

# MARCOS METODOLOGICOS Y CONCEPTUALES PARA LA MEDICION DEL EMPLEO

Emilio Klein\*  
Andras Uthoff\*

## EXTRACTO

En el presente artículo se hace una revisión de los distintos marcos conceptuales para analizar el mercado del trabajo, sugiriéndose que un enfoque ecléctico de segmentación resulta el más relevante para explicar el funcionamiento del mismo en América latina.

En el trabajo, se identifican cuatro procesos: i) la urbanización, ii) la subutilización de la mano de obra, iii) la segmentación del mercado y iv) la modernización. Estos procesos, se demuestra, estarán vinculados al mercado del trabajo y, además, ayudarían a su interpretación.

En base a este análisis, se sugiere un set de modificaciones en los sistemas de información, los que básicamente apuntan a vincular la medición del empleo con la dinámica del subempleo, la segmentación, la incompatibilidad de roles entre el mercado y el hogar y la determinación de las remuneraciones.

## ABSTRACT

This article studies different conceptual frameworks to analyze the labor market, suggesting that a "segmentation eclectic prism" is the most appropriate one to explain behavior of such markets.

We have identified 4 processes in this paper: i) urbanization, ii) underutilization of labor, iii) market segmentation and iv) modernization. These processes, as it is demonstrated, are related to the labor market and also are useful in interpreting it.

Based on this analysis, we suggest a set of changes in the information systems, which basically point out that the measurement of employment should be related to the dynamics of sub-employment, segmentation, incompatibility of market and home roles and wage and salary determination.

\*Los autores son miembros de PREALC, Programa Regional del Empleo para América latina y el Caribe, OIT.

## MARCOS METODOLOGICOS Y CONCEPTUALES PARA LA MEDICION DEL EMPLEO\*

Emilio Klein  
Andras Uthoff

### 1. INTRODUCCION

La comprensión de la dinámica de los problemas de empleo requiere necesariamente poder conocer cabalmente la forma como funciona el mercado del trabajo y los problemas sociales que resultan de ella. El interés de este estudio está sin embargo restringido al ángulo de la medición adecuada de variables que permitan analizar el funcionamiento del mercado del trabajo, la situación estructural y coyuntural del empleo, el subempleo y el desempleo y los procesos del desarrollo más vinculados a ellos.

Hay diversas maneras de realizar este ejercicio desde el punto de vista de las teorías que están disponibles, y por ello en la sección 2 se hace una revisión de los distintos marcos conceptuales que comúnmente se usan para analizar el mercado del trabajo. El énfasis de esta sección se centra en desenmarañar las variables empíricas que habría que considerar si se desea efectuar un análisis en este sentido y en el contexto de cada una de las teorías. Se revisan en primer lugar entonces, aquellas teorías que están basadas en una concepción de mercados de trabajo homogéneos como son las neoclásicas, keynesianas y la teoría del capital humano. A continuación se analizan las teorías que tienen su origen en el modelo marxista y de economía radical (nacida en Estados Unidos), y que ponen énfasis en el funcionamiento del mercado del trabajo en el largo plazo. Se finaliza considerando los requerimientos empíricos subyacentes en el análisis de la segmentación del mercado del trabajo.

Teniendo este marco como trasfondo en la sección 3, se analizan los procesos que, a juicio del PREALC, son significativos en América latina para comprender la naturaleza de los problemas de empleo. Estos procesos son la urbanización, la evolución del desempleo y el subempleo, la modernización

\*Suplemento, *Estudios de Economía*, publicación del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, vol. 15, n° 1, abril de 1988.

de los ingresos y de los salarios y los determinantes del bienestar y de la pobreza. Existe por lo tanto una cierta identificación del análisis que PREALC hace sobre el mercado del trabajo y uno de los marcos conceptuales analizados en la sección anterior. Desde ya vale la pena dejar establecido que el análisis de la segmentación, más que una teoría, es un enfoque ecléctico y pragmático. Ecléctico porque toma elementos de diversas teorías y no ha logrado aún ser suficientemente desarrollado como para convertirse en una nueva teoría y pragmático porque su interés máximo es captar la realidad para definir políticas. Por lo tanto, el elemento utilitario es muy importante de ser considerado.

En la sección 4 se encuentran propuestas específicas sobre cuáles son las variables que hay que medir para identificar las características principales de los seis procesos seleccionados.

Como se puede apreciar, este estudio no pretende ser una guía general sobre cómo medir el empleo y los ingresos, ya que se han realizado esfuerzos anteriores en ese sentido (CEPAL, 1979; PREALC, 1982b y PREALC, 1982a). Se trata más bien de seleccionar algunos temas que a juicio del PREALC son críticos para la comprensión del problema del empleo y cuya medición puede ser introducida y/o mejorada en los actuales instrumentos estadísticos, con énfasis en las encuestas de hogares.

## **2. LOS PARADIGMAS SOBRE EL MERCADO DEL TRABAJO Y LA MEDICION**

### **2.1. Introducción**

El propósito de esta sección es describir las principales maneras que hay para analizar el funcionamiento del mercado del trabajo desde el punto de vista de las variables que hay que definir y usar para medir los fenómenos relacionados con el empleo. No se trata por lo tanto de dar cuenta detallada de cada una de las teorías disponibles, sino sólo hacer la descripción necesaria que permita identificar cuál es la información que se requiere para analizar y orientar políticas en el mercado del trabajo.

Adicionalmente, esta sección sugiere conocer las variables que determinan de una manera más amplia los factores asociados a la utilización de la mano de obra —y su subutilización— en las situaciones de aquellas personas que según los conceptos comúnmente utilizados no participan en este mercado. En efecto, debido a la persistencia de segmentos tradicionales en las estructuras socioeconómicas de los países en vías de desarrollo, es posible identificar grupos de personas que, conforme a las definiciones tradicionales, no están en el mercado de trabajo pero que contribuyen significativamente

a la actividad económica de esos segmentos. En su forma convencional, el mercado de trabajo consiste de aquellas instituciones que median, afectan o determinan la compra y la venta de fuerza de trabajo (Edwards, 1975), y, por lo tanto, excluye en rigor a aquellas personas que trabajan por su cuenta, en estructuras familiares y de parentesco, en relaciones sociales de producción ajenas a la intermediación del salario.

En los enfoques que se analizan a continuación se pone énfasis en describir la manera en que cada uno de ellos explica cómo se determina el nivel de empleo y la remuneración por esa actividad. Complementariamente se describe también a qué atribuyen el desempleo y el subempleo.

Subyace en esta presentación la inquietud por vincular los actuales sistemas de recolección de estadísticas sobre el mercado de trabajo con la medición de variables que responden a marcos conceptuales específicos; y demostrar que interrogantes surgidas en torno a desviaciones respecto a esos enfoques requieren importantes modificaciones a las formas convencionales de medir la situación de empleo.

No se pretende una revisión exhaustiva de las diferentes posiciones teóricas, lo que requeriría de un volumen entero. El propósito es señalar aquellos paradigmas más característicos de diferentes concepciones del mercado de trabajo. Es así como distinguiremos tres enfoques: aquella del mercado homogéneo del trabajo; aquel de fuerzas sociales que se apropian del excedente de los procesos de producción, y aquel de mercados heterogéneos del trabajo. Estudios más amplios sobre las diversas teorías se encuentran en Gordon (1972) y Solimano (1985).

