



UNIVERSIDAD
DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
DEPARTAMENTO DE TRABAJO SOCIAL
Monografía Licenciatura en Trabajo Social

**El Desempleo Juvenil en el Capitalismo Contemporáneo: Un análisis de sus
manifestaciones en Uruguay y América Latina**

Maria Emilia Gonzalez Suarez

Tutor: Jimena Quintero

2025

Índice

| | |
|---|-----------|
| Introducción | 1 |
| 1 El trabajo asalariado en la sociedad capitalista | 3 |
| 1.1 El trabajo y sus formas pre capitalistas | 3 |
| 1.2 El trabajo asalariado por el capital | 5 |
| 1.3 Explotación en el trabajo asalariado y Alienación | 9 |
| 2 Relaciones de trabajo a partir de la crisis estructural del capital de 1970 | 11 |
| 2.1 Transformaciones del sistema capitalista: de la crisis a la reestructuración productiva | 11 |
| 2.2 Los modelos de producción industrial | 13 |
| 2.3 La flexibilización del trabajo | 15 |
| 2.4 La precarización del trabajo | 18 |
| 3. El Desempleo y sus expresiones en la población juvenil de América Latina y Uruguay. | 19 |
| 3.1 El desempleo en América Latina | 19 |
| 3.2 El desempleo juvenil en América Latina | 22 |
| 3.3 El contexto uruguayo | 25 |
| 3.3.1 Factores que influyen en el desempleo juvenil del país | 27 |
| 3.3.2 Tasa de informalidad en el empleo | 30 |
| 3.3.3 La informalidad en los jóvenes | 31 |
| 4. Análisis | 37 |
| 5. Conclusión | 43 |
| Bibliografía | 45 |

Introducción

El presente trabajo aborda el fenómeno del desempleo juvenil en el contexto del capitalismo contemporáneo, enfocándose en América Latina y particularmente Uruguay. Esta problemática no solo representa una barrera para el acceso al mercado laboral, sino que refleja profundas desigualdades estructurales que afectan a los jóvenes en términos económicos y sociales. En un contexto caracterizado por la flexibilización y precarización laboral, los jóvenes enfrentan obstáculos significativos para ingresar al mercado de trabajo, tales como la informalidad, la inestabilidad laboral y también el requisito de experiencia previa por parte de los empleadores.

En América Latina y Uruguay, el desempleo juvenil se ha consolidado como una problemática estructural persistente, a pesar de las variaciones económicas y las reformas laborales implementadas en las últimas décadas. Los jóvenes continúan enfrentando dificultades para acceder a empleos de calidad, debido a factores como la baja calificación educativa, la falta de experiencia y la segregación territorial. La informalidad laboral, además, sigue siendo una realidad predominante entre este grupo, lo que limita su acceso a la seguridad social y perpetúa la inestabilidad en el empleo.

Particularmente en Uruguay, las tasas de desempleo juvenil son considerablemente más altas que las de los adultos. Las dificultades para acceder al mercado laboral formal han generado un aumento en el trabajo precario, caracterizado por la informalidad y una alta rotación laboral. Las desigualdades socioeconómicas también juegan un papel crucial en este fenómeno, dado que el acceso al empleo depende en gran medida de las redes y familiares, lo que excluye a aquellos con menor capital social.

Dicha problemática no solo tiene un impacto económico, sino que también afecta el bienestar psicosocial de los jóvenes, limitando su capacidad para integrarse socialmente y exacerbando su vulnerabilidad. El desempleo juvenil representa un desafío central para el Trabajo Social, dado su impacto en la exclusión social, la pobreza juvenil y las desigualdades estructurales, áreas fundamentales de intervención en este ámbito profesional. Entender las dinámicas del desempleo juvenil puede permitir crear estrategias de intervención que promuevan una inserción laboral digna y estable, además de contribuir a la reducción de las desigualdades sociales y económicas en la región.

Los antecedentes de esta problemática se remontan a la crisis estructural del capital en la década de 1970, donde el modelo de trabajo asalariado ha sufrido diversas transformaciones desde entonces. La reestructuración del capitalismo, impulsada por la globalización y la crisis de acumulación, llevó a la implementación de políticas neoliberales que promovieron la flexibilización del mercado laboral. Esto se tradujo en una reducción de derechos laborales, el aumento de la informalidad y la precarización del empleo. Modelos de producción como el fordismo y el taylorismo fueron reemplazados progresivamente por el toyotismo, caracterizado por la subcontratación, la polifuncionalidad del trabajador y la eliminación de la estabilidad laboral.

En este contexto, la precarización laboral ha sido una de las principales consecuencias de la flexibilización del trabajo. La reducción de costos por parte de las empresas ha llevado a la proliferación de contratos temporales, el crecimiento del empleo informal y la disminución de beneficios sociales. Esto ha impactado especialmente a los sectores más vulnerables, como los jóvenes, las mujeres y los inmigrantes, quienes enfrentan mayores dificultades para acceder a empleos estables y bien remunerados.

Este trabajo, tiene como objetivo identificar los principales factores que contribuyen al desempleo juvenil, analizando la estructura del trabajo asalariado, las causas estructurales del desempleo, las transformaciones en las relaciones laborales, los efectos de la precarización en la juventud trabajadora y su impacto en la desigualdad social y económica en la región.

Para llevar a cabo esta monografía, se han utilizado diversas fuentes teóricas y empíricas. Se recurrió a las obras de Karl Marx, en particular "El Capital", para entender la estructura del trabajo asalariado y la acumulación capitalista. Además, se consultaron estudios de autores como Antunes (2005) y De Barros (2019), quienes abordan la crisis estructural del capital y la reconfiguración del trabajo en el siglo XXI. También se analizaron informes de organismos internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Instituto Cuesta Duarte (ICUDU), que ofrecen información estadística sobre el desempleo y la precarización laboral específicamente en Uruguay. Finalmente, se revisaron investigaciones académicas que exploran el impacto del desempleo juvenil en la sociedad, quienes vincularon este fenómeno con la educación, la desigualdad y la segregación territorial. La metodología empleada combinó un análisis teórico con la recopilación de datos empíricos para permitir una comprensión integral del fenómeno del desempleo juvenil y su relación con el capitalismo contemporáneo.

1 El trabajo asalariado en la sociedad capitalista

1.1 El trabajo y sus formas pre capitalistas

Para comenzar, es necesario comprender qué se entiende por trabajo. Posicionándonos desde Marx, podemos comprender al trabajo como una actividad en la cual los seres humanos transforman la naturaleza para satisfacer sus necesidades. En su obra “El capital” establece que:

El trabajo es, en primer término, un proceso entre el hombre y la naturaleza, proceso en que el hombre realiza, regula y controla, mediante su propia acción, su intercambio orgánico con la naturaleza. El hombre se enfrenta a la materia natural como una potencia de la naturaleza. Pone en movimiento las fuerzas naturales que pertenecen a su corporeidad, los brazos y las piernas, la cabeza y la mano, para apropiarse de la materia natural en una forma útil para su propia vida. (Marx, 1990, p.171)

El trabajo ha sido una actividad fundamental en la vida humana, ya que no solo permite satisfacer necesidades materiales y sociales, sino que también transforma al propio individuo. A través de su intervención en la naturaleza, las personas no solo modifican el entorno, sino que también desarrollan nuevas habilidades y conocimientos. Este proceso de creación y transformación externa va de la mano con el crecimiento personal, permitiendo que los seres humanos se definan y se construyan como individuos únicos. “Cuando los hombres constituyen la realidad objetiva, ellos también se construyen como individuos” (Lessa, 1999, p. 21)

A lo largo de la historia, la forma de trabajo ha experimentado diversas transformaciones. Una de las etapas iniciales corresponde a las sociedades primitivas, que se caracterizaban como sociedades sin clases y su organización se basaba en la colectividad. En estas sociedades, los bienes se distribuían de manera comunitaria para satisfacer las necesidades de todos los miembros y la producción se centraba en actividades básicas como la caza, la pesca y la recolección “La economía doméstica es comunista, común para varias y a menudo para muchas familias. Lo que se hace y se utiliza en común es de propiedad común” (Engels, 2017,

p.86) De este modo, tanto la propiedad privada como la acumulación de riqueza individual no existían, lo que evitaba la aparición de desigualdades.

A las sociedades primitivas les siguieron las sociedades esclavistas y feudales. En la sociedad esclavista, el esclavo era considerado propiedad del señor y carecía de libertad. Fue en esta época cuando el aumento de la producción excedente permitió que una clase dominante se apropiara del trabajo de otros, consolidando así desigualdades sociales y económicas. Este proceso marcó una evolución hacia modos de producción más complejos, sentando las bases para transformaciones posteriores en la organización económica y social.

Como señala Engels:

la primera gran división social del trabajo, al aumentar la productividad del trabajo, y por consiguiente la riqueza, y al extender el campo de la actividad productora, tenía que traer consigo necesariamente la esclavitud. De la primera gran división social del trabajo nació la primera gran escisión de la sociedad en dos clases: señores y esclavos, explotadores y explotados (Engels, 2017, p.88).

Las sociedades feudales surgieron como una evolución del sistema esclavista, transicionando hacia la servidumbre. Junto a las relaciones de servidumbre, surgieron formas de propiedad campesina y artesanal. Los campesinos, aunque en su mayoría dependían de la tierra del señor feudal, en muchos casos lograron establecer pequeñas propiedades familiares, donde cultivaban alimentos para su sustento y, eventualmente, para el comercio en mercados locales. Sin embargo, estaban obligados a ceder parte de su producción o realizar servicios personales en beneficio del señor. Por lo tanto, el trabajo se organizaba en una relación personal de subordinación, en la que el siervo dependía del señor (Engels, 2017, p.82).

Por otro lado, los artesanos, organizados en talleres, controlaban sus propios medios de producción y se especializaban en la fabricación de herramientas, textiles y otros bienes. A diferencia de los campesinos, su producción estaba destinada principalmente al intercambio, lo que favoreció el desarrollo de circuitos comerciales y la expansión de las ciudades. Con el tiempo, tanto campesinos propietarios como artesanos contribuyeron a la transformación de la economía feudal, debilitando progresivamente el sistema señorial y favoreciendo el surgimiento de nuevas estructuras económicas basadas en el mercado y en la propiedad privada (p. 89). Dichas estructuras se vinculan a una nueva forma de trabajo, el trabajo asalariado.

1.2 El trabajo asalariado por el capital

Con el tiempo, los cambios en la estructura económica y social llevaron a la disolución del feudalismo y a la consolidación de nuevas relaciones de producción. Fue en este proceso de transición hacia el capitalismo donde Marx ubicó la llamada “acumulación originaria”, para el autor “La llamada acumulación originaria no es, por tanto, otra cosa que el proceso histórico de escisión del productor y los medios de producción” (1990, p.653). Estuvo marcado por actos violentos que implicaron conquistas, robos y asesinatos amparados por el Estado y sus leyes para separar a los campesinos de sus medios de producción, consolidando la propiedad en manos de una minoría. Esto obligó a los campesinos a convertirse en trabajadores asalariados, ya que sin tierra ni herramientas, la única opción que les quedaba para subsistir era vender su fuerza de trabajo.

Así, se condujo a la creación del sistema del trabajo asalariado correspondiente al modo de producción capitalista. Esta separación entre los trabajadores y los medios de producción sentó las bases hacia el capitalismo, ya que establece una relación estructural de dependencia del trabajador hacia el capitalista. En palabras del autor: “Con esta polarización del mercado de mercancías se dan las condiciones fundamentales de la producción capitalista. Las relaciones capitalistas presuponen el divorcio entre los obreros y la propiedad de las condiciones de realización del trabajo” (Marx, 1990, p.653)

Según Marx (2000), en el capitalismo, el trabajo asalariado opera mediante una relación de intercambio entre el capitalista y el trabajador. El capitalista utiliza dinero para comprar medios de producción y la fuerza de trabajo del trabajador, quien vende su capacidad de trabajar a cambio de un salario. Esta fuerza de trabajo, una vez comprada, se consume al hacer que el trabajador realice tareas durante el tiempo estipulado en su jornada laboral. La fuerza de trabajo se convierte en una mercancía. En este intercambio, el trabajador recibe dinero a cambio de su trabajo. En realidad intercambia su fuerza de trabajo por mercancías necesarias para su subsistencia, tales como alimentos, ropa, combustible, electricidad, entre otros (párr.9). El salario, entonces, refleja el valor de cambio de la fuerza de trabajo, expresado en la proporción en la que esta se canjea por otras mercancías con las cuales logra reponer la fuerza gastada en la jornada laboral (párr.10). Es por tanto, el tiempo de trabajo socialmente necesario para reproducir la fuerza de trabajo. Una de las características principales de las sociedades capitalistas es la gran acumulación de mercancías como forma elemental de la

riqueza de estas sociedades.

