado a la penetración de las cadenas en países insertos en redes manufactureras; no siendo este el caso de Sudamérica, cuya integración es aguas arriba. No obstante, queda latente un mayor estudio sobre la cuestión con evidencia sobre otros casos.

A su vez, se observa que el comercio activa una menor participación de la mujer en el mercado; cuando algunas investigaciones sostienen que sería esperable una mayor participación producto de la inserción informal en sectores primarios. En contraposición, prevalece el aumento del empleo en ramas en las que la participación es menor; sobre todo las ligadas a las tecnologías medias bajas, como alimentos, y ramas de media alta tecnología, como el complejo automotriz.

En suma, los determinantes de esta performance no surgen de diferencias transversales de informalidad o de género ligadas al comercio, sino que se vinculan a los cambios en la participación de distintas tecnologías (siendo las más complejas con mejor performance en informalidad, pero no siempre mejor en participación de la mujer) y a los cambios en las ramas y países que integran las agrupaciones tecnológicas.

Otra conclusión significativa deriva de los impactos diferenciales de la explotación de recursos naturales. Esto determina que la especialización primaria no necesariamente promueve las mismas condiciones, siendo de mejor desempeño la actividad minera. En otras palabras, los mercados internacionales por medio de las materias primas afectan de diferentes maneras a los países sudamericanos, lo

cual delimita que tengan diferentes grados de aceptación de mayores niveles de exposición a estos.

Por último, la orientación del comercio también parece incidir en combinación con las diferencias entre las tecnologías activadas. En relación con la demanda extrarregional, no existe un destino con claras ventajas respecto de las condiciones laborales promovidas. Los principales destinos en términos de empleo son NAFTA y ASEAN3, y ambos promueven efectos heterogéneos. El primero, con impacto negativo en las ramas agrícolas medias y medias bajas. El segundo, en el caso de tecnologías bajas y medias altas.

En contraposición, se observa que la demanda de destinos regionales, particularmente en el contexto del MERCOSUR, muestra un desempeño más favorable en términos de informalidad y educación, especialmente en sectores específicos. Aunque su impacto en la transformación de la participación femenina en el mercado laboral sea limitado, resulta evidente que la apuesta por el mercado regional, particularmente en industrias de tecnología de nivel medio alto, tiene efectos parciales positivos que trascienden el ámbito del empleo y los ingresos, extendiéndose hacia aspectos socioeconómicos más amplios.

Bibliografía

- Abd Rahman, M. D.; Saari, M. Y.; Lenzen, M. y Malik, A. (2022). "Skills and ethnics wage inequalities within the global value chain: an evidence from Malaysia". *Policy Studies*, vol. 43, n° 1, 56-75.
- Baldwin, R. E. (2012). "Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going". CEPR Discussion Paper N° DP9103.
- Baldwin, R. y Evenett, S. J. (eds.) (2020). Covid-19 and trade policy: Why turning inward won't work. Londres: CEPR Press. Disponible en: file:///C:/Users/Florencia/Downloads/Covid-19_and_Trade_Policy.pdf

- Bamber, P. y Staritz, C. (2016). *The gender dimensions of global value chains*. Ginebra: International Center for Trade and Sustainable Development.
- Barrientos, S. (2001). "Gender, flexibility and global value chains". *IDS bulletin*, vol. 32, n° 3, 83-93.
- Blyde, J. S.; Martincus, C. V. y Molina, D. (2014). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. Washington D. C.: Banco Interamericano de Desarrollo (IDB).
- Bolwig, S.; Ponte, S.; Du Toit, A.; Riisgaard, L. y Halberg, N. (2008). *Integrating poverty, gender and environmental concerns into value chain analysis: A conceptual framework and lessons for action research*. Dinamarca: Danish Institute for International Studies (DIIS).
- Bontadini, F.; Meliciani, V.; Savona, M. y Wirkierman, A. L. (2022). "Nearshoring and Farshoring in Europe within the Global Economy". *EconPol Forum*, vol. 23, n° 5, 37-42.
- Brondino, G.; Lucero, J. y Roitbarg, H. (2023). "Productive specialization and integration in South America: A global input-output analysis". *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 67
- Cadestin, C.; Gourdon, J. y Kowalski, P. (2016). "Participation in global value chains in Latin America: Implications for trade and trade-related policy". *OECD Trade Policy Papers*, No. 192. París: OECD.
- Caraballo, J. G. y Jiang, X. (2016). "Value-added erosion in global value chains: an empirical assessment". *Journal of Economic Issues*, vol. 50, n° 1, 288-296.
- Chena, P. I. y Noguera, D. M. (2021). "Dinámica de la informalidad y cadenas globales de valor: la experiencia argentina en el siglo XXI". En Busso, M. y Pérez, P. E. (coords.), *El trabajo degradado: heterogeneidad ocupacional, precarización y nuevas*

inserciones laborales durante el gobierno de Cambiemos. La Plata: Universidad Nacional de La Plata.

de Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*. Buenos Aires: Sudamericana.

de Vries, G.; Jiang, A.; Lemmers, O. y Wei, S-J. (2021). "Firm productivity and functional specialization". *The World Economy*, vol. 44, n° 5, 1232-1260.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) (2022). Mercado laboral. Nueva medición de la informalidad, julio 2022. Bogotá, Colombia: DANE.