## 2.2. El enfoque del mercado homogéneo.

El trabajo se considera aquí igual que un factor de producción que se transa en el mercado. Su demanda responde al valor de su aporte al proceso productivo (valor de su productividad marginal), considerándose que el mismo se demandará toda vez que el salario más otros pagos necesarios por sus servicios sea inferior o igual a dicho valor. Por su parte, las personas ofrecerán su fuerza de trabajo voluntariamente toda vez que el salario supere el valor que ellas asignan a la pérdida de bienestar por dedicar ese tiempo al trabajo y no al ocio. En su forma más pura, el nivel de empleo de la fuerza de trabajo y su remuneración se determinan por la interacción de la demanda y oferta de trabajo. Existirían fuerzas para que siempre haya equilibrio ya que una sobreoferta de trabajo (desempleo) hará disminuir el salario, con lo cual por el lado de la demanda ésta se incrementaría como consecuencia de la entrada al mercado de firmas que demandan trabajo en un

valor de su productividad menor. Por el lado de la oferta, ésta disminuiría ya que habrá un número menor de horas de trabajo ofrecidas por las personas a ese salario, a cambio de dedicarlas al ocio.

Dentro de esta perspectiva, el desempleo y el subempleo son enteramente voluntarios ya que, en el caso del primero, éste resulta de personas que voluntariamente usan el tiempo disponible para buscar una ocupación que tenga un salario superior al que se ofrece en ese momento. En el caso del subempleo, las personas voluntariamente han aceptado emplearse a los niveles de salarios, productividad y jornadas de trabajo que se estipulan en esas condiciones de trabajo. Cualquier desviación respecto de la solución de equilibrio en este mercado, ha de atribuirse a fricciones e imperfecciones en su funcionamiento (e.g. rol de sindicatos fuertes, fijación de salarios mínimos, leyes de inamovilidad, inflexibilidad a la baja de los salarios nominales, etc.).

Sin embargo, el carácter homogéneo de la mano de obra debe medirse conforme a aquellas características de las personas que contribuyen a potenciar su productividad (capital humano). Son estas características las que facilitan la movilidad de la fuerza de trabajo dentro de la estructura ocupacional con niveles de remuneraciones y productividades diferentes. La teoría del capital humano —derivada de estos planteamientos— centra su análisis en este punto.

De esta manera los problemas de empleo (y de pobreza) se explican por las características personales de los individuos, y se solucionan mejorando la igualdad de oportunidades en capacitación y educación de la fuerza de trabajo, así como de información sobre tales oportunidades. Adicionalmente, el desempleo se soluciona a través de programas de mejoramiento de la información sobre oportunidades ocupacionales y de reciclamiento de la fuerza de trabajo que no tiene las calificaciones que requiere la siempre expansiva estructura ocupacional.

El hecho de que, por un lado, los ministerios de trabajo se organicen en torno al diseño de sistemas de información sobre oportunidades ocupacionales y de programas de formación de la mano de obra, y, por el otro, los sistemas de información sobre mercado de trabajo se ocupen de la medición de variables que, de los procesos productivos consulten:

- costo de la mano de obra (salarios e impuestos al uso de ella) e índice de precios, para llegar a tener el costo real de contratación de la mano de obra;
- valores de productividad que se obtienen a partir de cifras de producto y empleo;

y, de los ocupados consulten:

- habilidades naturales;
- educación formal;
- educación vocacional;
- experiencia en el trabajo;
- capacitación en el trabajo;

indica que ha sido este enfoque el que tradicionalmente ha guiado la organización de los ministerios de trabajo y de los sistemas de información sobre el mercado de trabajo.

Una variante de este modelo es el enfoque keynesiano que pone énfasis en que el desempleo es involuntario ya que los trabajadores no encuentran trabajo; este desempleo se vincula a desequilibrios en otros mercados, en particular en el mercado de bienes. De esta manera, el desempleo encuentra su origen en un bajo nivel de la demanda ya que el nivel de empleo depende del producto, el cual, a su vez, responde al nivel y composición del gasto. Si aumenta el producto aumenta el nivel de empleo y disminuye entonces el exceso de oferta de mano de obra. Se plantea así, por lo tanto, una relación ya no entre el nivel de salarios, la productividad marginal y la calificación del trabajador, sino que entre la demanda por trabajo y la demanda en el mercado de bienes. Desde el punto de vista de la medición entonces, conocer la evolución del producto o del gasto se convierte en la variable clave para determinar el nivel de empleo en la economía. Adicionalmente, por supuesto, se requieren los datos normales sobre fuerza de trabajo, para así lograr determinar adecuadamente el nivel de la oferta.

### 2.3. El enfoque de fuerzas sociales

Este enfoque explica el funcionamiento del mercado del trabajo y el nivel de empleo en el largo plazo. El modelo parte constatando que en todos los modos de organización social a través de la historia se produce una división social del trabajo en la cual las distintas responsabilidades productivas se reparten y asignan entre distintos grupos de la sociedad. Esta división del trabajo tiene su base en la manera como se produce en una sociedad, es decir, en el modo de producción. Este modo de producción implica conocer no sólo el estado y nivel de las técnicas que se usan para producir (fuerzas productivas) sino que también qué tipo de propiedad existe para los medios de producción y cuál es el tipo de relaciones sociales que se dan entre las personas como resultado de estar inmersos en el proceso productivo. Estas características determinan, en gran medida, la distribución del valor del producto entre los participantes en su proceso de producción.

En este marco de análisis, el nivel de empleo está determinado a la manera clásica en función de una tasa de utilidades que genera un volumen de ahorro que financia la acumulación de capital, determinando el nivel de la demanda de empleo. Pero la fuerza de trabajo es la que determina la ocupación dividiéndose entre aquellos que están permanentemente ocupados y aquellos que entran y salen de la fuerza de trabajo, siguiendo las fluctuaciones del ciclo económico y que constituyen el ejército de reserva. La función de este grupo es, por un lado, permitir que el sistema funcione en forma cíclica sin tener que enfrentar problemas de oferta de mano de obra, i.e. escasez, y por otro lado, la de mantener los salarios a niveles de subsistencia que permitan la reproducción de la fuerza de trabajo y la apropiación (privada) del excedente, base para la futura acumulación. Desajustes estructurales que pudieran producirse entre el nivel de la demanda y el volumen de la oferta sólo se eliminan en el largo plazo mediante cambios en la composición de la oferta (reducción del tamaño de la familia, migraciones, guerras, etc.).

En cuanto a la determinación del salario, el modelo supone que existe un conjunto de factores que influyen en la productividad y esta productividad varía según las capacidades de la persona (como en la teoría del capital humano) y con las características del puesto (asociadas presumiblemente a ramas de actividad y nivel tecnológico). Pero adicionalmente, el salario depende también de la fuerza relativa que tenga la clase a la que pertenece la persona, pues ello determina la participación que tendrán en su calidad de trabajadores y a través del salario en la apropiación del producto total. Este producto total se reparte como salario, por un lado, y como apropiación de excedente, por otro, y las proporciones en que se distribuye depende del poder relativo de las fuerzas sociales que están en conflicto.

De la explicación general de este modelo se pueden desprender algunas conclusiones que tienen que ver con la medición del empleo y los ingresos en este marco analítico. En primer lugar, todos los datos que se requieren para conocer el ritmo de la acumulación están contenidos en la información sobre crecimiento del producto y producción, los que a su vez están relacionados con el ahorro y la inversión. De manera tal que en esto se diferencia del análisis keynesiano en el sentido que la preocupación es con la acumulación de capital productivo y su efecto sobre el crecimiento y no con la inversión como componente de la demanda efectiva. En segundo lugar, en lo que concierne a la oferta, es preciso hacer algunas subdivisiones a modo de conocer:

- a) Las personas que están en forma permanente en la población económicamente activa;
- b) los desempleados abiertos;

- c) las personas que están en forma ocasional o cíclica en la población económicamente activa, distinguiendo entre:
  - i) los que realizan otras funciones durante el año, por ejemplo los estudiantes, y que son PEA cíclica propiamente tal; y
  - ii) los que no realizan otras funciones a lo largo del año y que en realidad se retiran de la PEA porque saben que no hay trabajo pero que en el caso en que hubiese más demanda entrarían nuevamente como activos; es decir, los desempleados ocultos;
- d) los subempleados visibles, es decir aquellos que trabajan menos que una jornada de trabajo normal y que están disponibles un mayor número de horas para trabajar.