Se entiende por mercancía:

un objeto exterior, una cosa que por medio de sus propiedades, satisface necesidades humanas de alguna clase. (...) tampoco se trata aquí de cómo la cosa satisface la necesidad humana, si lo hace directamente, como medio de subsistencia, esto es, como objeto de disfrute, o a través de un rodeo, como medio de producción. (Marx 1990 p. 45)

En la teoría de Marx, desde su obra "*El capital*" (1990), toda mercancía tiene dos aspectos, el valor de uso y de cambio. El valor de uso corresponde a la utilidad o capacidad que tiene la mercancía para satisfacer necesidades humanas, realizándose únicamente a través de su uso o consumo. Constituye el contenido material de la riqueza independientemente de la forma social en la que esta se exprese. Además, cada mercancía, al tener un valor de uso, actúa como un portador material del valor de cambio. Por otro lado, el valor de cambio aparece como una relación cuantitativa que se expresa en la proporción en la que los valores de uso de una clase de mercancía pueden intercambiarse por los de otra según el tiempo de producción. Es una relación variable que se modifica según las condiciones de tiempo y lugar. Entonces, el valor de cambio representa el valor de una mercancía en relación con otras cuando es intercambiada en el mercado, y está determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir dicha mercancía (Marx, 1990, p.46)

Estos valores a su vez presuponen una cualidad bifacética del trabajo que produce la mercancía, Marx va a distinguir el trabajo abstracto y el trabajo concreto (o trabajo útil). El primero corresponde al tipo de trabajo que determina el valor de cambio de una mercancía y está medido por la cantidad de trabajo necesario para producir algo. Se refiere al esfuerzo humano medio, sin importar el tipo de bien que produce o sus características específicas. El trabajo abstractamente humano se puede medir por la cantidad de sustancia generadora de valor, por la cantidad de trabajo, contenida en el valor de uso. "La cantidad misma de trabajo se mide por su tiempo de duración, y el tiempo de trabajo tiene, a la vez, su escala en determinados lapsos, tales como la hora, un día, etc" (Marx, 1990, p.48). En cambio, el trabajo concreto o útil es el que produce valor de uso, es decir, un producto útil. En este tipo de trabajo se crean productos o bienes específicos que satisfagan una necesidad.

Como dice Marx:

El trabajo cuya utilidad se representa así en el valor de uso de su producto o en el hecho de que su producto sea valor de uso, lo llamaremos brevemente trabajo útil (...) el trabajo siempre lo vemos referido a su efecto útil (Marx, 1990, p.51).

Por lo tanto, este tipo de trabajo está orientado a la funcionalidad y utilidad de la mercancía, definiendo qué hace que un producto sea valioso para los consumidores en términos de uso. Le da a cada mercancía un valor de uso único y específico para las personas que necesitan satisfacer una necesidad.

Para Marx, el trabajo asalariado es una relación fundamental en el modo de producción capitalista. En esta relación, el capitalista, como propietario del capital, compra la fuerza de trabajo de los asalariados. Este intercambio tiene como objetivo la valorización del capital a través de la generación de plusvalor. El capitalista extrae una ganancia que no solo le permite reproducir el capital invertido, sino también acumularlo, perpetuando así el ciclo de expansión del capital.

La acumulación de capital se convierte entonces en la fuerza impulsora del sistema capitalista. Dicha acumulación se produce mediante la reinversión de las ganancias obtenidas en la producción. En este proceso, los capitalistas se apropian del plusvalor generado por los trabajadores y lo reinvierten en la compra de más medios de producción y fuerza de trabajo, lo que a su vez incrementa la producción y las ganancias. En este proceso, los capitalistas se apropian del plusvalor generado por los trabajadores y lo reinvierten en la compra de más medios de producción y fuerza de trabajo, lo que a su vez incrementa la producción y las ganancias. Como dice Marx:

El crecimiento del capital implica el aumento de su componente variable, o sea, de la parte que se convierte en fuerza de trabajo. Una parte del plusvalor transformado en capital adicional debe reconvertirse siempre en capital variable o en fondo de trabajo adicional. (1990, p. 563)

Se entiende por plusvalor, el excedente de valor producido por el trabajador que se refleja en el valor de la nueva mercancía. De acuerdo con Marx:

Al excedente por encima del valor originario; lo denomino yo plusvalor (...) El valor adelantado originariamente no sólo se mantiene en la circulación, sino en ella cambia su magnitud de valor, se añade un plusvalor, se valoriza. Y este movimiento lo transforma en capital. (Marx, 1990, p.148).

El plusvalor es el valor del trabajo no remunerado de un trabajador, es decir, el exceso de trabajo que no se paga durante la jornada laboral. Este tiempo extra en donde los trabajadores producen valor sin recibir una compensación, es denominado por Marx como “trabajo excedente”. Entonces, la diferencia entre el valor producido y el valor pagado al trabajador (el plusvalor) se convierte en ganancia para el capitalista y constituye la base de la acumulación de capital (Marx, 1990, p.206).

Este plusvalor al ser la diferencia entre el valor que los trabajadores producen a través de su trabajo y los salarios que reciben, implica que los capitalistas se apropian del trabajo ajeno no pago. De esta manera los trabajadores son explotados porque producen más de lo que se les paga. Para Marx “La tasa de plusvalor, es la expresión exacta del grado de explotación de la fuerza de trabajo por el capital, o sea, del obrero por el capitalista” (1990, p.207). Esta acumulación en manos de los capitalistas, significa que la riqueza generada en la economía se concentra cada vez más en manos de un pequeño grupo de personas. Esto significa una creciente brecha entre ricos y pobres, con los capitalistas beneficiándose de la explotación laboral mientras que los trabajadores ven sus ingresos estancados o reducidos en comparación con la riqueza que producen. “La acumulación de riqueza en un polo es, pues, simultáneamente acumulación de miseria, tormentos de trabajo, esclavitud, ignorancia, embrutecimiento y degradación moral en el polo contrario, esto es, en la clase que crea su propio producto como capital” (Marx, 1990, p.593).

La búsqueda de maximizar el plusvalor lleva a los capitalistas a reducir costos de diversas maneras, lo que a menudo tiene un impacto negativo en las condiciones laborales. Para aumentar las ganancias, los capitalistas pueden optar por bajar los salarios, ampliar la jornada laboral o acelerar el ritmo de trabajo. Estas prácticas no sólo aumentan los niveles de explotación al exigir más trabajo sin una compensación, sino que también pueden conducir a un deterioro de la calidad de vida de los trabajadores. La reducción de costos también puede manifestarse en un menor cuidado de la seguridad y las condiciones de trabajo,

incrementando así el riesgo a accidentes o enfermedades laborales (Marx, 1990, p. 593).

Además, con la acumulación de capital, hay una tendencia cada vez más creciente a sustituir el trabajo humano por máquinas y tecnología. Este proceso aumenta el capital constante (inversión en medios de producción) en comparación con el capital variable (inversión en fuerza de trabajo). Como resultado, disminuye la necesidad de trabajadores para cada unidad de capital invertido, lo que lleva a una reducción en la demanda de trabajo. Como señala Marx:

Esto genera lo que Marx denomina como “*superpoblación relativa*”, un “*ejército de reserva industrial*” de trabajadores desempleados o subempleados. Este ejército se forma mediante la acumulación de capital y la transformación tecnológica del proceso de producción, que comienza a reemplazar los puestos de trabajo de los trabajadores. Esto crea una reserva de mano de obra que puede ser utilizada cuando la demanda de trabajo aumenta y que además contribuye a la presión sobre los salarios y las condiciones laborales, al aumentar la competencia entre los trabajadores por los puestos de trabajo disponibles (Marx, 1990, p.586). Este ejército de reserva conlleva al desempleo. Para Marx, el desempleo es un fenómeno estructural e inherente al modo de producción capitalista y a la relación de trabajo asalariado. En este sistema capitalista, el trabajo asalariado no solo implica alienación (ya que los trabajadores pierden el control sobre lo que producen y sobre el proceso mismo de producción), sino que también forma parte de una lógica que, de manera constante, genera desempleo. Esto se debe a que el capital necesita un “ejército de reserva industrial” de trabajadores desempleados o subempleados para ejercer presión a la baja sobre los salarios, asegurar flexibilidad en la acumulación de capital y responder a las fluctuaciones del mercado. Por tanto, el desempleo no es una irregularidad del sistema sino una consecuencia directa de su funcionamiento basado en la explotación del trabajo.

1.3 Explotación en el trabajo asalariado y Alienación

Otro aspecto que caracteriza al trabajador asalariado, es la alienación del trabajo. Siguiendo a Lessa (1999), la producción de excedente en el capitalismo (que implica un acto de fuerza del capitalista sobre el trabajador asalariado) determina la existencia del trabajo alienado en nuestra sociedad. Esto ocurre cuando los trabajadores no producen para sus propias

necesidades sino para servir a los intereses de la clase dominante. El trabajo pierde su significado como medio de realización personal y pasa a ser un medio para enriquecer a otros. Con la alienación del trabajo, la vida social se basa cada vez más en la violencia, lo que permitió que una clase viva tanto del trabajo como de la miseria de otra clase. “La alienación no es nada más que esto: la deshumanidad socialmente producida por los propios hombres” (Lessa, 1999, p.25).

Asimismo, Marx (2001) describe la alienación del trabajador en cuatro aspectos fundamentales: el producto de su trabajo, la actividad laboral, su esencia humana y sus relaciones con otros. La alienación respecto al producto de su trabajo significa que el trabajador produce bienes que no le pertenecen, convirtiéndose en algo ajeno a él. En sus palabras: “el trabajador se relaciona con el producto de su trabajo como un objeto extraño” (párr. 23). De esta manera, los productos se convierten en algo que lo dominan y benefician a otros, en lugar de al propio trabajador. A esto, hay que sumar que el proceso de trabajo no es una actividad voluntaria y satisfactoria del trabajador, sino algo impuesto. En este aspecto, trabajan sólo para satisfacer necesidades externas, como ganar un salario, más que como una actividad personal y significativa. Esta falta de conexión hace que el trabajo sea una fuente de agotamiento y sufrimiento en lugar de una oportunidad de crecimiento personal.

¿En qué consiste, entonces, la enajenación del trabajo? Primeramente en que el trabajo es externo al trabajador, es decir, no pertenece a su ser; en que en su trabajo, el trabajador no se afirma, sino que se niega; no se siente feliz, sino desgraciado; no desarrolla una libre energía física y espiritual, sino que mortifica su cuerpo y arruina su espíritu. (Marx, 2001, párr. 36).

El siguiente aspecto de la alienación del trabajo señalado por Marx, se refiere al “*ser genérico*”, el autor considera que el trabajo debería permitir a los trabajadores expresar su esencia y creatividad. Sin embargo, el trabajo alienado lo impide, limitando al trabajador a realizar actividades que sólo aseguran su supervivencia, y por lo tanto, limitando su potencial humano a necesidades básicas. Finalmente, el trabajo alienado también afecta las relaciones entre los trabajadores. La desconexión que el trabajador siente con su propio trabajo y con su esencia humana se traslada a su vínculo con los demás: empieza a relacionarse con otros trabajadores desde la misma lógica de separación y competencia. En lugar de reconocerse

como parte de una comunidad, los ve como rivales o como simples instrumentos. La estructura de la propiedad privada refuerza este distanciamiento, generando una relación hostil entre trabajadores y capitalistas, y dificultando la solidaridad entre los propios trabajadores. “En la relación del trabajo enajenado, cada hombre considera, pues, a los demás según la medida y la relación en la que él se encuentra consigo mismo en cuanto trabajador” (Marx, 2001, párr 43).

2 Relaciones de trabajo a partir de la crisis estructural del capital de 1970

2.1 Transformaciones del sistema capitalista: de la crisis a la reestructuración productiva

A partir de 1970 emerge a nivel mundial una crisis capitalista de carácter estructural que afecta el empleo y desempleo.

Antunes (2005) describe la “*crisis estructural*” del capitalismo, como un fenómeno profundo y complejo que no se limita a los ciclos tradicionales de expansión y recesión, sino que revela problemas más persistentes. A diferencia de crisis económicas anteriores, como la de 1929, a las que siguieron importantes recuperaciones, la actual crisis estructural se caracteriza por un estancamiento continuo y contradicciones internas. El autor expresa que “la crisis contemporánea está vivenciando la eclosión de precipitaciones más frecuentes y continuas desde cuando dio sus primeras señales de agotamiento que son, frecuente y equivocadamente caracterizadas, como crisis del fordismo y del keynesianismo.” (Antunes, 2005, p. 14). En otras palabras, una crisis estructural es una gran transformación prolongada en los sistemas económicos y sociales.