Durán Lima, J. E. y Zaclicever, D. (2013). *América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor*. Santiago: CEPAL.

Durongkaverroj, W. (2021). "Should high domestic value added be policy emphasis in the era of global production sharing?: Evidence from Thailand". *Economics Bulletin*, vol. 41, n° 3, 1631-1641.

Fernández Massi, M. (2012). "Teorías para armar: aportes de los enfoques segmentacionistas para pensar la subcontratación". Presentado en las VII Jornadas de Sociología de la UNLP. Argentina en el escenario latinoamericano actual: debates desde las ciencias sociales, del 5 al 7 de diciembre. La Plata, Argentina.

Fernández, V. R. (2015). "Global value chains in global political networks: tool for development or neoliberal device?". *Review of Radical Political Economics*, vol. 47, n° 2, 209-230.

Fernández, V. R. y Brondino, G. (2017). "Analyzing the organization of global production: Thoughts from the periphery". En Jo, T-H.; Chester, L. y D'Ippoliti, C. (eds.), *The Routledge Handbook of Heterodox Economics* (pp. 333-345). Nueva York: Routledge.

Galindo-Rueda, F. y Verger, F. (2016). "OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity". OECD Science, Technology and Industry Working Papers N° 2016/04. París: OECD Publishing. DOI: 10.1787/5jlv73sqqp8r-en.

- Garrido Noguera, C.; Prochnik, V.; Negri, J. A. D.; Rodríguez Pecanha, V. y Stanley, L. E. (2010). La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor. Serie Red Mercosur N° 19. Montevideo: Red MERCOSUR de investigaciones económicas.
- Gereffi, G. (2015). "América Latina en las cadenas globales de valor y el papel de China". Boletín Informativo Techint, n° 350, 27-40.
- Giammetti, R.; Papi, L.; Teobaldelli, D. y Ticchi, D. (2022). "The network effect of deglobalization on European regions". *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 15, n° 2, 207-235.
- Guilles, E. (2018). "Cadenas globales de valor, empleo y servicios: evidencia para algunos países latinoamericanos". *Tec Empresarial*, vol. 12, n° 2, 7-18.
- Hart, K. (1973). "Informal income opportunities and urban employment in Ghana". *The Journal Modern African Studies*, n° 1.
- Jiménez Restrepo, D. M. (2012). "La informalidad laboral en América Latina: explicación estructuralista o institucionalista". *Cuadernos de Economía*, vol. 31, n° 58, 113-143.
- Kosakoff, B. y López, A. (2008). "América Latina y las cadenas globales de valor: debilidades y potencialidades". *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, vol. 2, n° 1.
- Labrunée, M. E. y Gallo, M. E. (2005). "Informalidad, precariedad y trabajo en negro. Distinción conceptual y aproximación empírica". *Realidad Económica*, n° 210, 60-76.
- Medeiros, C. A. y Trebat, N. (2018). "Las finanzas, el comercio y la distribución del ingreso en las cadenas globales de valor: implicancias para las economías en desarrollo y América Latina". Estudios sobre financierización en América Latina. Santiago: CEPAL.

Miller, R. E. y Blair, P. D. (2009). *Input-output analysis: foundations and extensions*. Reino Unido: Cambridge University Press.

Miroudot, S. (2020). “Reshaping the policy debate on the implications of COVID-19 for global supply chains”. *Journal of International Business Policy*, vol. 3, 430-442.

Niell, M. C. (2017). “Cadenas globales de valor: la ilusión desarrollista o el desarrollo del subdesarrollo en México”. *Cuadernos de Economía Crítica*, vol. 3, n° 6, 71-100.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2023). *Panorama laboral 2022*. América Latina y el Caribe. Lima, Perú: OIT.

Pacheco, P.; Gnych, S.; Dermawan, A.; Komarudin, H. y Okarda, B. (2017). *The palm oil global value chain: Implications for economic growth and social and environmental sustainability*. Bogor, Indonesia: Center for International Forestry Research (CIFOR).

Pahl, S. y Timmer, M. P. (2020). “Do global value chains enhance economic upgrading? A long view”. *The journal of development studies*, vol. 56, n° 9, 1683-1705.

Santarcángelo, J.; Schteingart, D. y Porta, F. (2019). “Cadenas globales de valor, innovación y empresas transnacionales. Un abordaje empírico”. *Desarrollo Económico*, vol. 59, n° 227, 113-150.

Shrestha, R. y Winkler, D. (2021). “The Link Between Global Value Chain Activity and Local Human Capital: Evidence from Indonesia’s Manufacturing Sector”. ERIA Discussion Paper Series N° 360.

Timmer, M. P.; Miroudot, S. y de Vries, G. J. (2019). “Functional specialization in trade”. *Journal of Economic Geography*, vol. 19, n° 1, 1-30.

Tokman, V. (1987). “El sector informal hoy: el imperativo de actuar”. Documento de Trabajo N° 314. PREALC. OIT.

Valero León, D. S. (2020). *Cadenas globales de valor y precarización laboral: un análisis de la industria de la moda*. Tesis de grado. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Finanzas y Comercio Internacional, Universidad de la Salle, Bogotá.