Una vez desagregada la oferta en estos subgrupos se identifica la reserva de mano de obra como la suma de los desempleados, desempleados ocultos y subempleados visibles.

Para el conocimiento de los ingresos el dato del salario es básico, pero si se quiere conocer además los mecanismos que lo determinan entonces es preciso conocer la clase social a la que pertenecen las personas, variable que se puede medir conociendo las relaciones sociales de producción en las que participan. De esta forma se distinguirá la fuente de sus ingresos y los mecanismos con los cuales puede ejercer fuerza para mejorarlos. Así, se distinguirán los asalariados y los que compran fuerza de trabajo, y adicionalmente los que trabajan en una relación social que corresponde a modos de producción no capitalistas como pueden ser aquellos donde ejercen sus actividades los trabajadores por cuenta propia y sus familiares. Pero aparte de estos factores que son los que determinan una clase en sí, es necesario agregar los factores de la conciencia de clase (para sí) ya que ella será esencial para la lucha por la apropiación del producto. Los diferenciales de ingreso entre trabajadores según este enfoque, obedecerían a estrategias encaminadas a dividir la fuerza de trabajo incorporando a algunos de ellos a mayores beneficios pecuniarios por su aporte al producto.

#### 2.4. El enfoque del mercado heterogéneo

Este enfoque ha surgido en respuesta a diversa evidencia empírica sobre diferenciales de remuneraciones, productividades y condiciones de acceso entre diferentes oportunidades ocupacionales, para personas con similares características. El enfoque ha sido el de distinguir a lo menos dos submercados de trabajo. Sin embargo, la evidencia ulterior indica que persistía la heterogeneidad al interior de cada uno de ellos. En el contexto latinoamericano

este enfoque se ha utilizado para distinguir sectores formales e informales urbanos y/o sectores modernos y tradicionales rurales. Este tipo particular de enfoque tiene su origen en América latina en la heterogeneidad estructural que caracteriza la economía de estos países y que se manifiesta principalmente en la discontinuidad tecnológica, del acceso al capital y de la relación capital-trabajo, y en los diferenciales de productividad. En el contexto más general, este enfoque se ha identificado con los diversos modelos de segmentación.

Una característica principal de este enfoque es aquella de la existencia de diferentes tipos de trabajadores, quienes al laborar en condiciones de trabajo disímiles desarrollan normas de comportamiento y actitudes hacia el trabajo que los distinguen entre sí. Las diferentes hipótesis sobre la segmentación justamente tienen su origen en que atribuyen a distintas fuentes las diferentes condiciones de trabajo. Estas pueden atribuirse al grado de estabilidad en el puesto de trabajo y compromiso con los objetivos de la unidad de trabajo; al grado de protección de las actividades productivas; al contexto organizacional de los puestos de trabajo; a las características propias de la empresa y al proceso de producción, etc.

Otra característica de este enfoque es aquella de la escasa movilidad de la fuerza de trabajo entre segmentos. Ello obedece a que las credenciales necesarias para acceder a cada uno de los segmentos son diferentes. Aún más, intergeneracionalmente, el origen familiar y social de los futuros trabajadores está fuertemente condicionado por la posición ocupacional actual de los receptores principales de ingreso de su familia, limitándose el desarrollo de credenciales propias para la movilidad, transfiriendo así la vulnerabilidad a los problemas de empleo.

La tercera característica que se le atribuye a esta estratificación en el mercado de trabajo es que existe una discriminación en los salarios. En efecto, se ha encontrado evidencia que trabajadores igualmente hábiles (o sea igualmente productivos) reciben remuneraciones promedio diferenciadas. Cain (1976) encuentra sin embargo, que aunque puedan haber diferentes salarios para la misma ocupación es más probable que la estratificación se refleje en el hecho de que hay puestos de trabajo diferentes para trabajadores igualmente hábiles —puestos de trabajo que, a su vez, conllevan diferentes niveles de salario.

El peso que las tres características tienen sobre la determinación de la heterogeneidad en el mercado del trabajo ha sido desarrollado por Edwards, Gordon y Reich (1971) al distinguir estratificación en el mercado del trabajo y segmentación. Como ya se mencionó, se habla de estratificación cuando hay diferentes actitudes y comportamientos entre ambos mercados, especial-

mente relacionados con la estabilidad en el puesto de trabajo. Se habla en cambio de segmentación como una división separada al interior de un estrato. En cada estrato pueden haber diferentes segmentos del mercado del trabajo que coexisten y cuya existencia se prueba al observar diferenciales de salario y escasa movilidad entre segmentos. Pero las normas de comportamiento y actitudes son similares entre los segmentos de un mismo estrato.

De manera que para probar la existencia de un mercado de trabajo heterogéneo caracterizado por a lo menos dos estratos, al interior de los cuales pueden haber varios segmentos, se precisa obtener información sobre:

- estabilidad en el puesto de trabajo (años en esa ocupación);
- movilidad ocupacional entre diferentes puestos de trabajo;
- diferenciales de remuneración ante iguales habilidades personales, para lo cual se requieren datos de oferta del tipo requerido en los estudios que usan el enfoque del capital humano.

Este enfoque no está libre de críticas. El mismo patrón de características que define este enfoque ha sido explicado por los teóricos del capital humano como reflejos diferenciales de productividad asociados a características no mesurables de los trabajadores, afirmando, en consecuencia, que la segmentación es más aparente que real; los modelos credencialistas consideran que la segmentación responde a factores tecnológicos, y que las características personales sólo sirven para acceder a ellos como una manera de racionar los puestos de trabajo entre la fuerza de trabajo; posiciones más externas conciben la segmentación como un instrumento para dividir a la fuerza de trabajo y debilitar su capacidad de organización.

Sin embargo, se encuentra al centro de este enfoque un reconocimiento explícito de diferentes submercados de trabajo, el acceso a los cuales es diferencial, así como la forma como en ellos se determinan las jornadas de trabajo y remuneraciones. Por lo tanto, desde esta perspectiva, se requiere tener información sobre la estructura de salarios por ocupación al interior de las empresas, así como los requerimientos de entrada y jornadas de trabajo en cada uno de los segmentos a los cuales pertenecen.