La crisis estructural del capitalismo no puede explicarse únicamente en términos de costos laborales o luchas sociales, sino que tiene sus raíces en tensiones inherentes al sistema económico. El modelo capitalista está orientado hacia la reproducción del capital más que hacia la satisfacción de las necesidades sociales, lo que crea una desconexión entre la lógica del mercado y las necesidades sociales. Antunes (2005) expresa:

El capital opera, por lo tanto, en la profundización de la separación entre la

producción volcada genuinamente a atender las necesidades humanas y sus propias necesidades de autorreproducción. Cuanto más aumenta la competitividad y la competencia intercapitalista, más nefastas son sus consecuencias, dos de las cuales son particularmente graves: la destrucción o precarización -sin parangón en toda la era moderna- de la fuerza humana que trabaja y la degradación creciente del medio ambiente. (p.12)

Según el autor, durante el siglo XX, el modelo de producción taylorista-fordista, (basado en la estandarización y la producción en masa) alcanzó su límite. Su agotamiento se manifestó en la incapacidad de responder a la reducción del consumo, impulsada por el desempleo estructural y las transformaciones económicas globales. Además, las tasas de ganancia han seguido una tendencia a la baja desde la década de 1970, no sólo debido al aumento de los costos, sino también al exceso de capacidad de producción y la saturación del mercado, lo que hace imposible que el capital continúe expandiéndose. Ante estas dificultades, el capital se desplazó hacia la esfera financiera en busca de rentabilidad, fomentando un proceso que, lejos de resolver las tensiones del sistema, agravó la inestabilidad económica. Este fenómeno, acompañado de una desconexión entre la producción orientada al mercado y las necesidades sociales, evidenció una creciente incapacidad del capitalismo contemporáneo para ofrecer soluciones estructurales, consolidando un estado de crisis permanente. (Antunes, 2005, p.15)

El autor expresa que en respuesta a la crisis, se inició un proceso de reestructuración en el capitalismo en conjunto con los sistemas ideológicos y políticos que lo dominan. Este proceso tuvo como características más visibles el advenimiento del neoliberalismo, un modelo económico que trajo consigo la privatización del estado, la desregularización de los derechos del trabajo y la desarticulación del sector productivo estatal. Esta transformación política se vio acompañada de un proceso de reestructuración económica con el objetivo de reorganizar la producción y el trabajo, asignando al capital instrumentos que permitieran recuperar los altos niveles de crecimiento económico previos a la crisis. (Antunes 2005 p.17) Asimismo, cita a Holloway (1987) quien expresa que:

La crisis capitalista no es otra cosa que la señal de ruptura de un patrón de dominación de clase relativamente estable. Aparece como una crisis económica que se

expresa en la caída de la tasa de ganancia. Mientras su núcleo evidencia el fracaso de un patrón de dominación establecido [...]. Para el capital, la crisis solamente puede encontrar su resolución a través de la lucha, mediante la imposición de la autoridad y a través de una difícil búsqueda de nuevos patrones de dominación. (Holloway, citado en Antunes, 2005)

En síntesis, dicha reestructuración estuvo marcada por el agotamiento del modelo taylorista-fordista (que se desarrolló durante la primera mitad del siglo XX), la caída de la tasa de ganancia, transformaciones políticas y el estancamiento económico.

2.2 Los modelos de producción industrial

El modelo taylorista y fordista, basado en la producción en masa, la estandarización de tareas y la intensificación del trabajo a través de la división extrema de funciones, comenzaban a mostrar signos de agotamiento al reducir a los trabajadores a simples ejecutores mecánicos de actividades repetitivas. Esto supuso una intensificación de la explotación laboral, la pérdida de la autonomía de los trabajadores y el rechazo al modelo por parte de los mismos (Antunes, 2005, p.23)

Este proceso de deshumanización del trabajo incrementó el malestar obrero, al ser excluidos de cualquier participación en la organización del proceso productivo y ser forzados a realizar actividades repetitivas y carentes de sentido. En palabras de Antunes (2005) “El taylorismo-fordismo realizaba una expropiación intensificada del obrero-masa, privándolo de cualquier participación en la organización del proceso de trabajo, que se resumía en una actividad repetitiva y desprovista de sentido” (p.27). De algún modo pudo ser soportable por la primera generación de trabajadores de este modelo, para quienes las ventajas del fordismo compensaba el "precio" a pagar por su acceso. Pero ese no fue el caso de la segunda generación. Estos no estaban dispuestos a perder su vida para recibir un pago, a cambiar el trabajo y una existencia sin sentido por un simple aumento del poder adquisitivo. En resumen, a satisfacer sus necesidades bajo los términos del compromiso fordista, asumido por la generación anterior. Es por ello que comenzaron las movilizaciones obreras de diversas formas, desde “formas individualizadas del ausentismo, de la fuga del trabajo, el turnover, de la búsqueda de condiciones de trabajo no-obrero, hasta las formas colectivas de acción”.

(Antunes, 2005, p.28)

Estas revueltas, en conjunto con la rigidez del modelo, reflejaron una crisis profunda del modelo fordista-taylorista, mostrando su incapacidad para lidiar con las crecientes demandas de autonomía y participación de los trabajadores en el proceso de producción. Esto ha llevado al desarrollo de nuevas estrategias de control y reestructuración, incluido un cambio hacia modelos como el toyotismo. La reestructuración buscaba eliminar las acciones del nuevo comportamiento de los trabajadores junto con los factores anteriormente mencionados.

El modelo toyotista surgió en Japón alrededor de 1945. Algunas características de este modelo se destacan por sus diferencias con el Fordismo. En principio, se fundamenta en el trabajo en equipo con multiplicidad de funciones, sin restringirse a una sola y repetitiva función. Está basado en el sistema "just in time" para aprovechar lo mejor posible el tiempo de producción y funciona también según el sistema kanban para minimizar inventarios y optimizar la reposición. En otras palabras, es un modelo basado en reducir tiempo y costos de producción (Antunes, 2005, p.41).

Por otro lado, la causa de la caída de la tasa de ganancia se debió a las crecientes dificultades para expandir los mercados. Estas limitaciones de expansión económica comenzaron a manifestarse con mayor fuerza tras la Segunda Guerra Mundial, cuando el sistema capitalista enfrentó un mercado saturado y una competencia internacional intensificada (Antunes, 2005, p.16). En este contexto, el capital recurrió a una mayor "hipertrofia" de la economía, donde la especulación financiera adquirió protagonismo, marcando una etapa de autonomía relativa del capital financiero frente al productivo. Este desplazamiento hacia la esfera financiera fue un intento por compensar las dificultades de acumulación productiva. Al mismo tiempo, los derechos laborales adquiridos y los sistemas de bienestar social en los países centrales, que implicaban un gasto público significativo, comenzaron a ser percibidos como obstáculos para la expansión del capital. Esta percepción llevó a procesos de privatización, desregulación y ajustes estructurales destinados a liberar recursos hacia el sector privado y reducir las limitaciones que estos logros representaban para la acumulación. Ante la imposibilidad de expandir los mercados y mantener altos niveles de acumulación, el capital recurrió a estrategias que le permitieran reducir costos y aumentar su competitividad, siendo una de ellas la flexibilización del trabajo.

2.3 La flexibilización del trabajo

Antunes (2005) describe a la flexibilización como una de las estrategias centrales adoptadas por el capital en respuesta a su crisis estructural. Implica la desregulación y adaptación de las relaciones de trabajo, así como una transformación en la organización del trabajo para hacer frente a las dificultades de acumulación y competencia en el contexto global. Contribuye también a la precarización de la fuerza de trabajo, con el fin de aumentar la competitividad capitalista. El autor menciona que:

Hay también, a escala mundial, una acción destructiva contra la fuerza humana de trabajo, lo que provoca la aparición de enormes contingentes de precarizados y hasta de población al margen del proceso productivo, elevando la intensidad de los niveles de desempleo estructural. (Antunes, 2005, p.20)

Albani de Barros (2019) sostiene que la precarización del trabajo no es un fenómeno reciente sino una característica intrínseca del trabajo asalariado en el capitalismo, donde el trabajo se transforma en una mercancía, y que, por lo tanto, ha sido así desde los orígenes del sistema capitalista (p.126). La precarización de la fuerza de trabajo es una consecuencia de la búsqueda del capital (o de sus propietarios o personificaciones) de mayores tasas de acumulación y de explotación de la fuerza de trabajo. Dicha flexibilización para el autor no significa ofrecer más agilidad en los procesos ni aumentar las posibilidades de inserción para los trabajadores. Se trata de retirar los mecanismos de defensa de la masa proletaria; En palabras de Albani de Barros (2019):

Flexibilizar relações de trabalho não significa oferecer mais agilidade em processos e aumento de possibilidades de inserção para trabalhadores. Trata-se, essencialmente, de retirar objetiva e formalmente os mecanismos de defesa da massa proletária. Significa deixá-la permanentemente disposta a aceitar qualquer tipo de inserção no mercado de trabalho. É criar mecanismos para que os trabalhadores não tenham condições de

esboçar resistência aos mais variados métodos de trabalho e controle a que possam vir a ser submetidos (De Barros, 2019, p.68).

Algunas formas de flexibilización laboral que demuestra De Barros (2019), son el contrato “*cero horas*”. En este modelo, las empresas no están obligadas a garantizar una cantidad mínima de horas de trabajo a los trabajadores y dependen de llamadas telefónicas o mensajes para saber cuándo trabajarán y cuánto ganarán, lo que genera una enorme incertidumbre. Además, estos contratos suelen prohibirles tener otros empleos. El trabajo intermitente, elimina el requisito de un salario mínimo garantizado porque a los trabajadores se les paga sólo por las horas trabajadas, que pueden ser pocas o nada durante ciertos períodos. Por otro lado, se encuentra el modelo de subcontratación, implica convertir actividades previamente realizadas dentro de la empresa en tareas realizadas por contratistas externos. Los contratos temporales y parciales son otras formas de flexibilización laboral, consisten en formas de reducir costos mediante la contratación de trabajadores por períodos cortos y específicos. Si bien estos contratos brindan flexibilidad a las empresas, aumentan la precarización laboral de los trabajadores porque no cuentan con estabilidad ni beneficios adecuados; y, el trabajo compartido o “*Job sharing*”, es un modelo que consiste en dividir una posición de trabajo entre dos empleados. El tiempo de trabajo completo que normalmente sería desempeñado por un solo trabajador pasa a ser dividido con otro. De este modo, el tiempo de trabajo se reparte, al igual que el salario, buscando aumentar la intensidad del trabajo en menos tiempo y reducir el costo salarial para el empleador (De Barros, 2019, p.102).

Esta flexibilización del trabajo, afecta en gran medida la estabilidad económica y las condiciones laborales de los trabajadores. Se manifiesta, sobre todo, en una constante incertidumbre respecto al empleo y los ingresos, lo que dificulta la planificación financiera y personal. Esta precarización, manifestada en formas como contratos temporales, informalidad y trabajo sin vínculos estables, responde a la necesidad del capital de mantener bajos los costos laborales para maximizar la acumulación. (De Barros, 2019, p.63) Esto no solo deteriora los salarios y las condiciones laborales mínimas, sino que también incrementa la desigualdad, afectando a grupos más vulnerables, como mujeres, jóvenes y migrantes.

En el caso de los jóvenes se observa que deben dividirse entre sus aspiraciones (respaldadas por certificados y años de estudio) y sus necesidades de ingresos. La necesidad de obtener ingresos, ya sea porque sus padres sufren del desempleo o de la precarización, o porque

desean ascender socialmente, estimula a los jóvenes a aceptar empleos temporales, a tiempo parcial o a trabajar de manera informal. Durante su formación se les motiva a considerar el emprendimiento como una opción ideal. Sin embargo, una vez finalizados sus estudios, se enfrentan a la realidad concreta de riesgo e incertidumbre que deben vivir. Es decir, cuando los jóvenes estudiantes completan sus estudios y obtienen un título, deben hacerse cargo de los costos del endeudamiento de sus carreras, estén empleados o no, por lo que dicho título supone una carga financiera y además no les garantiza empleo inmediato. Al respecto de los jóvenes con formación universitaria, De Barros expresa que *“As condições objetivas nas quais os estudantes e suas famílias estão inseridos impõem que os jovens busquem fórmulas de equilíbrio e conciliação entre o aprendizado na universidade e a dura realidade do subemprego para poder sobreviver”* (De Barros, 2019, p.85).

En cuanto a las mujeres, al incorporarse a la fuerza laboral en grandes cantidades en todo el mundo, son situadas predominantemente en empleos más precarios con salarios más bajos, lo que ejerce presión sobre la fuerza laboral en general. De esta manera, el trabajo femenino ha desempeñado en las últimas décadas el papel de superpoblación relativa en su forma latente, presentándose constantemente como una fuerza adicional de trabajo disponible y que además su inserción no se dio en condiciones equitativas en comparación con los hombres. (De Barros, 2019, p.91)

Por otro lado, se encuentra la situación de los inmigrantes. Para ellos las condiciones laborales que enfrentan se caracterizan por la doble precariedad que históricamente se ha asociado al trabajo *“atípico”*, pero también por la precariedad legal que limita derechos. A partir de la década de 2000, los sectores industriales europeos comenzaron a reclutar mano de obra inmigrante de manera más sistemática, principalmente en actividades menos calificadas, pagándoles salarios más bajos y asignándoles tareas más peligrosas. También es común encontrar a este grupo trabajando en la clandestinidad, sin acceso a los sistemas de protección social, con jornadas laborales que exceden los límites permitidos y expuestos a mayores riesgos de accidentes. (De Barros, 2019, p.119)

2.4 La precarización del trabajo

La precarización del trabajo no sólo afecta las condiciones laborales, sino que también tiene consecuencias sociales más amplias. La continua inseguridad laboral y económica deja a los trabajadores viviendo un constante sentimiento de angustia e inseguridad por el miedo a perder sus trabajos (De Barros, 2019, p.12). Además, la precarización se asocia a menudo con condiciones laborales peligrosas debido a la falta de regulaciones o medidas de seguridad inadecuadas, como es el caso de los inmigrantes. Por otro lado, al promover la flexibilización de los contratos de trabajo y aumentar la rotación y temporalidad de los trabajos, fragmenta a los trabajadores, lo que dificulta su organización sindical. La fragmentación de la fuerza laboral reduce la capacidad de los sindicatos para desarrollar una identidad común y formar una resistencia unificada ante los empleadores. Además, las condiciones laborales inestables y el aumento del trabajo informal o tercerizado debilitan el poder de negociación de los sindicatos para exigir colectivamente mejoras en sus condiciones laborales. Para explicarlo, el autor cita a Bernardo (2004) quien expresa que: *“a dispersão de unidades produtivas era mais funcional ao controle sobre o trabalho, do que sua anterior concentração, o que contribuiu para a fragmentação dos interesses dos trabalhadores e sua conseqüente fragilização nas lutas”* (Bernardo, citado en De Barros, 2019, p.27).

La precarización del trabajo se vincula además al fenómeno del desempleo causado por la superpoblación relativa mencionada anteriormente. La existencia de un ejército industrial de reserva, disponible para las necesidades del capital, favorece la proliferación de contratos y formatos de trabajo flexibles. Esta diversidad de formas de empleo refleja un sistema que busca maximizar la explotación de los trabajadores mediante medidas como la desregulación laboral, la eliminación de beneficios y la falta de seguridad laboral. En este contexto, el capital no solo acumula una masa de trabajadores excedentes, sino que también perpetúa condiciones laborales precarias e inseguras. En palabras de De Barros (2019) *“o movimento de acumulação de capital forma uma massa mundial de trabalhadores que, ou não conseguem emprego, ou são obrigados a se submeter ao infortúnio e à insegurança das formas precárias de inserção e de condições de trabalho”* (p.130). Por lo tanto, el desempleo sirve como una “reserva” de mano de obra que el capital utiliza para disciplinar y dividir a los trabajadores, asegurando la aceptación de formas de empleo que perpetúan la desigualdad y la vulnerabilidad.

3. El Desempleo y sus expresiones en la población juvenil de América Latina y Uruguay.

3.1 El desempleo en América Latina

Entre 1999 y 2001, según un informe de la OIT (2000) el desempleo en América Latina se mantuvo como un desafío estructural, a pesar de la recuperación económica que experimentó la región durante ese período. En 2000, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) alcanzó un 4.3%, y para 2001 se proyectó un crecimiento del 4.2%. Sin embargo, la tasa de desempleo promedio según la proyección, se mantuvo elevada, en torno al 9% en 1999 y 2000, con una leve reducción estimada al 8.1% para 2001 (p.21)

Uno de los factores que contribuyó a esta situación fue la rápida recuperación del PIB frente a una más lenta reactivación del empleo. Las grandes empresas desempeñan un papel crucial en esta dinámica debido a su flexibilidad para contratar y despedir, mientras que las pequeñas y medianas empresas enfrentan dificultades relacionadas con la deuda y su limitada capacidad para crear empleos. Por otro lado, la oferta laboral también mostró un impacto significativo, ya que en algunos países, como Brasil y Colombia, el incremento en las tasas de participación laboral neutralizó parcialmente los avances en la ocupación (OIT, 2000, p.10).

La heterogeneidad regional fue evidente. Mientras países como México lograron consolidar una de las tasas de desempleo más bajas (2.3% en 2000), otras naciones como Argentina y Colombia enfrentaron tasas superiores al 14%, reflejando las disparidades en los efectos de las políticas económicas y laborales implementadas en la región. Se expresa que:

habrá niveles mayores de dos dígitos en varios países: Argentina, Colombia y Ecuador se ubicarán en el rango del 14% al 17,5%; Uruguay y Venezuela entre el 12% y 13%. Sólo Brasil, Chile y México estarán por debajo del promedio para la región (8.1%)” (OIT, 2000, p.4).

Entre 2000 y 2013, según García y Cruz (2017), la tasa de desempleo en América Latina disminuyó de manera lenta pero constante, pasando del 9,3 % en 2003 al 6,2 % en 2013. Este

descenso se puede explicar a través de dos factores principales para el autor. En primer lugar, desde los años noventa, la región implementó reformas laborales orientadas a flexibilizar el mercado de trabajo. Estas reformas buscaron ajustar la oferta y la demanda laboral al nivel de equilibrio, entendido como la tasa natural o no inflacionaria de desempleo. En segundo lugar, tanto la demanda agregada como la acumulación de capital mostraron un dinamismo notable durante este período, superando el comportamiento de los años ochenta y alcanzando niveles similares a los de los noventa. La demanda agregada creció a una tasa promedio anual del 3,2%, mientras que la inversión bruta fija lo hizo al 4,8 %, incluso considerando el impacto de la contracción económica de 2009, provocada por la Gran Recesión global (crisis económica global iniciada en 2007). Además, como proporción del PIB, la acumulación de capital mostró un incremento significativo en América Latina, pasando del 17 % en 2002 al 21 % en 2008, lo que equivale a un aumento de cuatro puntos porcentuales según el autor (García y Cruz, 2017, p.35).

Entre 2014 y 2015, según el informe “Panorama laboral 2015” de la OIT (2015a), América Latina y el Caribe experimentaron un aumento en la tasa de desempleo del 6,2% al 6,7%, lo que representó 1,7 millones de desempleados adicionales, alcanzando casi 19 millones en total. Este incremento, el primero significativo en cinco años, estuvo vinculado a la desaceleración económica regional, especialmente en países como Brasil y Venezuela, donde la contracción económica impactó severamente la creación de empleo. Mientras que en algunas naciones, como México, las tasas de desempleo se mantuvieron estables o mejoraron ligeramente, en otros países la situación fue más crítica. Este escenario también evidenció una mayor vulnerabilidad entre las mujeres, cuya tasa de desempleo alcanzó el 8,2%, y los jóvenes, con un desempleo del 15,3% (OIT, 2015a, p.35). Además, se observó un desplazamiento del empleo asalariado hacia trabajos informales o por cuenta propia, caracterizados por condiciones laborales menos favorables. La OIT expresa que:

En 2015, el empleo asalariado ya no creció sino que cayó. Aunque los trabajos por cuenta propia actúan como refugio en periodos de crisis, implican en general condiciones de trabajo menos favorables. Indicadores como la informalidad laboral son más acentuados en este sector. (2015a, p. 15)

En 2018, la tasa promedio de desempleo fue del 8 %, marcando una leve disminución tras

cuatro años consecutivos de incrementos, lo que generó una percepción de mejora temporal en los mercados laborales. Sin embargo, en 2019 la tendencia volvió a invertirse, y la tasa aumentó ligeramente a un 8,1 %. (OIT, 2019, p.36)

En 2022, la tasa de desempleo promedio en América Latina y el Caribe fue de 7,4 %. En 2023, este indicador descendió a 6,5 %, reflejando una reducción en el nivel de desocupación regional. Estos valores son significativamente más bajos que los registrados en 2019. La disminución de la tasa de desempleo estuvo acompañada por una recuperación completa de las tasas de ocupación y desocupación en la región tras los efectos de la pandemia de COVID-19. Según expresa el informe del 2023:

El desempeño de los indicadores de oferta, demanda y desocupación regionales en lo que va de 2023 muestra que a casi cuatro años de la irrupción de la pandemia por COVID-19, la región en su conjunto exhibe una recuperación plena de la tasa de ocupación y desocupación, aunque una recuperación insuficiente de la tasa de participación. Si se comparan los promedios de los tres primeros trimestres de 2022 con los de 2023, se observa una reducción de la tasa de desocupación de 7,4% a 6,5%, acompañada de un incremento de la tasa de ocupación de 57,9% a 58,2%. La tasa de participación pasó de 62,5% a 62,3%" (OIT, 2023, p.11)

En síntesis, entre 1999 y 2001, la tasa de desempleo en América Latina se mantuvo elevada, rondando el 9%, a pesar del crecimiento económico en la región. En los años siguientes, entre 2003 y 2013, el desempleo disminuyó de manera gradual, pasando del 9.3% al 6.2%, impulsado por reformas laborales y un mayor dinamismo en la demanda y la inversión. Sin embargo, entre 2014 y 2015, la tasa aumentó al 6.7%, debido a la desaceleración económica en países como Brasil y Venezuela, lo que provocó un aumento en la informalidad laboral. En 2018, el desempleo promedio fue de 8.0%, con un ligero aumento al 8.1% en 2019. A partir de 2022, se observó una recuperación parcial post-pandemia, reduciéndose la tasa al 7.4% en ese año y al 6.5% en 2023, junto con un leve incremento en la tasa de ocupación, aunque la participación laboral sigue siendo baja.

Aunque las tasas de desempleo en América Latina han ido disminuyendo en los últimos años, esta disminución no refleja necesariamente mejores oportunidades de empleo para los

jóvenes. Más bien, se debe en parte a una menor participación en el mercado laboral entre los jóvenes. Factores como la precarización del empleo, la falta de oportunidades formales y el desánimo ante estas dificultades han llevado a muchos jóvenes a abandonar la búsqueda activa de empleo, lo que reduce de una manera artificial la tasa de desempleo sin que ello implique un aumento real en la ocupación juvenil. Esta situación plantea un desafío estructural para la región, ya que el mercado laboral sigue sin integrar plenamente a la población joven.

3.2 El desempleo juvenil en América Latina

A nivel mundial, el desempleo juvenil presenta tasas significativamente más altas que otros grupos etarios. En América Latina y el Caribe, la tasa de desempleo juvenil también refleja una problemática estructural que afecta de manera desproporcionada a los jóvenes, quienes enfrentan mayores dificultades para integrarse al mercado laboral.

Durante el período comprendido entre 1999 y 2001, el desempleo juvenil en América Latina se caracterizó por una serie de factores que evidenciaron tanto su magnitud como la diversidad en su evolución entre países. Según datos del informe de la OIT del 2000, en dicho año, la relación entre la tasa de desempleo juvenil y la tasa de desempleo general alcanzó un promedio regional de 2.1. La relación varía entre los países: Argentina (2.9 veces), Colombia (2.7 veces) y Uruguay (2.3 veces), están sobre el promedio. Sin embargo, no todos los países mostraron una evolución similar. En México, por ejemplo, la tasa de desempleo juvenil presentó una ligera mejora, al disminuir del 4.5% al 4.2% en el grupo de 20 a 24 años entre 1999 y 2000. Por otro lado, en Colombia, las tasas de desempleo en el rango de 12 a 17 años aumentaron del 37.9% al 41.3%, lo que evidenció un deterioro en las perspectivas laborales de este segmento. (OIT, 2000, p.5)

La OIT también expresa que varios factores contribuyeron a la alta tasa de desempleo juvenil en la región, entre los cuales se resalta la baja calidad de los empleos disponibles y la falta de expansión de oportunidades laborales adecuadas para los jóvenes. Según los datos mencionados: “La totalidad del nuevo empleo juvenil se generó en el sector informal –creció 2.5% por año– y la informalidad del empleo aumentó de 42% en 1990 a 47% en 1999” (OIT, 2000, p.22). Adicionalmente, los jóvenes enfrentaron diferencias salariales considerables, ya que sus ingresos representaban, en promedio, solo el 44% de los ingresos de los adultos, lo

que reflejaba una clara desigualdad en el mercado laboral.

Para la OIT el impacto de la educación fue otro factor fundamental, ya que observaron que la formación académica tenía un efecto directo sobre las oportunidades laborales y los ingresos de los jóvenes. El ingreso promedio de las personas con educación superior es 4.6 veces mayor que el de quienes solo poseen educación primaria, lo que demuestra que la recompensa económica de la educación aumenta con los años de escolaridad. En este sentido, completar la educación secundaria implica para los trabajadores un aumento del 46.3% en sus ingresos en comparación con aquellos que únicamente han finalizado la primaria (OIT, 2000, p.22).

Entre 2005 y 2011, las tasas de desempleo juvenil y adulto siguieron una evolución estrechamente ligada a las variaciones del crecimiento económico. Durante el período 2005-2008, las condiciones laborales para los jóvenes de 15 a 24 años mostraron una mejora significativa, reflejada tanto en el aumento de la tasa de ocupación juvenil como en la disminución de la tasa de desempleo. La tasa de ocupación juvenil pasó de 46.1% en 2005 al 46.3% en 2008, en un contexto de crecimiento económico regional sostenido, con un aumento promedio anual del PIB del 4.8%. Además, la reducción en la presión de la oferta laboral contribuyó a una caída en la tasa de desempleo juvenil, que pasó del 16.4% al 13.8% en ese mismo período (OIT, 2013, p. 27).

En 2015, la tasa de desempleo juvenil en América Latina y el Caribe alcanzó el 15.3% durante el tercer trimestre, lo que refleja un aumento con respecto al 14.5% registrado en el mismo periodo de 2014. La OIT (2015a) expresa que

El desempleo juvenil comenzó a crecer a partir de 2013, llegando a un 14.5% al tercer trimestre de 2014 y al 15.3% en el mismo periodo de 2015. [...] En promedio, la tasa de desocupación de los jóvenes en la región triplica a la de los adultos" (p. 14)

Sin embargo, los años de educación de la fuerza laboral de la región, incrementaron. El porcentaje de ocupados con educación media subió del 43,2% al 48,5% entre 2005 y 2014, mientras que aquéllos con educación superior pasaron del 14,5% al 20,5% (OIT, 2015a, p.14).