### 3. CARACTERISTICAS DEL EMPLEO Y DEL MERCADO DEL TRABAJO EN AMERICA LATINA. EL ANALISIS DEL PREALC

#### 3.1. Introducción

Varias son las contribuciones del PREALC en torno a la caracterización y búsqueda de soluciones a los problemas de empleo en América latina y el Caribe. A riesgo de sobresimplificar, pero con el propósito de ordenar la presentación que sigue, seis áreas pueden identificarse claramente con aquellas que el PREALC ha señalado como características de la situación en América latina y que tienen implicaciones sobre el diseño de un sistema de informaciones sobre empleo. La primera, la constituye la creciente urbanización y metropolitización de la fuerza de trabajo, la cual involucra significativos desplazamientos de la población desde zonas rurales hacia zonas urbanas, y entre estas últimas hacia la metrópolis. Las causas y consecuencias de este fenómeno han sido preocupación de varios proyectos nacionales promovidos por el PREALC, y han sido tratadas durante un seminario organizado por el PREALC (PREALC, 1983b). La segunda, la constituye la identificación del subempleo como un importante componente del problema del empleo, lo cual significa abandonar la dicotomía empleado-desempleo y fortalecer una preocupación por las condiciones en las que se encuentran quienes se definen como empleados. Estos esfuerzos se encuentran en los diversos estudios por países que ha realizado el PREALC, y los aspectos metodológicos para su estimación han sido difundidos ampliamente (PREALC, 1982a, capítulos I y II). La tercera área está estrechamente vinculada a la anterior, y se ocupa de identificar el carácter heterogéneo del mercado de trabajo, enfatizando la necesidad de diseñar políticas específicas para sus distintos segmentos. Este esfuerzo ha permitido asociar el subempleo a importantes segmentos del mercado de trabajo, y discutir la relevancia de diferentes paquetes de políticas diseñados para actuar en el mercado de trabajo. Como conclusión, el problema del empleo ha podido vincularse al carácter desigual de la generación de puestos de trabajo en cantidad y calidad, por regiones y sectores, como consecuencia del relativamente escaso y concentrado proceso de acumulación (García y Tokman, 1985; PREALC, 1982c y PREALC, 1981a). Dentro de la preocupación del PREALC en esta área, un mayor esfuerzo se ha puesto en el mercado de trabajo urbano (PREALC, 1981c). Una cuarta área de preocupación ha sido aquella de la modernización. La dinámica de generación y/o destrucción de puestos de trabajo como consecuencia del proceso de acumulación y modernización en América latina ha significado no sólo el desplazamiento de la población en el espacio, sino que ha tenido también influencia en lo que concierne a las formas predominantes de trabajo en la sociedad. Es así como la importancia de la empresa familiar con roles difusamente definidos para cada uno de sus miembros ha ido perdiendo importancia como consecuencia de la modernización de la economía. Producto de esto último se diferencian cada vez más los roles relacionados con el

trabajo de aquellos del hogar, aumentado la incompatibilidad entre ellos. La atención del PREALC a este problema ha estado fundamentalmente dirigida al estudio de la evolución de la economía campesina (PREALC, 1981b; PREALC, 1982b y PREALC, 1982a). La quinta área apunta hacia problemas de determinación del empleo y los salarios. La preocupación ha sido vincular el margen de acción en la determinación de salarios, precios y empleo, al acontecer económico general. Las áreas anteriores realizaban esto dentro del contexto más estructural del proceso de acumulación; sin embargo, en el ámbito de las políticas económicas de corto plazo la preocupación ha sido la de analizar la determinación de salarios y empleo en forma simultánea y como resultado del diseño e implementación de la política económica de corto plazo. La situación de crisis externa que se origina hacia comienzos de la década del 80, trae aparejado un mayor énfasis por parte de PREALC en estas cuestiones (PREALC, 1983a y PREALC, 1985b). Finalmente, cabe mencionar aquella área que vincula la situación de bienestar de las familias y personas (identificada por la incidencia de la pobreza y/o el nivel de satisfacción de las necesidades básicas de la población) con el acceso que el jefe de familia y otros receptores principales de ingreso tienen a los diversos segmentos del mercado de trabajo. Aunque las últimas publicaciones del PREALC en esta área datan de varios años atrás (PREALC, 1980) este análisis adquiere cada vez mayor importancia.

A continuación se elabora sobre las implicaciones que cada una de estas áreas tiene sobre un sistema de información acerca del mercado de trabajo y, más en particular, sobre el diseño, explotación y análisis de las encuestas de hogares.

### **3.2. La urbanización y metropolitización de la fuerza de trabajo y su efecto sobre la medición del empleo**

La urbanización es el aumento en la proporción de la población que vive en las zonas urbanas —un proceso por el cual las personas se desplazan a las ciudades o a otras zonas densamente pobladas. El término “distribución de la población” se refiere a los patrones de asentamiento y dispersión de la población dentro de un país o región.

El término “urbano” tiene un significado diferente en cada país. Esencialmente, este término se refiere a las ciudades, pueblos y otras zonas densamente pobladas, los que, sin embargo, han de tener por lo general poblaciones de varios miles de habitantes si han de clasificarse como “urbanos”. Con frecuencia, se emplean criterios tales como la dimensión de la población, la densidad de la población y el porcentaje de la fuerza de trabajo empleada en actividades no agrícolas, para definir lo que

constituye una zona urbana. Conforme a este último criterio, la urbanización ha aumentado, según estimaciones de PREALC, desde un 44 por ciento en 1950 a un 64 por ciento en 1980 (PREALC, 1981a).

Son varias las preocupaciones sobre este fenómeno. Desde el punto de vista puramente demográfico, la urbanización responde a tres procesos simultáneos: el crecimiento natural de la población urbana (es decir, la diferencia entre la tasa de natalidad y de mortalidad de la población originalmente urbana); la anexión de personas en zonas originalmente rurales por expansión de la frontera urbana; y el movimiento de personas a través de la frontera rural-urbana (migración rural-urbana interna) o a través de la frontera con el exterior (migración internacional) hacia las ciudades del país. También desde este punto de vista, interesa caracterizar la urbanización por tamaños de ciudades y estimar en cada una de ellas el volumen y estructura de la población por sexo y grupos de edades.

Por cierto, el monitoreo de este fenómeno en términos demográficos constituye por sí solo una tarea de enormes dimensiones. Ello involucra: i) la constante actualización de la definición de las fronteras rural-urbana, y de las ciudades por tamaños; ii) un monitoreo de registros vitales de la población urbana (fecundidad y mortalidad); y iii) un monitoreo de las tasas de migración rural-urbanas e internacionales.

En relación a los aspectos de empleo, la urbanización que, resulta fundamentalmente de importantes migraciones rural-urbanas, es considerada un síntoma del cambio en las estructuras agrarias y de las mejores expectativas de ingreso que se asocian con las ciudades. El fenómeno se produce a través de un complejo conjunto de factores sociales, económicos, institucionales y políticos que determinan la velocidad de la generación y destrucción de puestos de trabajo en las áreas rurales lo cual determina oportunidades ocupacionales inferiores al crecimiento de su fuerza de trabajo. Esta última se desplaza hacia las zonas urbanas incrementando la oferta de mano de obra en los mercados de trabajo urbanos, donde el proceso de acumulación es incapaz de generar los puestos de trabajo socialmente productivos al ritmo que se necesitan. El equilibrio necesario para armonizar el crecimiento de la fuerza de trabajo y el de la generación de empleo sectorial y regional se halla en el centro de la discusión de los procesos de urbanización y de su relación con los problemas de empleo.

Sin embargo, la cuantificación de la magnitud y la identificación del sentido de los movimientos de población no bastan por sí solos, aun

cuando ellos se hayan referido a contextos históricos y espaciales identificables. Se encuentran implícitos en ellos importantes elementos de bienestar individual y familiar. Esto requiere una preocupación por la vinculación entre la urbanización y la movilidad social y ocupacional. Las características de las personas y familias afectadas por la migración y las consecuencias de la migración sobre ellas deben tenerse en cuenta para una evaluación de estos aspectos. La inserción en el mercado de trabajo de migrante individual no está sólo definida por la condición de migrantes sino también por sus rasgos socioeconómicos donde el origen social y étnico, el sexo, la educación y la salud pueden jugar un rol fundamental. La evaluación sobre el bienestar de la persona y su familia debe tomar en consideración las remesas entre el migrante y su familia y lo que ellas significan respecto a algún indicador de bienestar. Los diferenciales de estos movimientos según las características del migrante y su familia deben ser una preocupación fundamental.

De igual forma, el carácter selectivo de los procesos migratorios por edad, sexo, educación y relación con el jefe de hogar, tiene importantes efectos macroespaciales. Como consecuencia, se producen significativas transformaciones en el tamaño de la población y de las familias en los lugares de origen y destino. El impacto de estas transformaciones sobre las características de la población en edad de trabajar y sobre su voluntad por hacerlo, debe ser examinado con detención. Importantes cambios en la disponibilidad y características de la fuerza de trabajo por regiones (o espacios) entre los cuales se produce la migración deben ocuparnos en estos análisis. La disolución de formas de organización de la familia como consecuencia de la migración, también puede llevar a importantes efectos demográficos posteriores, que alterarán la dinámica de crecimiento de la población en cada una de las unidades espaciales de análisis.

En síntesis, la urbanización ocurre simultáneamente con importantes movimientos de la población desde zonas rurales hacia zonas urbanas. Estos movimientos resultan de procesos vinculados al desarrollo económico que influyen sobre la generación y destrucción de puestos de trabajo en forma diferencial en ambas zonas. La respuesta de estos movimientos a condiciones históricas y espaciales determinadas, obliga a identificarlos en el tiempo y en el espacio. Por cuanto las consecuencias de la urbanización se manifiestan en la dinámica y distribución del subempleo, la medición del empleo en un momento y espacio demográfico dado, debe hacerse distinguiendo por condición migratoria y otras características sociodemográficas de las personas en la fuerza de trabajo.

### 3.3. El subempleo y el desempleo de la mano de obra y su efecto sobre la medición del empleo

#### 3.3.1. El subempleo

La preocupación por el subempleo constituye una inquietud por identificar el problema del empleo con aspectos tales como las relaciones de trabajo, las condiciones de trabajo, la dureza del trabajo o los grados y modos de explotación de la mano de obra. En tal sentido, esta preocupación desvía la atención de los especialistas desde los problemas del desempleo hacia aquellos de los empleados, pero que trabajan bajo condiciones que no se consideran aceptables de acuerdo a ciertas normas.

Desgraciadamente, según los conceptos tradicionales, las metodologías tradicionales y su difusión, esta forma del problema del empleo ha sido sólo marginalmente destacada. Es así como haciendo uso de los conceptos de ingreso, horas trabajadas y deseos de trabajar horas adicionales, se han desarrollado dos métodos para aproximarse a la cuantificación del subempleo. Primero, se incluyen todos aquellos que trabajando jornada completa perciben menos de una remuneración mínima (fijada por alguna norma), y segundo, se incluyen todos aquellos que a los niveles de salarios e ingresos vigentes desearían trabajar voluntariamente más horas. Mediante fórmulas específicas (PREALC, 1982d, capítulo II) el subempleo se puede cuantificar en términos del número de puestos de trabajo que habría que crear para eliminarlo. Esta forma de cuantificación del subempleo (en términos de los puestos de trabajo necesarios de crear para eliminarlo) puede sumarse al número de desempleados para estimar la tasa de desempleo equivalente total (incluyendo la equivalente a los empleos que faltan para eliminar el subempleo). Esta metodología se utiliza en Costa Rica donde la tasa de desempleo tradicional en 1976 era de 6,3 por ciento y para ese mismo año aquella que incluye el desempleo equivalente era de 13,2 por ciento. En 1982, estas tasas eran de 9,4 por ciento y 23,8 por ciento, respectivamente. Conforme a la experiencia de Costa Rica, el subempleo así medido más que duplicaría el problema de empleo medido solamente por la tasa de desempleo tradicional.

Otra forma de cuantificar la subutilización de la fuerza de trabajo es aquella de estimar primero el porcentaje de la fuerza de trabajo que se halla subempleada y luego multiplicar este porcentaje por un factor que indica la proporción en que se hallan subutilizados, en promedio, los subempleados. El resultado se suma a la tasa de desocupación. El primer porcentaje se obtiene a partir de un criterio de segmentación, que tiene en cuenta la categoría ocupacional y el sector de actividad económica de los ocupados. Se incluye entre los subempleados lo que se denomina PEA agrícola tradicional, es decir, aquellos trabajadores por cuenta propia y familiares no remunera-

dos ocupados en actividades agropecuarias, más una imputación por la mayor participación femenina y de menores presentes en estas actividades, no registrada en los censos. Dicha imputación equivale, aproximadamente, a la diferencia entre cuenta propia y familiares no remunerados. El otro componente de los subempleados lo constituye la PEA informal urbana, es decir, aquellos trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados que desarrollan actividades no agrícolas, menos aquellos profesionales y técnicos incluidos en las categorías previas. La proporción en que se hallan subutilizados en promedio estos subempleados (la PEA agrícola tradicional e informal urbana) se estima como uno menos la relación entre el producto medio por pobre-activo y el producto medio requerido por pobre-activo para eliminar la brecha nacional de pobreza. Conforme a este criterio, entre 1950 y 1980, para 14 países de América latina, el subempleo habría disminuido de 46 a 38 por ciento, y la subutilización total de la PEA (incluido el desempleo abierto) también habría disminuido de 23 a 20 por ciento. Sin embargo, el subempleo y la subutilización de la PEA tendrían una mayor incidencia urbana (PREALC, 1981a). El mayor problema con esta metodología es el de indentificar el subempleo con algunas categorías ocupacionales, sin examinar al interior de ellas las condiciones de los trabajadores. Además, identifica el pleno empleo con la proletarización de la mano de obra, lo cual puede interpretarse como ideológicamente sesgado y como que la eliminación de la subutilización es totalmente imposible dentro del futuro cercano a través de cualquiera combinación de políticas de promoción de empleo (Gregory, 1985, pp. 11 y 12).

Sin embargo, si bien estas soluciones se han utilizado en PREALC a partir de las encuestas tradicionales de fuerza de trabajo y combinaciones de censos poblacionales y datos sobre pobreza e ingresos, el problema resulta bastante más complicado. Standing (1983a) ha elaborado sobre la necesidad de identificar el *status de trabajo* para medir el empleo, con el objeto de resaltar las condiciones del trabajador. Según este autor, los procesos de producción incluyen grupos de trabajadores bien definidos y bien conocidos. Entre ellos hay campesinos, medieros, cuadrilleros, trabajadores asalariados temporales, diversos tipos de trabajadores atados a ciertas formas de explotación por acceso a predios, vivienda y préstamos, trabajadores familiares, aprendices. Los trabajadores disponen de varios *status* a lo largo de un período de tiempo, ya sea en combinación o cambiándose entre ellos. De ahí que la mayoría de los trabajadores se encuentran, de hecho comprometidos o ligados a ciertos procesos de producción, pero durante algunos lapsos de tiempo se hallan realizando trabajo asalariado temporal u otro tipo de actividad. Desgraciadamente se conoce poco acerca de estos patrones, pero lo que es peor, el sistema de estadísticas y conceptual sobre el mercado de trabajo ha hecho poco por abordar este problema. El autor advierte sobre dos limitaciones de este enfoque, como son, primero, la sensibilidad

política que existe en torno a estas diferentes condiciones y *status* de los trabajadores, y por ende, la resistencia de los gobiernos por incluirlos en sus estadísticas; y segundo la necesidad de integrar las preguntas sobre intenciones de dedicar más tiempo a trabajar con aquellas del *status* del trabajador que responde, de modo de poder efectivamente distinguir entre su deseo y la disponibilidad efectiva de su tiempo (este punto también ha sido resaltado en Klein, 1983). PREALC, por su parte (1985a), propuso para Brasil una clasificación de ocupados que permite distinguir el *status* de los trabajadores agrícolas mediante el perfeccionamiento de las categorías ocupacionales.

### 3.3. El desempleo

La forma tradicional de medir la subutilización de la mano de obra, a través del desempleo abierto, no ha arrojado históricamente en América latina cifras importantes. Sin embargo, durante los últimos años la subutilización de la PEA así medida se ha casi duplicado. Estadísticas recopiladas por PREALC para las áreas urbanas —donde el concepto de desempleo abierto adquiere mayor significación— indican que, en promedio para 12 países de América latina, esta tasa se elevó de niveles inferiores a 7,3 por ciento durante los años 70 a cifras superiores a diez por ciento en 1983 y 1984. En algunos países —como Chile— la tasa de desempleo abierto urbano se eleva desde 4,1 por ciento en 1970 a cifras cercanas al 20 por ciento durante 1982, 1983 y 1984.