En 2017 también se presentó un incremento, aumentando de 18,9% en 2016, a un 19,5% para el 2017. Este aumento implicó que uno de cada cinco jóvenes que buscaban empleo no lograra conseguirlo, lo que representó un incremento en el número absoluto de jóvenes

desempleados de 9.8 millones en 2016 a 10.2 millones en 2017. (OIT, 2017, p.15)

En 2019, esta proporción alcanzó el 19,8%, aumentando 0,3 puntos porcentuales con respecto a 2018 y el nivel más alto desde la década de 1990. Además, el informe destaca que más del 60 % de los jóvenes empleados trabajan en condiciones de informalidad, caracterizadas por bajos salarios, falta de estabilidad laboral y escaso acceso a capacitación. En lo que se refiere al tipo de contrato, en la gran mayoría de los países de América Latina, más de la mitad de los jóvenes ocupados se encuentra contratada ya sea de manera temporal o sin un contrato escrito. Generalmente su fuente principal de ingresos es a través de trabajos en plataformas digitales. Sin embargo estas modalidades plantean algunos desafíos como la falta de beneficios de protección social, el aislamiento social, las largas jornadas de trabajo, entre otros. Además, en lo que respecta a los mecanismos de protección social, se observa que, a pesar de que el acceso a sistemas previsionales y de salud debería ser un derecho garantizado, en la práctica, este cumplimiento está lejos de ser una realidad para muchos jóvenes. Esto refleja la situación de vulnerabilidad y riesgo a la que se encuentran expuestos los jóvenes en los mercados laborales de la región (OIT, 2019, p. 76)

Para el 2020, se registraron 9,4 millones de jóvenes desempleados, mientras que 23 millones no estudiaban ni trabajaban, y más de 30 millones tenían empleo en condiciones de informalidad. La tasa de participación laboral juvenil fue del 48,7 % en 2020, reflejando un descenso leve pero constante desde el año 2000, cuando esta alcanzaba el 53,7 %. Esto significa que para el 2020 había más de 52 millones de personas entre 15 y 24 años en la fuerza de trabajo regional, incluyendo los ocupados y aquellos que están desocupados pero buscan activamente un trabajo. (OIT, 2020)

En 2023, los jóvenes de entre 15 y 24 años enfrentaron una tasa de desempleo tres veces mayor que la de los adultos, además de menores niveles de participación y ocupación laboral. La informalidad también los afectó en mayor proporción (1,3 veces mayor que a los adultos), lo que limitó sus ingresos y calidad de empleo. Estas desigualdades se profundizaron durante la pandemia, dejando efectos duraderos sobre esta generación. (OIT, 2025, p. v)

3.3 El contexto uruguayo

Uruguay se encuentra entre los países con mayor desempleo juvenil de la región. A pesar de contar con una baja proporción de jóvenes en su población, este grupo enfrenta condiciones de vida más adversas que los adultos. El desempleo juvenil en Uruguay es casi cinco veces superior al de los adultos, con una incidencia aún mayor entre las mujeres. A lo largo de las últimas décadas, las dificultades de los jóvenes para acceder al mercado laboral han persistido, independientemente de las variaciones en el ciclo económico (Zelko, 2024).

Desde mediados de la década de 1980, tras la recuperación de la crisis que afectó a la región a inicios de esa época, Uruguay experimentó un período de crecimiento económico que se extendió hasta 1998, con una interrupción en 1995 debido a una caída en la actividad. En ese año, la tasa de desempleo aumentó y, aunque la economía continuó expandiéndose en los años siguientes, el desempleo se mantuvo en niveles superiores a los previos. Con la desaceleración del crecimiento en 1999 y el agravamiento de la crisis en los años posteriores, la tasa de desempleo se elevó, alcanzando en 2002 sus valores más altos en registros históricos (OIT, 2005, p.139).

El impacto del desempleo varía según los distintos grupos demográficos y socioeconómicos. Tanto en Uruguay como en otros países de América Latina y en países desarrollados, los jóvenes y las mujeres son los más afectados. Durante el período 1991-2002, las tasas de desempleo fueron especialmente elevadas en los adolescentes de 14 a 17 años, superando el 40 % en promedio, mientras que en el grupo de 18 a 24 años rondaron el 25 %. En contraste, entre los adultos de 35 a 44 años, la tasa de desempleo fue considerablemente menor, situándose en torno al 7 % (OIT, 2005, p.143).

Según los datos del Instituto Cuesta Duarte (*ICUDU*) en su informe sobre el Empleo “*Caracterización de los desocupados*” (2022), entre 2006 y 2014, la tasa de desempleo juvenil tuvo una tendencia general a la baja, aunque con algunos altibajos. En 2006, según las gráficas presentadas, el desempleo en este grupo etario alcanzaba el 27,9%, una cifra elevada que evidenciaba las dificultades que enfrentaban los jóvenes para acceder a un empleo formal y de calidad. Entre 2011 y 2014, período de mayor crecimiento económico, el país alcanzó sus niveles más bajos de desempleo general. Sin embargo, a pesar de la mejora en el mercado

laboral, la tasa de desempleo juvenil no se redujo al mismo ritmo, lo que evidencia que este sector de la población no se benefició en igual medida de la expansión del empleo.

A partir de 2015, con el enlentecimiento de la economía, el desempleo juvenil comenzó a aumentar de manera progresiva. Este período estuvo marcado por la pérdida de puestos de trabajo en varios sectores, afectando especialmente a los jóvenes, quienes suelen ocupar empleos más inestables. El informe expresa que:

Entre 2015 y 2019, de la mano del enlentecimiento que mostró la actividad económica en ese período y fundamentalmente producto de la heterogeneidad del desempeño sectorial, los indicadores de empleo y desempleo se fueron deteriorando paulatinamente. Entre 2015 y 2019 se perdieron algo más de 50.000 puestos de trabajo en promedio y en el último año, la tasa de desocupación ascendió al 8,9% con una cantidad de desocupados en el año que ascendió a unas 160.000 personas. (ICUDU, 2022, p.1)

En 2019, la tasa de desempleo juvenil superó el 27%, consolidando una tendencia negativa que mostraba la creciente dificultad de este grupo para insertarse en el mercado laboral. Pero el impacto más severo sobre el desempleo juvenil se produjo en 2020, con la llegada de la pandemia de COVID-19. La crisis sanitaria y las restricciones a la movilidad afectaron especialmente a sectores donde los jóvenes tienen una mayor presencia, como el comercio, la gastronomía y el turismo. Como resultado, la tasa de desempleo juvenil superó el 30%, aumentando más de cinco puntos porcentuales en comparación con 2019. Durante ese año, 1 de cada 3 jóvenes que buscaban empleo no lograban insertarse en el mercado laboral, reflejando la gravedad del problema (ICUDU, 2022, p.6).

En 2021, con la reactivación de la economía, se registró una leve mejora en el desempleo juvenil. No obstante, la reducción de la tasa de desempleo en este grupo fue menor en comparación con otros tramos etarios, lo que sugiere que las dificultades estructurales de acceso al empleo para los jóvenes persisten. El 44% de las personas que se encontraban desempleadas en 2021 tenían menos de 25 años (ICUDU, 2022, p.9). A pesar de la recuperación económica, muchos jóvenes continuaron enfrentando condiciones laborales

precarias, con empleos de menor estabilidad y remuneración.

Tomando los datos del tercer informe: “*Radiografía del Mercado Juvenil*” del Centro de Estudios para el Desarrollo (CED et al., 2023), para el periodo del 2021-2022, 4 de cada 10 desempleados tenían entre 18 y 24 años, una tendencia que se mantiene desde hace varias décadas. Dentro de este grupo, el 55 % contaba con algún tipo de experiencia laboral previa, mientras que el 46 % nunca había trabajado. Además, el nivel educativo alcanzado es un factor relevante: el 62 % de los jóvenes desempleados no había finalizado la Educación Media Superior.

En términos absolutos, 61 mil jóvenes de entre 18 y 24 años buscaron empleo sin éxito, más del doble que el siguiente tramo de edad (25 a 29 años), donde aproximadamente 26 mil personas se encontraban en la misma situación. Así, al considerar ambos grupos etarios, se concluye que 6 de cada 10 desempleados eran jóvenes (CED et al., 2023, p.9).

Dentro de este segmento, alrededor de 25 mil jóvenes (un 38 % del total de desocupados de 18 a 24 años) enfrentaban una situación de vulnerabilidad estructural, caracterizada por bajos niveles educativos y poca o nula experiencia laboral. Este grupo tendría graves dificultades para ingresar al mercado de trabajo formal debido a lo que el CED llama la escasa acumulación de capital humano (CED, 2023, p.12).

Tomando nuevamente al ICUDU en el informe sobre el empleo (2024), se expresa que en febrero de 2023, la tasa de desempleo de las personas menores de 25 años fue casi del 24%, mucho más alta que la tasa de desempleo de otros grupos de edad. Para las personas de 25 a 29 años la tasa de desempleo se ubicó en 10,8%. Asimismo expresan que los jóvenes se enfrentan a problemas mucho más graves que el resto de la población en términos de oportunidades y calidad de empleo con una brecha muy marcada con respecto a la desocupación. En el primer semestre de ese año, la tasa de desempleo para las personas menores de 25 años fue del 27,4%, casi cinco veces la tasa de desempleo del 5,8% para las personas de 25 años o más (ICUDU, 2024, p. 4)

3.3.1 Factores que influyen en el desempleo juvenil del país

Al momento de enfrentarse al proceso de búsqueda de empleo, los jóvenes se enfrentan a distintos obstáculos y dificultades. Uno de los principales obstáculos es la falta de experiencia laboral, un requisito altamente valorado por los empleadores y que suele ser menor en esta

población en comparación con los adultos. Además, la baja calificación, especialmente entre los más jóvenes, representa una desventaja en un mercado laboral cada vez más exigente (Fagundez et al., 2014, p.9).

A su vez, los autores Fagundez et al. (2014) expresan que podrían existir elementos de discriminación hacia este sector, así como debilidades en las políticas públicas o en los programas de empleo dirigidos específicamente a este grupo. Todo lo mencionado anteriormente haría que estas personas se encuentren en una situación de mayor riesgo de desempleo o de rotación excesiva en el mercado laboral. Estas condiciones hacen que los jóvenes sean más propensos al desempleo o a una alta rotación laboral. De hecho, “cerca del 40% de los jóvenes entre 15 y 17 estuvieron desempleados en los últimos doce meses, mientras que el 26% en el caso de los jóvenes entre 18 y 24 años”. Otro dato a destacar constituye el hecho de que los jóvenes trabajan menos horas, aunque esta tiende a aumentar con la edad. No obstante, un número considerable de ellos supera las 40 horas semanales, lo que dificulta la continuidad de sus estudios. En este sentido, el ingreso temprano al mercado laboral puede afectar negativamente la permanencia en el sistema educativo. (Fagundez et al., 2014, p.10)

Por esa razón, según Martínez y Moreira (2012), uno de los factores que mayor inciden en el desempleo juvenil del país es la falta de finalización de la educación media. Un porcentaje significativo de adolescentes y jóvenes abandona el sistema educativo antes de completar el nivel secundario. En concreto, el 24,5% de los adolescentes de entre 15 y 17 años no asiste a clases, y esta proporción se eleva al 53,2% en el grupo de 18 a 24 años. Como consecuencia, aquellos que no culminan la educación media enfrentan mayores dificultades para acceder a empleos formales y mejor remunerados (Martínez y Moreira, 2012, p.4)

También, el informe del CED et al. (2023) concuerda con ello. Según el informe, “Uruguay es el país con menor porcentaje de finalización de educación secundaria para personas entre 20 y 24 años, lo cual actúa como agravante generando potenciales sesgos hacia un mayor desempleo juvenil” (p. 6). Esto se traduce en que muchos jóvenes ingresan al mercado de trabajo sin las facultades educativas necesarias para mejorar sus oportunidades de empleo, lo que se refleja en que “el 62 % de los jóvenes desempleados no finalizó la Educación Media Superior” (CED et al., 2023, p. 9).

A su vez, la manera en que los jóvenes consiguen trabajo está condicionada por desigualdades socioeconómicas, ya que la principal vía de inserción laboral son las redes de conocidos, amigos y familiares. Esto resulta especialmente relevante para los jóvenes de menores ingresos, quienes dependen en mayor medida de estos contactos para conseguir trabajo, lo que limita sus oportunidades en comparación con aquellos que cuentan con redes más amplias y mejor posicionadas en el mercado laboral. En contraste, los mecanismos de acceso más formales, como concursos o avisos laborales tienen una incidencia muy baja en la obtención del primer empleo, reduciendo así las posibilidades de inserción equitativa en el mercado de trabajo (CED et al., 2023, p. 8).

La pandemia también afectó a los jóvenes, especialmente a los que no habían finalizado la Educación Media Básica, mientras que aquellos con Educación Media Superior completa o estudios terciarios incompletos experimentaron un aumento menor en la ocupación. Esta situación está estrechamente relacionada con el impacto en los empleos de baja calificación, que fueron los más perjudicados. Dado que estos puestos representan la mayor parte del empleo juvenil, la crisis profundizó las dificultades de inserción laboral para todo el grupo etario, acentuando su vulnerabilidad en el mercado de trabajo (CED et al., 2023, p.23).

Otro elemento a considerar es la segregación residencial. Esto se debe a que existen diferencias importantes en el acceso al empleo dependiendo de la región en la que residen los jóvenes. La situación es más crítica en las localidades pequeñas del interior del país, donde el 23% de los jóvenes no estudia ni trabaja, en comparación con el 14% en Montevideo. Esto indica que las oportunidades de formación y empleo están más concentradas en la capital y zonas urbanas, dejando a los jóvenes del interior con menos posibilidades de inserción laboral (Martinez & Moreira, 2012, p.4).