Las cifras anteriores han vuelto a situar el desempleo abierto como una preocupación de los especialistas laborales. Con el propósito de retomar este tema Standing (1982; 1983b y 1984) ha elaborado en torno a los conceptos de desempleo voluntario, estructural y tecnológico, los cuales comúnmente se utilizan para justificar la persistencia en el tiempo de significativas tasas de desempleo. La discusión es relevante porque estos conceptos buscan relativizar la importancia del desempleo abierto como problema.

En relación al desempleo abierto en su forma tradicional, éste se identifica con cuatro características de la persona: i) su condición de estar sin empleo; ii) su necesidad de trabajar; iii) su actitud de desear trabajar; y iv) su actitud de buscar trabajo. Cuando alguna persona no presenta sino una de estas cuatro características hay quienes los califican como desempleados voluntarios (e.g. aquel que sólo cumple la primera característica, pero, no las restantes). Desgraciadamente no es fácil distinguir entre el desempleo voluntario y el involuntario. Desde el punto de vista macroeconómico, Keynes pretendió identificar el desempleo involuntario como aquel representado por la diferencia entre el número de personas que están dispuestas a trabajar

(oferta total) y a ser contratadas (demanda total) a un salario nominal vigente, y el volumen de ocupación existente. Distingue así del desempleo involuntario a quienes se encuentran entre dos empleos y están sin trabajo en forma temporal o estacional.

Consecuentemente, seguidores de Keynes han considerado el desempleo esencialmente involuntario y postulan que los gobiernos pueden manipular la demanda global para asegurar el pleno empleo, dejando únicamente un desempleo "friccional", o sea aquel debido a las fluctuaciones de temporada y a los cambios de empleo.

En contraposición a estos planteamientos, los neoclásicos definen todo desempleo como voluntario. De ahí surge el concepto de la "tasa natural de desempleo", como aquella a partir de la cual el salario nominal se eleva para alcanzar el salario real. Sin embargo, esta posición tiene pocas bases empíricas y predictivas sobre el comportamiento de la tasa de desempleo.

En torno a este dilema, siete elementos se han identificado como relevantes para identificar el desempleo voluntario: i) no buscan activamente empleo; ii) las aspiraciones exageradas, es decir, aquel que sólo busca trabajo "adecuado" a sus calificaciones; iii) las pretensiones salariales exageradas, es decir, aquel que sólo desea emplearse a un salario igual o superior al que considera razonable para sí; iv) las preferencias por el trabajo temporal o jornada parcial, es decir, aquel que sólo desea trabajar durante ciertos períodos al año o jornadas inferiores a la completa; v) la rotación del empleo, es decir, aquellos que voluntariamente han renunciado a su ocupación anterior; vi) los trabajadores ocasionales o marginales, es decir, aquellos cuya necesidad por trabajar no es imprescindible pero que incursionan en el mercado de trabajo para "experimentar"; y vii) los asegurados contra el desempleo y/o que se benefician con otras transferencias, es decir, aquellos que reciben ayuda familiar, ayuda a los indigentes, seguro de desempleo, los indemnizados por despidos o pensionados. En general, todas estas características son ambiguas y el criterio con el cual definir un desempleado como voluntario o involuntario es muy controvertido, tal como lo demuestra Standing.

Respecto al desempleo voluntario es preciso reconocer la situación y actitud de los desempleados. Ello implica una serie de exigencias a las encuestas sobre empleo que reflejen las necesidades, condiciones y consecuencias sobre su ánimo, aptitudes y aspiraciones del desempleado. También exige una mayor precisión sobre la población activa de modo de lograr identificar no sólo a los empleados y a los abiertamente desempleados, sino también a las personas que están libres y quieren trabajar (desalentados), los que están en disponibilidad "latente" y los "económicamente inactivos"

que no forman parte de la fuerza de trabajo. La distinción entre desempleado voluntario e involuntario termina siendo retórica, con matices ideológicos. Hasta no probar fehacientemente que un desempleado es efectivamente voluntario, lo más atinado pareciera considerarlo como involuntariamente desempleado.

En relación al concepto de desempleo estructural, subyace en su uso la justificación de que el desempleo existe por cuanto dentro del carácter dinámico de las estructuras productivas y de empleo, siempre existe un contingente de fuerza de trabajo imposibilitado a adaptarse a ellas. De ahí que se sustenten sobre tal concepto una serie de acciones en torno a la mano de obra, como ser: programas de formación y reciclaje de desempleados; los programas de asistencia para los cambios de residencia; y los subsidios a la capacitación de ciertos grupos escogidos de desempleados. Sin embargo, estas acciones, aunque positivas, pueden estar destinadas al fracaso toda vez que el desempleo no sea "estructural", principio del cual parten estas acciones. Entre los tipos de desempleo estructural se distinguen: i) la obsolescencia de ciertas calificaciones como consecuencia de cambios en la estructura de ciertos sectores de la industria; ii) la inadecuación de las aptitudes profesionales de los actualmente desempleados; iii) la distribución regional de las oportunidades de empleo; iv) los cambios en la estructura demográfica de la población, hacia aquellos grupos (jóvenes y mujeres, migrantes internacionales, ancianos) más susceptibles de encontrarse desempleados; v) las rigideces institucionales (como la legislación y las barreras institucionales en el mercado de trabajo); vi) la "inempleabilidad" o "inadecuación de las calificaciones", que se refiere a que algunas personas no reúnen las condiciones adecuadas para ocupar un empleo; y vii) la reestructuración del capital como consecuencia de crisis de acumulación.

Dada la importante sustentación que diversas políticas de apoyo a la movilidad y calificación de la mano de obra tienen en el concepto de desempleo estructural, una mayor claridad sobre su origen y magnitud debiera perseguirse en los sistemas de estadísticas de empleo.

Finalmente, está el concepto de desempleo tecnológico. Sobre su origen se acusa al cambio tecnológico de ser la causa del desempleo y de ser la única posibilidad de remediarlo. Sin embargo, no existe un desarrollo conceptual acabado como para vincular el desempleo con el cambio tecnológico. Coexisten desempleos tecnológicos juntos con desempleo coyuntural y de saturación de calificaciones.

En todo caso, la experiencia latinoamericana (García y Tokman, 1985) indica que el crecimiento económico durante las últimas décadas ha sido

insuficiente en términos de absorción de empleo, retardando la disminución de los problemas de empleo. Ello no ha sido el resultado de una insuficiente inversión, sino de selección de tecnologías con un claro sesgo en contra de la absorción de mano de obra. Sin embargo, las situaciones difieren entre países, notándose tres tipos diferentes: el primero, de insuficiencia dinámica relativa del proceso de acumulación para absorber la creciente fuerza de trabajo, pero en ningún caso absoluta. El segundo, de una insuficiencia dinámica absoluta donde no se experimentan mejorías pero sí una urbanización del problema del empleo; y tercero, aquellos donde el proceso de urbanización ya se había prácticamente completado, y ven afectado su problema de empleo por consideraciones coyunturales de manejo de política económica. De esta forma, el desempleo tecnológico adquiere una dinámica vinculada al proceso de acumulación y su existencia no puede ser desconocida. Esfuerzos por su estimación deben realizarse de modo de orientar las instituciones y sociedades para que se adecuen a sus beneficios, antes que sus perjuicios en términos de generación de puestos de trabajo.

#### 3.4. La segmentación en el mercado de trabajo

El origen de la búsqueda de un esquema de análisis basado en el marco de la segmentación del mercado del trabajo se encuentra en el interés por definir políticas hacia grupos específicos de la sociedad aquejados esencialmente por problemas de subempleo. En efecto, aparte de las personas que se encuentran en una situación de desempleo abierto, y para las cuales puede existir un paquete de políticas claramente definido con buenas posibilidades de llegar a ese grupo objetivo, a los grupos afectados por problemas de subempleo en sus diversas manifestaciones no es fácil llegar a beneficiarlos con políticas específicas.

Por ello, el esquema de análisis que se usa normalmente en PREALC distingue cinco segmentos en el mercado del trabajo, a saber: el sector moderno y el sector tradicional rural, el sector moderno y el sector informal urbano y, finalmente, el sector doméstico. Los dos primeros segmentos se refieren en realidad a actividades agrícolas y separa al sector campesino de pequeña producción del resto de las actividades agropecuarias.

El análisis del mercado de trabajo en la agricultura no ha recibido demasiada atención pero vale la pena mencionar dos dificultades que han surgido. La primera se refiere al hecho de que en la medida que se trabaja con el sector campesino existe una porción de empresas familiares que no compran ni venden fuerza de trabajo pues, como su nombre lo indica, su producción descansa sobre la base del uso (variable) de la mano de obra de los distintos miembros de la familia. En este sentido pues no corresponde hablar de la existencia de un mercado del trabajo. Sin embargo, diversas

investigaciones han puesto énfasis en que esta economía campesina está articulada con el sector moderno vía el uso de su mano de obra durante actividades estacionales, particularmente, la cosecha. Si ello es así, y hay indicaciones que en muchos países de América latina éste es un fenómeno extendido, entonces hay que aclarar en qué sentido se trataría de un segmento diferenciado en el mercado del trabajo. En efecto, como se vio en la sección anterior, para que se pueda hablar de segmentación es preciso que existan barreras a la movilidad de la mano de obra entre un segmento y otro, cosa que en este caso por supuesto no existiría. Se trataría más bien entonces de una segmentación en el sentido de que existen en los distintos segmentos (moderno agrícola y campesino) ocupaciones iguales, desempeñadas por personas igualmente hábiles y que son remuneradas de manera diferente. Sin embargo, se ha postulado recientemente como hipótesis, basada en información para algunos países, que cierto tipo de modernización agrícola adicionalmente está generando una segmentación del primer tipo porque los requerimientos estacionales de mano de obra de la empresa moderna son satisfechos por mano de obra asalariadas temporal y no por campesinos, los que en efecto no estarían participando del mercado del trabajo generado en la agricultura moderna (PREALC, 1985a). De este modo tampoco existiría movilidad entre los sectores.

Las evidencias de segmentación en el mercado del trabajo urbano de América latina se han referido casi exclusivamente al problema de los diferentes ingresos que se generan en los distintos sectores. En efecto, durante la década de los años setenta se realizaron estudios que sugirieron la existencia de diferenciales de remuneraciones en personas igualmente hábiles y se atribuyó esa diferencia al hecho de que esas personas estaban insertadas en distintos mercados del trabajo (Souza y Tokman, 1978). Así, un elemento decisivo en la predicción del nivel de ingresos de una persona era la participación en el mercado del trabajo y se llegó a determinar que existía una correlación muy alta entre personas pobres y personas que trabajaban en el sector informal urbano. Estos puestos de trabajo en el sector informal son poco productivos, no por las características personales de los ocupados en ellos, sino por las características mismas del puesto que son el resultado del nivel tecnológico, del volumen del capital y de la franja que ocupa la empresa en el mercado del bien o servicio que produce. Es decir, la segmentación tiene su origen último en la heterogeneidad que se puede observar en el sistema productivo y, por lo tanto, se trata de una heterogeneidad que es estructural.

Con este esquema de análisis se ha llegado a plantear como hipótesis que los pobres y las personas que están subempleadas están en su mayoría insertadas en ciertos segmentos del mercado del trabajo: el sector tradicional rural y el sector informal urbano. Por supuesto que no siempre la pobreza

(individual) está asociada a las características del mercado del trabajo, sino que también puede estarlo a las características de las personas, por ejemplo, la edad, el sexo, el carácter migratorio, la salud y la educación entre las más importantes.

Pero un hecho que se hace cada vez más relevante y que es preciso considerar en el futuro próximo es que estos segmentos, particularmente los tradicionales, presentan una gran heterogeneidad al interior de ellos mismos de manera que la segmentación en cinco sectores debe ser en realidad sólo una primera aproximación al problema de identificar conglomerados en situaciones de subempleo. Probablemente la mayor heterogeneidad se halle en el sector informal urbano donde se encuentra desde la microempresa con potencial productivo en la industria manufacturera, pasando por la artesanía artística hasta llegar a variadas ocupaciones realmente marginales: ejemplo, los vendedores de la calle, lustrabotas, etc..

### 3.5. La modernización y su efecto sobre la medición del empleo

Como ya se mencionó anteriormente, la urbanización de América latina ha sido un fenómeno generalizado que se ha llevado a cabo a un ritmo muy acelerado. La agricultura, que aún sigue siendo la actividad que más empleo genera en América latina y que normalmente recluta activos que viven mayoritariamente en las áreas rurales, ha bajado su participación porcentual en la PEA de 56 a 36 por ciento en los últimos 30 años. Complementariamente, los ocupados en actividades no agrícolas, preferentemente viviendo en áreas urbanas, han aumentado durante el mismo período en 50 por ciento.

Este proceso que implica no sólo un traslado desde áreas físicas sino que también un cambio de actividad desde una rama hacia otra, ha tenido influencia en lo que concierne a las formas predominantes de trabajo en la sociedad. En efecto, el proceso de modernización involucra necesariamente un aumento en la división social del trabajo al interior de la familia, distinguiéndose cada vez con mayor claridad los roles asociados con la producción, de aquellos dedicados a actividades paralelas, como pueden ser las relaciones con la educación y el mantenimiento del hogar principalmente. De manera tal que el mismo cambio de actividad y el paso desde vivir en un medio rural hacia uno urbano ha hecho más nítida la actividad de trabajar en relación a otras actividades: es decir, el concepto de trabajo es más fácilmente identificable y, por lo tanto, la dicotomía trabajo-no trabajo corresponde en mayor medida a la realidad, que en situaciones predominantes agrícola-rurales.

Un segundo cambio importante, que también ha influido parcialmente en la naturaleza del trabajo, es que las relaciones sociales de producción que priman actualmente también permiten separar más claramente a la persona

que trabaja de aquella que no lo hace. En efecto, los asalariados han aumentado su participación en la PEA total de América latina en diez por ciento en tanto que los trabajadores familiares no remunerados han descendido su participación en alrededor de 30 por ciento, ambas cifras referidas al período 1950-1980.

Se trata, por lo tanto, de dos cambios importantes que han tenido influencia sobre el hecho de que en la actualidad sea posible captar mejor la participación de las personas en el mercado del trabajo, porque circunstancialmente han cambiado la rama de actividad en la que trabajan y la categoría ocupacional en la que se encuentran insertados. Ambos cambios acompañan la urbanización que ha caracterizado a América latina durante los últimos 30 años.

Un ejemplo específico aclara este punto. Si se toma el caso del sector agrícola en Brasil y se comparan las fuentes de información disponibles, se observa claramente que las divergencias residen en el trabajo de las mujeres, debido a la dificultad de separar empíricamente el trabajo productivo del trabajo del hogar, y en el trabajo de los familiares no remunerados. Estas divergencias son notables. En primer lugar, el censo demográfico de 1980 entrega una PEA agrícola de 12,6 millones de personas y el censo agropecuario muestra una ocupación de 21,2 millones. En segundo lugar, el censo demográfico muestra una caída de 400.000 personas en la PEA con respecto a 1970 en tanto que el censo agropecuario muestra un aumento de 3,5 millones. Martine y Rodríguez (1985) han demostrado que esas diferencias se deben al trabajo femenino y al de los familiares no remunerados menores de 15 años, los que al ser considerados de manera diferente en ambas fuentes entregan cifras completamente divergentes. Wainerman y Recchini (1981) realizaron un trabajo referido al empleo femenino en otros países de América latina y encontraron una significativa subestimación, particularmente en los sectores tradicionales y especialmente en la agricultura. De modo que la urbanización y la modernización de las actividades, al producir un cambio en el tipo de trabajo y en la forma como ésta se realiza, producen de hecho un efecto sobre la medición del empleo en cuanto a su cobertura.