En la misma línea Kaztman y Retamoso (2006) expresan que en Montevideo, la concentración de hogares pobres en áreas periféricas ha restringido el acceso a empleos de calidad, ya que los barrios receptores (es decir barrios nuevos) de población se han caracterizado por una alta proporción de hogares jóvenes, con escasos recursos humanos y con problemas de vivienda y de pobreza (p. 2). Además, la homogeneidad social de estos barrios reduce las oportunidades de interacción con sectores mejor posicionados, afectando la construcción de redes de contactos que faciliten la inserción laboral. En este sentido, los autores advierten que el aumento de la segregación residencial ha reforzado el aislamiento físico y social de las poblaciones con menores calificaciones. A esto se suma la

estigmatización que sufren los jóvenes provenientes de estos barrios, ya que algunos empleadores aplican un estigma a los habitantes de ciertas zonas, lo que afecta sus oportunidades de inserción laboral (Kaztman y Retamoso, 2006, p. 5).

3.3.2 Tasa de informalidad en el empleo

Según el informe del ICUDU (2022) sobre la informalidad y, en el marco de la OIT, podemos entender a la misma como todos aquellos trabajos que no están sujetos a regulación legal, protección social o beneficios laborales, independientemente de si se desarrollan en empresas formales, informales o en el hogar. Incluye a trabajadores por cuenta propia en el sector informal, empleadores de empresas informales, trabajadores familiares auxiliares, miembros de cooperativas no formalizadas y asalariados sin acceso a derechos laborales básicos. Además, abarca a quienes producen bienes exclusivamente para el consumo de su hogar, siempre que cumplan con los criterios establecidos en las normas internacionales sobre empleo (ICUDU, 2022, p.6).

En 2006, el mercado laboral en Uruguay comenzaba a recuperarse cuantitativamente tras el impacto de la crisis económica y social que tuvo su punto más crítico en 2002. En ese contexto, el 35% de los trabajadores ocupados no realizaba aportes a ningún sistema de seguridad social, lo que implicaba la falta de acceso a prestaciones como el seguro de salud, las asignaciones familiares y la jubilación. A partir de 2006, con el crecimiento del empleo y la disminución del desempleo, la informalidad laboral comenzó a descender. Para 2011, el porcentaje de trabajadores sin registro en la seguridad social se redujo al 28,3%, y esta tendencia continuó hasta 2014, cuando la tasa alcanzó el 24,9%. (ICUDU, 2022, p.11).

En el año 2020 el mercado de trabajo se vio duramente afectado por el shock que representó la pandemia. Se perdieron aproximadamente 58 mil empleos, principalmente en el sector informal, lo que provocó una caída significativa en la tasa de no registro a la seguridad social, que pasó del 24,8% en 2019 al 22,2% en 2020. Sin embargo, esta reducción se debió a la destrucción de empleos informales y no al crecimiento del empleo registrado. (ICUDU, 2022, p.12)

En 2021, el empleo se recuperó con 48 mil nuevos ocupados, alcanzando una tasa de empleo del 56%. A pesar de esta recuperación, la informalidad siguió disminuyendo, ubicándose en 21,7% en promedio anual. Esta tendencia continuó en 2022, cuando, con niveles de empleo

similares o superiores a los de 2019, la tasa de no registro bajó al 21,1% (ICUDU, 2022, p.15)

Según el informe de ICUDU (2024), en el primer cuatrimestre de 2024, la tasa de no registro a la seguridad social alcanzó el 21,9%, superando el 19,9% registrado en el mismo período de 2023. Durante este lapso, los 42.000 nuevos empleos creados fueron exclusivamente informales, lo que elevó la cantidad de trabajadores sin registro de 335.000 a 377.000. (p.2)

3.3.3 La informalidad en los jóvenes

Como ya se ha mencionado anteriormente, los jóvenes en Uruguay enfrentan mayores dificultades para acceder a un trabajo y, cuando lo hacen, es común que sea en condiciones de informalidad.

Una de las principales características de la informalidad es la falta de acceso a la seguridad social. Según los datos de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada (ENHA) del Instituto Nacional de Estadística (INE) en el informe “Empleo informal en el Uruguay” (2006), el 75,5% de los trabajadores menores de 20 años no realizan aportes a la seguridad social, lo que implica que tres de cada cuatro jóvenes se desempeñan en condiciones laborales precarias. Este fenómeno responde, en parte, a la inestabilidad de los primeros empleos, la falta de experiencia y la dificultad de acceso a puestos formales. Además, la informalidad se mantiene en niveles elevados incluso en la transición hacia la adultez, con un 39.1% de informalidad entre los trabajadores de 20 a 29 años (Benedetti, 2006, p.10).

Según el informe de ICUDU (2022) las características del empleo o del puesto de trabajo influyen notablemente en la tasa de no registro a la seguridad social, variando según la categoría ocupacional. En nuestro país y en la región, los trabajadores por cuenta propia o independientes presentan niveles de informalidad considerablemente más altos que los trabajadores asalariados. “En 2019 en nuestro país, mientras que el no registro en promedio entre los asalariados se ubicó en 11%, entre los cuentapropistas ascendió a 67%” (p.15). Por otro lado, al comparar el empleo en el sector público y privado, la informalidad laboral se concentra principalmente en el sector privado. Con una tasa media de no registro del 11% entre los asalariados, la informalidad entre los trabajadores públicos (que representaban aproximadamente el 15% del total en 2019) es prácticamente inexistente acercándose el 0%, mientras que en el sector privado alcanza el 14,4% (ICUDU, 2022, p.16).

Además, ciertos factores también influyen en la mayor o menor probabilidad de empleo

informal. Como ya se ha mencionado, la informalidad afecta en mayor medida a los jóvenes, a las mujeres y a los trabajadores del interior en comparación con los de Montevideo. En particular, la tasa de no registro entre los jóvenes menores de 25 años asciende al 36%, mientras que entre los mayores de 25 años es del 23%. Las dificultades de la población juvenil para insertarse en el mercado laboral y acceder a su primer empleo aumentan su exposición a la informalidad, lo que, según diversos estudios, impacta en su trayectoria laboral futura. Además, dado que la informalidad suele asociarse con otros problemas laborales, la población joven tiende a insertarse en empleos de menor calidad, donde se combinan múltiples factores de precariedad, como la falta de registro a la seguridad social, el subempleo y los bajos ingresos, entre otros (ICUDU, 2022, p.17)

En Uruguay, la diferencia de ingresos entre jóvenes con empleos formales e informales es considerable. Según el informe “Formalizando la informalidad juvenil” de la OIT (2015b), quienes acceden a trabajos formales perciben, en promedio, el doble de ingresos que aquellos empleados en la informalidad. Aunque esta tendencia se observa en varios países de la región, en Uruguay la brecha es particularmente pronunciada: “La disparidad más elevada se identifica en Costa Rica, Guatemala, Argentina, Colombia y Uruguay donde los jóvenes con trabajos formales aproximadamente duplican los ingresos de los informales” (OIT, 2015b, p.14).

Asimismo, la desigualdad es aún más notoria entre las mujeres. En Bolivia y Uruguay, la brecha de ingresos entre mujeres jóvenes en empleos formales e informales supera en más de 50 puntos porcentuales a la observada en los hombres. A esta situación se suma el acceso limitado a prestaciones sociales, como el seguro de salud. En la mayoría de los países analizados, los trabajadores informales tienen una cobertura sanitaria significativamente menor. En México, Uruguay y Colombia, solo entre el 12% y el 16% de los jóvenes con empleos informales cuentan con acceso a servicios de salud (OIT, 2015b, p.14).

Romero (2024) realiza una caracterización de los trabajadores informales en Uruguay a lo largo de distintos períodos, destacando cambios significativos en su perfil. Entre 2010 y 2019, la informalidad se concentraba en personas que trabajaban por cuenta propia, sin un empleador directo y dependiendo exclusivamente de sus ingresos, sin acceso a beneficios de seguridad social. Estos trabajadores solían desempeñarse en empresas unipersonales o en pequeños negocios con menos de cinco empleados, con jornadas laborales inferiores a las 30 horas semanales. Sin embargo, para 2022, tras la pandemia, el perfil del trabajador informal

evolució, predominando aquellos de nivel socioeconómico bajo, con menor formación educativa y que continúan desempeñándose de manera independiente (Romero, 2024, p. 22).

Además, el autor analiza la informalidad laboral como un indicador de condiciones precarias en ciertos tipos de empleo, especialmente en el trabajo jornalero. Este tipo de empleo responde a las necesidades de las empresas de contar con mayor flexibilidad y estacionalidad, impulsadas por la presión de las compañías líderes. Así, el trabajo por jornal se ha convertido en una estrategia clave para mantener la competitividad (Romero, 2024, p.6).

A lo largo del tiempo, los trabajadores informales han mostrado ciertas características comunes, son mayoritariamente jóvenes, trabajan menos horas por semana, tienen en su mayoría educación secundaria incompleta y se insertan principalmente en el sector servicios (p.23). En términos socioeconómicos, su posición ha variado, en 2010 predominaban en el nivel bajo, ascendieron al nivel medio-bajo en 2015, pero volvieron al nivel bajo en 2022. Al finalizar el período, se identificaron cuatro grupos de trabajadores formales y un grupo de trabajadores informales. Esto indica para el autor, que la segmentación del empleo formal en Uruguay se ha dinamizado en el contexto post pandemia de COVID-19 (Romero, 2024, p.17).

El primer grupo de trabajadores formales está compuesto por aquellos empleados en empresas grandes, con más de 50 trabajadores y con un nivel educativo de secundaria incompleta. Su inserción laboral se da principalmente en el sector industrial y su nivel socioeconómico es medio-bajo. Además, suelen tener jornadas laborales entre 21 y 30 horas promedio semanales (Romero, 2024, p.16).

El segundo grupo corresponde a trabajadores formales en empresas de entre 20 y 49 empleados. A diferencia del grupo anterior, estos trabajadores también son jóvenes (entre 26 y 30 años), pero poseen estudios terciarios o universitarios incompletos. Su actividad se concentra en el sector de servicios y su nivel socioeconómico es alto. En cuanto a su carga horaria, trabajan entre 31 y 44 horas semanales. El tercer grupo de trabajadores formales está conformado por aquellos con menor estabilidad laboral. Son adultos de entre 31 y 40 años, con educación primaria completa o secundaria incompleta. Se desempeñan en sectores como la industria y el comercio, pertenecen a un nivel socioeconómico medio-bajo y sus jornadas laborales varían entre 31 y 44 horas semanales. El cuarto grupo de trabajadores formales presenta una segmentación aún más definida. Está compuesto por personas de entre 41 y 60

años, con estudios terciarios o universitarios incompletos, y su principal área de empleo es el sector de servicios. Su nivel socioeconómico es medio-alto y también trabajan entre 31 y 44 horas semanales.

En cuanto a los trabajadores informales, se observa una reducción en el grupo de edad de 31 a 40 años. Estos suelen desempeñarse como patrones en pequeñas empresas de 2 a 5 empleados, con un nivel educativo de secundaria incompleta, dentro del sector industrial, perteneciendo a un nivel socioeconómico medio-bajo y con jornadas laborales promedio de 21 a 30 horas semanales (Romero, 2024, p.17).

La informalidad en el empleo juvenil también se manifiesta a través de las nuevas formas de trabajo. Según Supervielle (2021) en ANONG (2022), desde 2009, y con mayor impulso a partir de 2014, se ha registrado un crecimiento de plataformas digitales en Uruguay que ofrecen empleo. Si bien estas plataformas han generado nuevas oportunidades laborales, tanto a nivel local como en mercados digitales globales, especialmente para jóvenes con baja calificación y personas migrantes, en muchos casos operan al margen de las regulaciones existentes. Esto da lugar a formas de empleo precarias, caracterizadas por la vulneración de varios derechos laborales (ANONG, 2022, p. 19).

La crisis sanitaria tuvo un impacto profundo en los trabajadores informales, quienes, al no contar con seguridad social y acceso a protección laboral, vieron una reducción del 8% en sus ingresos debido a la pérdida de empleo y la disminución de horas trabajadas. En este contexto, el teletrabajo surgió como una nueva forma de precarización, ya que, aunque permitió la continuidad laboral durante la pandemia, también provocó jornadas laborales más largas, la falta de separación entre el tiempo de trabajo y el personal, así como condiciones inadecuadas en el hogar, según entrevistados por ANONG. Los mismos expresaron que “todo esto del teletrabajo para mí tiene mucho también de precarización, que la persona comienza a confundir su vida con su vida laboral; me parece que eso es una dimensión de la precariedad que todavía no conocemos y que llegó para quedarse seguramente” (ANONG, 2022, p.42). Además, se destaca que la digitalización y automatización de procesos están transformando el mercado laboral, afectando especialmente a sectores como el comercio y la industria, donde la reducción de personal y la reorganización del trabajo han generado incertidumbre y una mayor precarización de los empleos.

Los autores Quiñones y Cosse (2025) también debaten sobre cómo la digitalización ha

transformado la concepción tradicional del trabajo, cuestionando las definiciones clásicas de la relación laboral. En este contexto, se introduce un nuevo concepto, el trabajo en plataformas digitales. Este se entiende como aquel que utiliza la tecnología digital para mediar en el proceso de contratación, supervisión, ejecución y compensación del trabajo realizado por los trabajadores de forma continua y segmentada. En otras palabras, las tecnologías como intermediario facilitando la conexión entre quienes ofrecen una tarea con una compensación y quienes aceptan realizarla.

No obstante, expresan que la comprensión del trabajo en plataformas no puede reducirse únicamente al intercambio mediado por tecnologías. Es necesario considerar diversos aspectos, tales como que los trabajadores solo laboran cuando sus servicios son requeridos de manera inmediata, sin ninguna garantía de estabilidad laboral, reciben pago por cada tarea o unidad de resultado, no por el tiempo invertido, deben proveer sus propios recursos. Esto incluye no solo el espacio en el que se realiza el trabajo, sino también las herramientas e instrumentos utilizados en la producción. La entidad que organiza el trabajo es distinta al usuario final o consumidor del resultado, lo que implica una relación triangular entre el productor, el usuario final y el intermediario. Así como también se utiliza algún tipo de intermediación digital para asignar el trabajo, supervisarlos, enviarlos al cliente final y facilitar el pago (Stanford, citado en Quiñones y Cosse 2025, p.9).

En la misma línea, tomando nuevamente al ICUDU en su informe jurídico (2022), destaca el intenso debate sobre la naturaleza de la relación laboral en el contexto de las plataformas. Se han propuesto tres posturas: que se trata de trabajo dependiente, no dependiente, o una tercera opción que sugiere la necesidad de una nueva figura jurídica que regule esta modalidad.

En Uruguay, la jurisprudencia ha adoptado de manera unánime que quienes prestan servicios para plataformas están en una relación de dependencia, por lo que se aplican las leyes laborales, como las relacionadas con las licencias, aguinaldo, despido y horas extras. El modelo de negocio de las plataformas transfiere la mayoría de los costos a los trabajadores y a la sociedad, a través de los sistemas de seguridad social y salud. Las empresas consideran a los trabajadores como "colaboradores independientes", lo que les permite evitar asumir responsabilidades laborales. Los trabajadores deben cubrir los costos de herramientas como vehículos, motos, teléfonos y conexión a internet, además de los uniformes y cajas para el transporte de mercancías. También deben realizar las contribuciones a la seguridad social y la salud, tanto las individuales como las patronales, a diferencia de otros sectores.

Expresan que este trabajo es muy peligroso, especialmente para quienes utilizan motocicletas, ya que deben cumplir con plazos estrictos para garantizar una remuneración mínima, lo que aumenta el riesgo de accidentes. Así, el modelo de negocio de las plataformas genera grandes ganancias sin asumir los costos ni las responsabilidades sociales correspondientes (ICUDU, 2022, p.8).

Sin embargo, Uruguay tiene una de las tasas de informalidad más bajas en América Latina. En 2013, la informalidad juvenil en el país fue del 33%, cifra considerablemente menor al promedio regional del 55.7%. Entre 2009 y 2013, el país logró reducir significativamente la informalidad en el empleo juvenil en 11 puntos porcentuales, lo que refleja avances en la regulación y formalización del trabajo (OIT, 2015, p.8). Pero, a pesar de esta mejora, la informalidad sigue existiendo y afecta especialmente a los trabajadores por cuenta propia y a aquellos con menor nivel educativo.

4. Análisis

El desempleo juvenil en América Latina y Uruguay es una problemática que no puede analizarse de manera aislada. Sus raíces se encuentran en la estructura del trabajo asalariado en el capitalismo, en las crisis cíclicas del sistema y en las transformaciones económicas que conducen a condiciones laborales precarias. Para comprender la situación actual del empleo juvenil es necesario vincular estos elementos y analizar sus interrelaciones. Como ya se ha mencionado, a lo largo de la historia, el trabajo asalariado ha sido la forma principal de organización de la producción en el capitalismo, caracterizado por la explotación de la fuerza de trabajo y la acumulación de riqueza en manos de la clase capitalista. Sin embargo, con la crisis estructural del capital en la década de 1970, las relaciones de trabajo se transformaron, dando paso a nuevas formas de organización del trabajo basadas en la flexibilización y la precarización laboral. Estas transformaciones han tenido un impacto directo en las tasas de desempleo juvenil, reflejado en los datos de América Latina y Uruguay, donde los jóvenes han sido uno de los sectores más afectados por la inestabilidad y la informalidad laboral.

En relación con el trabajo asalariado, Marx (2000) lo describe como la base del modo de producción capitalista, donde los trabajadores, despojados de los medios de producción, venden su fuerza de trabajo a cambio de un salario, generando plusvalor para el capitalista. En el caso de los jóvenes, el trabajo asalariado se traduce en una inserción laboral marcada por la inestabilidad y la exclusión.

En Uruguay, la tasa de desempleo juvenil alcanzó el 27.4% en el primer semestre de 2023, casi cinco veces superior a la de los mayores de 25 años (5.8%) (ICUDU, 2024). Esto evidencia cómo muchos jóvenes ni siquiera acceden a esta relación asalariada. Estos datos muestran cómo el trabajo asalariado, en su forma precaria e informal, perpetúa la explotación de los jóvenes, quienes producen valor sin recibir una compensación justa, como se observa en Uruguay donde los ingresos de los trabajadores informales son la mitad de los formales (OIT, 2015). La alta rotación y la falta de seguridad social, que afectan al 36% de los menores de 25 años en Uruguay (ICUDU, 2022), refuerzan lo que Marx denomina el “ejército de reserva”, donde la fuerza de trabajo se convierte en una mercancía desechable, atrapando a los jóvenes en un ciclo de dependencia económica y exclusión. Así, el trabajo asalariado no solo genera desigualdades económicas para la población juvenil, sino que también limita su autonomía y desarrollo, consolidándolos como un sector explotado o marginado dentro de un

sistema que utiliza su precariedad como herramienta para priorizar la valorización del capital sobre sus necesidades humanas.

Esta superpoblación o ejército de reserva no sólo asegura la disponibilidad de mano de obra, sino que también perpetúa la vulnerabilidad de los trabajadores frente a las demandas del mercado. En el caso de los jóvenes, este ejército se manifiesta en su exclusión del empleo formal y su exposición a condiciones laborales precarias, lo que los convierte en un recurso fácilmente explotable por el capital. Como señaló Marx (1990), esta dinámica es un resultado directo de la acumulación capitalista, en la que la tecnología y la reducción de la demanda de mano de obra agravan el desempleo estructural. Como se vio anteriormente, el desempleo juvenil quintuplica al de los adultos, esto evidencia cómo los jóvenes constituyen una parte significativa de esta reserva laboral. Además, la OIT (2019) reporta que en América Latina más del 60% de los jóvenes ocupados trabajan en la informalidad, lo que demuestra que, incluso cuando logran encontrar trabajo, este carece de estabilidad y derechos, manteniéndolos como una fuerza de trabajo disponible y desechable. Desde la perspectiva del ejército de reserva, estos datos reflejan cómo el capitalismo utiliza a los jóvenes para ajustar la oferta laboral según sus necesidades, manteniendo salarios bajos y condiciones inestables. Al mantener una masa de trabajadores disponibles, se tiende a una reducción de los salarios y a un deterioro en las condiciones laborales, lo que limita el acceso a empleos dignos y prolonga la condición de población excedente de la juventud.

En cuanto a La crisis estructural del capital de los años 70, marcó el inicio de un proceso de reestructuración productiva, que tuvo como resultado la flexibilización y precarización del trabajo. La transición del fordismo al toyotismo llevó a un cambio en los modelos de empleo, reemplazando los contratos estables y protegidos por formas de trabajo más inestables, como la subcontratación, el trabajo temporal y/o a tiempo parcial. Estas transformaciones fueron justificadas en nombre de la eficiencia y la competitividad, pero en la práctica significaron la reducción de derechos laborales y el aumento de la incertidumbre para los trabajadores. Esta transformación del mercado laboral ha afectado particularmente a los jóvenes, como lo demuestran los datos. En América Latina, más del 60% de los jóvenes empleados trabajan en condiciones de informalidad, con bajos salarios y sin acceso a beneficios laborales (OIT, 2019). En Uruguay, el desempleo juvenil sigue una tendencia persistente, incluso en períodos de crecimiento económico, lo que indica que la precarización laboral no es solo una consecuencia de las crisis, sino una característica estructural del sistema.

La precarización del trabajo juvenil no solo se manifiesta en la inestabilidad del empleo, sino también en el crecimiento de la informalidad laboral. La flexibilización laboral permitió el incremento de contratos precarios, como el trabajo intermitente, la tercerización y los contratos "cero horas", que reducen las garantías para los trabajadores y facilitan su reemplazo en momentos de crisis. Este proceso se puede ver aplicado en la actualidad de la región, donde los datos señalan que la mayoría de los jóvenes en América Latina acceden al mercado laboral a través de empleos informales o de baja calidad. La OIT (2023) expresa que los jóvenes en la región tienen 1,3 veces más probabilidades de estar en la informalidad que los adultos. En Uruguay, el 62% de los jóvenes desempleados no ha finalizado la educación media superior (CED, 2023), lo que agrava su exclusión del mercado laboral formal y los empuja a aceptar trabajos en condiciones de precariedad.

La flexibilización del trabajo implica la reducción de regulaciones en las condiciones de trabajo, facilitando la contratación y el despido, el uso de contratos temporales y la disminución de derechos laborales. Esto ha llevado a una situación en la que los empleadores prefieren trabajadores con experiencia y menores costos asociados, dejando a los jóvenes en desventaja en el acceso al empleo. Esta dinámica se refleja en los datos que muestran cómo en Uruguay la tasa de desempleo juvenil es hasta cinco veces mayor que la de los adultos, alcanzando valores cercanos al 30% en momentos de crisis (ICUDU, 2022). Además, en América Latina, la OIT (2019) señala que uno de cada cinco jóvenes que buscan empleo no logran conseguirlo, lo que evidencia el impacto de un mercado laboral que prioriza la flexibilidad a costa de la estabilidad.

La flexibilización del trabajo ha provocado también un aumento del empleo informal, ya que muchas empresas recurren a formas de contratación que evitan regulaciones laborales y costos impositivos. En este sentido, la informalidad actúa como una estrategia del capital para reducir costos laborales sin asumir responsabilidades con los trabajadores. Una de las expresiones más recientes de la flexibilización laboral se trata de los trabajos en plataformas digitales como Uber, Rappi o PedidosYa, entre otras. Estas empresas se presentan como "intermediarias" entre clientes y trabajadores, evitando reconocer una relación de empleo formal. Esto significa que los trabajadores no tienen derechos laborales, como seguro de desempleo, estabilidad laboral o acceso a la seguridad social.

El teletrabajo es otra forma de empleo que ha sido impulsada por la flexibilización del

trabajo, especialmente después de la pandemia de COVID-19. Aunque a primera vista puede parecer una mejora en las condiciones laborales, en muchos casos ha significado una extensión de la jornada laboral, una mayor disponibilidad del trabajador y la eliminación de los límites entre la vida personal y el trabajo. Esto implica que el trabajador pierde aún más el control sobre su tiempo y su actividad productiva. En el caso de los jóvenes, muchos de los cuales acceden al mercado laboral a través de empleos remotos, esta situación refuerza la incertidumbre y la precarización. Según el ICUDU (2024), los jóvenes enfrentan mayores dificultades que otros grupos para acceder a empleos estables, lo que los obliga a aceptar modalidades de trabajo como el freelance, contratos temporales o empleo remoto sin garantías laborales.

En cuanto a la alienación del trabajo, Marx (2001) señaló que el trabajador asalariado no solo es explotado económicamente, sino que también sufre una desconexión con el proceso productivo y con el significado de su trabajo. En el caso de los jóvenes, esta alienación se traduce en la falta de expectativas y en la dificultad para proyectar un futuro estable, y no solo pierden el control sobre su trabajo, sino que muchas veces ni siquiera tienen acceso a él. Como señala Lessa (1999), la alienación no se limita a quienes están empleados en condiciones de explotación, sino que también afecta a quienes son excluidos del sistema productivo, ya que el trabajo deja de ser un medio de realización personal y se convierte en una fuente de angustia e incertidumbre. En Uruguay el 44% de los desempleados tiene menos de 25 años (ICUDU, 2024), lo que muestra cómo una parte significativa de la población juvenil queda atrapada en un ciclo de exclusión laboral. Además, la OIT (2023) indica que más del 60% de los jóvenes en América Latina se emplean en condiciones de informalidad, lo que significa que, incluso cuando logran insertarse en el mercado laboral, lo hacen en trabajos inestables, sin seguridad social ni derechos laborales.

Desde la perspectiva de la alienación, estos jóvenes no solo se ven separados del producto de su trabajo en la relación asalariada, sino también se ven separados de su propio potencial humano, ya que sus habilidades y aspiraciones quedan subordinadas a un mercado laboral que los trata como fuerza de trabajo desechable. La incertidumbre permanente sobre su empleo y el sentimiento de inestabilidad refuerzan lo que Lessa (1999) denomina la deshumanización socialmente producida, donde el sujeto pierde su autonomía y se convierte en un individuo aislado, sometido a las condiciones impuestas por el capital. Así, el desempleo juvenil y la precarización laboral no solo generan desigualdades económicas, sino que profundizan la

alienación de los trabajadores jóvenes, reduciendo su participación en la sociedad y debilitando sus posibilidades de desarrollo personal y profesional.

Se considera, a partir de este trabajo que la teoría del trabajo asalariado de Marx y las transformaciones del capitalismo desde los años 70 explican el desempleo y la precariedad juvenil en América Latina y Uruguay como resultados inherentes a cómo funciona este sistema. Según Marx, los trabajadores venden su fuerza de trabajo para sobrevivir, pero el capital siempre deja a algunos sin empleo o en trabajos inestables para mantener las ganancias. Los cambios de los 70, con más flexibilidad y menos derechos laborales, empeoraron esto. En pocas palabras, estas ideas muestran por qué tantos jóvenes están sin trabajo o en empleos precarios, el sistema los usa como reserva o mano de obra barata. En Uruguay, con un 27.4% de desempleo juvenil en 2023 (ICUDU, 2024), y en América Latina, con un 60% en la informalidad (OIT, 2019), estos datos denotan que el desempleo juvenil forma parte de la dinámica del capitalismo contemporáneo en América Latina.

El "ejército de reserva" que expresa Marx se materializa en las altas tasas de desempleo juvenil y en la informalidad, que mantienen a los jóvenes como una fuerza laboral disponible y vulnerable. La alienación y explotación se combinan con la inestabilidad y bajos ingresos de los empleos informales, mientras que la flexibilización y precarización, surgidas de la crisis estructural, se evidencian en el aumento de contratos temporales y plataformas digitales que trasladan costos a los trabajadores.

Además, en Uruguay, factores como la dificultad de acceso o permanencia en educación media y la segregación residencial agravan estas tendencias, mostrando cómo las desigualdades estructurales del capitalismo contemporáneo limitan la inserción laboral juvenil. Aunque un mayor nivel educativo debería mejorar las oportunidades laborales, el desempleo juvenil en Uruguay sigue siendo un problema estructural. Según el informe del CED et al. (2023), Uruguay es el país con menor porcentaje de finalización de educación secundaria para personas entre 20 y 24 años, lo que genera un mayor riesgo de desempleo juvenil. De hecho, el 62 % de los jóvenes desempleados no ha finalizado la Educación Media Superior.

La necesidad económica muchas veces obliga a los jóvenes a ingresar tempranamente al mercado laboral, afectando su continuidad en el sistema educativo. En Uruguay, el 24,5 % de los adolescentes de entre 15 y 17 años no asiste a clases, y esta proporción se eleva al 53,2 %

en el grupo de 18 a 24 años, lo que dificulta el acceso a empleos formales y mejor remunerados, aumentando la dependencia del trabajo informal. Esta realidad refuerza un ciclo de exclusión que deja a gran parte de la juventud atrapada en empleos precarios o directamente en el desempleo.

Otro aspecto importante a destacar es la aparente tendencia a la baja en las tasas de desempleo juvenil. Si bien en ciertos períodos se ha registrado una disminución, esto no siempre se debe a una mayor generación de empleo. En muchos casos, la reducción responde a una menor participación laboral, especialmente entre los jóvenes. Es decir, más que encontrar trabajo, muchos han dejado de buscarlo, lo que disminuye artificialmente la tasa de desempleo. Las variaciones en las tasas de desempleo están influenciadas por múltiples factores, como el crecimiento económico, las reformas laborales, la demanda agregada y la inversión. Sin embargo, también juegan un papel clave la informalidad y la precarización laboral, que en tiempos de crisis pueden absorber parte de la mano de obra, aunque sin ofrecer estabilidad ni condiciones adecuadas.

Un claro ejemplo de esto es lo ocurrido tras la pandemia de COVID-19, aunque en 2023 la tasa de desocupación en la región se redujo del 7,4 % al 6,5 %, y la tasa de ocupación pasó del 57,9 % al 58,2 %, la tasa de participación laboral no solo no se recuperó, sino que descendió de 62,5 % a 62,3 %, (OIT, 2023, p.11). lo que indica que menos personas, especialmente jóvenes, están buscando empleo activamente.

En definitiva, la disminución de la tasa de desempleo en los últimos años no necesariamente indica una mejora estructural en el mercado de trabajo, sino que en parte se debe a que menos personas, especialmente jóvenes, participan en él.

5. Conclusión

El objetivo de este trabajo fue identificar los principales factores que contribuyen al desempleo juvenil en el contexto del capitalismo contemporáneo, enfocándose en América Latina y particularmente en Uruguay. Para ello, se analizaron las transformaciones en las relaciones laborales, las causas estructurales del desempleo, los efectos de la precarización en la juventud trabajadora y su impacto en la desigualdad social y económica en la región.

Para llevar a cabo este análisis, se utilizaron diversas fuentes teóricas y empíricas. En el ámbito teórico, se recurrió a las obras de Karl Marx, en particular “El Capital”, para comprender la estructura del trabajo asalariado y la acumulación capitalista. Además, se consultaron estudios de autores como Antunes (2005) y De Barros (2019), quienes abordan la crisis estructural del capital y la reconfiguración del trabajo en el siglo XXI. Para los datos empíricos, se utilizaron informes de organismos internacionales, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Instituto Cuesta Duarte (ICUDU), que proporcionan información estadística sobre el desempleo y la precarización laboral, específicamente en Uruguay.

Este enfoque permitió desarrollar la investigación analizando la relación entre la información teórica y empírica. A lo largo del trabajo, se exploró cómo las transformaciones estructurales del sistema capitalista, analizadas en los capítulos 1 y 2, se manifiestan en las condiciones laborales y de desempleo de los jóvenes, detalladas en el capítulo 3. Esto evidenció una relación intrínseca entre la lógica del capital y las barreras para la inserción laboral juvenil.

Los resultados de dicho análisis demostraron que las transformaciones en las relaciones laborales y la precariedad laboral se reflejan claramente en la realidad actual de América Latina y Uruguay. La flexibilización del trabajo, surgida de la crisis estructural y la reestructuración del capitalismo, ha configurado un mercado determinado por la inestabilidad, la informalidad y la erosión de derechos, afectando en mayor medida a la población joven. Esta conexión entre teoría y práctica se observa en la prevalencia de empleos precarios, como los vinculados a plataformas digitales, y en la continua exclusión de grupos vulnerables. Esto confirma que las bases de la explotación y la alienación continúan determinando las condiciones laborales de los jóvenes en la región.

En síntesis, este trabajo demuestra que el desempleo juvenil no es un fenómeno aislado, sino una consecuencia directa de las dinámicas del capitalismo contemporáneo. Las bases teóricas de la explotación, la alienación y la precarización se ven reflejadas en los datos estadísticos, donde se muestra que los jóvenes enfrentan tasas de desempleo e informalidad desproporcionadas, condiciones laborales inestables y barreras estructurales que perpetúan la desigualdad.

Se espera que esta monografía sea de utilidad para futuras investigaciones que aporten a la comprensión y el abordaje de este fenómeno. En este contexto, desde mi punto de vista, el trabajo social se presenta como un campo muy importante para generar estrategias de intervención capaces de contrarrestar estas dinámicas. A través de la promoción de una inserción laboral digna y la mitigación de las desigualdades estructurales, el trabajo social puede contribuir a construir un futuro más equitativo para las nuevas generaciones.

Bibliografía

ANONG. (2022). *Trabajo en el Uruguay actual: Análisis interseccional y perspectivas de los actores sociales*.

https://www.anong.org.uy/wp-content/uploads/2023/06/ANONG_Trabajo-en-el-Uruguay-actual-vf-6-23.pdf

Antunes, R. (2005). *Los sentidos del trabajo: Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*. Herramienta; Taller de Estudios Laborales.

Benedetti, E (2006). *Empleo informal en Uruguay*. INE.

<https://www5.ine.gub.uy/documents/Estad%C3%ADsticasecon%C3%B3micas/PDF/Informes%20Econ%C3%B3micas/Informe%20informalidad.pdf>

CED Buscojobs y Equipos consultores. (2023). *3er Informe Monitor Laboral: Radiografía del mercado laboral juvenil*. Fundación Konrad Adenauer.

<https://www.ced.uy/documentos/3er-Informe-Monitor-Laboral.pdf>

De Barros, A. (2019). *Precarização: Degradação do trabalho no capitalismo contemporâneo*. Coletivo Veredas.

Engels, F. (2017). *El origen de la familia, la propiedad privada y el estado*. Progreso.

<https://www.marxists.org/espanol/m-e/1880s/origen/>

Fagundez, D., Menoni, C. y Noble, M. (2012). *Las transformaciones del mundo del trabajo asociadas a la inserción laboral de jóvenes en Uruguay y la Región*. Editorial de la Universidad Nacional de Rosario.

García, L. y Cruz, M. (2017). *Desempleo en América Latina: ¿Flexibilidad laboral o*

acumulación de capital? *Problemas del Desarrollo*, 48(189), 33-56.

<https://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v48n189/0301-7036-prode-48-189-33.pdf>

ICUDU (2022, Octubre 22). *Caracterización de los desocupados. Informe de empleo.*

<https://www.cuestaduate.org.uy/documentos/caracterizacion-de-los-desocupados-2022>

ICUDU (2022, Diciembre 29). *Informalidad: Aproximación conceptual, caracterización interna y análisis de su trayectoria reciente.*

<https://www.cuestaduate.org.uy/documentos/informalidad-aproximacion-conceptual-caracterizacion-interna-y-analisis-de-su>

ICUDU. (2024). *Análisis del mercado de trabajo: Primer semestre de 2024.*

<https://www.cuestaduate.org.uy/sites/default/files/2024-09/Mercado%20de%20trabajo%201er%20semestre%202024%20%281%29.pdf>

Kaztman, R. y Retamoso, A. (2006). *Segregación Residencial en Montevideo: Desafíos para la Equidad Educativa.* CEPAL.

https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/kaztman_retamoso.pdf

Lessa, S. (1999). El proceso de producción y reproducción social: trabajo y sociabilidad. En *Capacitação em Serviço Social (Módulo 2)*, (pp. 20-33). CEAD-UNB.

<https://www.studocu.com/es-mx/document/instituto-tecnologico-de-puebla/electricidad-y-electronica-industrial/produccion-y-reproduccion-social/52418896>

Marx, K. (2000). *Trabajo asalariado y capital (1849)*. Marxists Internet Archive

<https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/49-trab2.htm#topp>

Marx, K. (2001). *Manuscritos Económicos y filosóficos de 1844*. Marxists Internet Archive

<https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/manuscritos/man1.htm#1-4>

Marx, K. (1990). *El capital. Crítica de la economía política (Tomo primero, Vol. 1)*.

<https://www.marxists.org/espanol/m-e/capital/karl-marx-el-capital-tomo-i-editorial-progreso.pdf>

Martínez, J. y Moreira, B. (2012). *Desafío: el empleo juvenil en el Uruguay actual (2010–2014)*. Friedrich Ebert Stiftung.

<https://library.fes.de/pdf-files/iez/09234-20121129.pdf>

OIT. (2000). *Panorama Laboral 2000: América Latina y el Caribe*.

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/%40americas/%40ro-lima/documents/publication/wcms_187603.pdf

OIT. (2005). *Uruguay: Empleo y protección social. De la crisis al crecimiento*.

<https://cienciassociales.edu.uy/wp-content/uploads/2020/11/Uruguay-empleo-y-proteccion-social.-De-la-crisis-al-crecimiento.pdf>

OIT. (2010). *Tendencias mundiales del empleo juvenil 2010*.

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/@emp_elm/@trends/documents/publication/wcms_150034.pdf

OIT. (2013). *Trabajo decente y juventud en América Latina: Políticas para la acción*.

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/@americas/@ro-lima/documents/publication/wcms_235577.pdf

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2015a). *Panorama Laboral 2015: América*

Latina y el Caribe.

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmstp5/groups/public/%40americas/%40ro-lima/documents/publication/wcms_435169.pdf

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2015b). *Formalizando la informalidad juvenil: Experiencias innovadoras en América Latina y el Caribe.*

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmstp5/groups/public/@americas/@ro-lima/documents/publication/wcms_359270.pdf

OIT. (2015c). *Tendencias mundiales del empleo juvenil 2015.*

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmstp5/groups/public/%40dgreports/%40dcom/m/documents/publication/wcms_412025.pdf

OIT. (2017). *Panorama Laboral 2017: América Latina y el Caribe.*

<https://www.ilo.org/es/publications/panorama-laboral-2017-america-latina-y-el-caribe>

OIT. (2019). *Panorama Laboral 2019: América Latina y el Caribe.*

https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmstp5/groups/public/%40americas/%40ro-lima/documents/publication/wcms_732198.pdf

OIT. (2020, marzo 10). *Desempleo, informalidad e inactividad asedian a los jóvenes en América Latina.*

<https://www.ilo.org/es/resource/news/desempleo-informalidad-e-inactividad-asedian-l-os-jovenes-en-america-latina#:~:text=Hay%209%2C4%20millones%20de,Regional%20de%20 OIT%2C%20 Vin%C3%ADcius%20 Pinheiro.>

OIT. (2023). *Panorama Laboral 2023: América Latina y el Caribe.*

<https://www.ilo.org/es/publications/flagship-reports/panorama-laboral-2023-de-america>

[a-latina-y-el-caribe](#)

OIT. (2025). *Juventud en cambio: Desafíos y oportunidades en el mercado laboral de América Latina y el Caribe*.

<https://www.ilo.org/sites/default/files/2025-02/Informe%20juventud%20en%20cambio%202025.pdf>

Quiñones, M. y Cosse, L. (2025). El sentido del trabajo en disputa. Estatuto del trabajo y la remuneración en el trabajo de plataformas. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 38(56).

<https://doi.org/10.26489/rvs.v38i56.3>

Romero, J (2024). Informalidad laboral en Uruguay entre 2010-2022 ¿la nueva normalidad? *Revista de Ciencias Sociales*.

<http://dx.doi.org/10.26489/rvs.v37i54.9>

Zelko, B. (2024, Marzo 17). *Gráfico de la semana: ¿Cómo se insertan los jóvenes en el mercado laboral uruguayo?* La Diaria.

<https://ladiaria.com.uy/economia/articulo/2024/3/grafico-de-la-semana-como-se-insertan-los-jovenes-en-el-mercado-laboral-uruguayo/>