### **3.6. La determinación de salarios y la medición del empleo**

Son varias las preocupaciones en torno a la determinación de salarios y su vinculación con áreas tales como los determinantes de la movilidad de la mano de obra, la segmentación y la eficiencia del mercado de trabajo.

En general, las investigaciones del PREALC han tendido a resaltar dos aspectos del mercado de trabajo que se relacionan con la determinación de salarios. En primer lugar, el carácter heterogéneo y difícil de dimensionar

que tiene el mercado de trabajo. Originalmente se han distinguido cinco segmentos, dos en el área rural (moderno y tradicional) y tres en el área urbana (formal, informal y doméstico). Sin embargo, la evidencia muestra que, al interior de cada uno de ellos, persiste aún la heterogeneidad. En segundo lugar, la existencia de fuerzas estructurales e institucionales que dificultan que la oferta y demanda se equiparen, y, por ende, requieren de la determinación de niveles de empleo y de salarios en condiciones de desequilibrio. Ambos factores, la dificultad de dimensionar el mercado de trabajo y la persistencia de desequilibrios antes que de equilibrios, tienen importante significación sobre la forma de medir los salarios y el empleo.

Estas características significan que la estructura de salarios que se pueda estimar difiere de aquella que se obtendría en un mercado laboral perfecto. Lo anterior, añadido al hecho de que en nuestra economía es habitual que los empleadores operen en mercados del producto que también son imperfectos, obliga a centrar el análisis en la determinación de salarios en torno a la generación de rentas en el mercado del producto, ya sea en condiciones de monopolio o competencia imperfecta, y su influencia en el mercado de trabajo a través de la naturaleza de la demanda por trabajo y su interacción con las características de la oferta. Toda vez que el mercado de trabajo presente imperfecciones —tal como se discutiera con anterioridad— el análisis de la determinación de salarios y su estructura deberá hacerse en torno a las formas en que las rentas generadas en el mercado del producto se distribuyen entre capital y trabajo y luego entre trabajadores.

En un análisis de la experiencia de Costa Rica, entre 1979 y 1982 se ha podido determinar que, con ocasión de las medidas de ajuste externo, que implicaron una devaluación, las rentas generadas, en los sectores productores de bienes importables y no transables y traspasadas a sus trabajadores, fueron reducidas en relación al nivel de remuneraciones del sector exportable (Pollack y Uthoff, 1985). De hecho, dadas las otras cosas constantes, la devaluación favoreció al sector productor de exportables, en relación a los sectores, importables y no transables, obteniendo las firmas exportadoras mayor flexibilidad para ajustar la determinación del salario a los nuevos precios relativos. En forma similar, las políticas de liberalización del mercado de bienes y de trabajo en Chile, en torno a 1978, tendieron a reducir las cuasi rentas en favor de los trabajadores del sector formal, pero a su vez, a incrementar las desigualdades (producto de la eliminación de la ley de inamovilidad y revisión de la política de salarios mínimos) al interior del sector formal (Uthoff, 1985).

Surge así, la inquietud por vincular la determinación de salarios a mecanismos de imperfección del mercado de bienes y de restricción de la difusión del progreso técnico. Ello tiene importantes implicaciones sobre la forma de

recolectar la información acerca de empleo e ingresos provenientes del trabajo.

Sin embargo, el resultado de la distribución de rentas, entre capital y trabajo, y entre trabajadores, es altamente sensible a la movilidad de la mano de obra entre diferentes ocupaciones. Tal como se discutió con anterioridad, una de las rigideces del mercado de trabajo está constituida por la relativamente escasa movilidad de la mano de obra entre ocupaciones con diferencias salariales. De allí que se debe aceptar que la movilidad responde a múltiples factores entre los cuales los diferenciales de ingreso son sólo uno. Por ende, la oferta de trabajo a través de su movilidad entre ocupaciones no necesariamente constituye un mecanismo equilibrador de salarios, ya sea por el efecto individual o conjunto de los siguientes factores: a) la existencia de otras variables que determinan los salarios; b) la posibilidad de que la oferta sea manipulada por restricciones de los sindicatos a la libre entrada a una industria, por factores de discriminación u otros; y c) la inercia con que los salarios responden a cambios en los niveles de actividad. Estos elementos tienden a reforzar el interés por analizar la determinación de salarios en condiciones ajenas a las de competencia perfecta.

Sin embargo, no todos los diferenciales de salarios (e ingresos provenientes del trabajo) pueden ser atribuidos a estos factores. Existen diferencias según el grado de calificación de la mano de obra, observándose una correlación positiva entre el nivel de remuneración y la calificación. Esto representa, tanto una mayor escasez relativa de las personas más calificadas (lo cual varía, históricamente, conforme se amplíen las oportunidades de calificación de la fuerza de trabajo, y cíclicamente, conforme se produzcan fluctuaciones económicas) como una mayor especificidad, complejidad y compromiso que el personal más calificado adquiere con la gestión de la firma. También existen diferencias regionales, las cuales pueden responder a diferencias en el costo de la vida, en las políticas de remuneraciones que buscan incentivar la permanencia y atracción de la mano de obra al lugar, o simplemente responden a diferencias en el grado de imperfección de los mercados locales o a la escasez relativa de mano de obra calificada.

Se concluye de lo anterior que la determinación de salarios ha de analizarse en el contexto de estructuras imperfectas del mercado del producto y del trabajo por regiones, sectores económicos e industrias, donde los factores que determinan las rigideces e imperfecciones tienen una naturaleza estructural o cuasi permanente, y donde la movilidad de la mano de obra no constituye un mecanismo equiparador de salarios. Surgen así, requerimientos para la medición del ingreso proveniente del trabajo de las personas empleadas. Primero, aquel de estandarizarla conforme a los atributos personales (sexo, edad, origen social y étnico) y calificación (formal y en el trabajo) del trabajador.

Segundo, aquel de realizarla dentro de la estructura de los mercados del producto y de trabajo. Tercero, aquel de referirla a una unidad de tiempo preestablecida. Sólo así podrá definirse una tasa de salario (por unidad de tiempo) y cuyos diferenciales pueden identificarse con la discriminación, las variaciones en las calificaciones y experiencia del trabajador, y la localización de éste dentro del espacio geográfico y de la estructura del mercado de trabajo.

### 3.7. La pobreza y la medición del empleo

Diversos estudios sobre los perfiles de la pobreza (Fishlow, 1972; Uthoff, 1978), sobre los determinantes de la distribución del ingreso (Altimir y Piñera, 1977) y sobre las características de quienes no satisfacen sus necesidades básicas (Gutiérrez, 1985) en América latina, señalan que tales problemas resultan en gran medida como consecuencia de bajos niveles de productividad en amplios segmentos del mercado de trabajo donde laboran los receptores principales de ingreso de las familias vulnerables a ellos. El problema del bienestar asociado a la pobreza, a la desigual distribución del ingreso y a la insatisfacción de necesidades esenciales, requiere de políticas dirigidas a mejorar las condiciones de productividad e ingresos en tales segmentos y promover políticas que aceleren el crecimiento económico y faciliten la movilidad ascendente de la mano de obra en términos de productividad e ingresos.

La vinculación de los problemas de empleo con la pobreza constituye así un área importante de análisis. Con ella se desea evaluar la importancia relativa del mercado de trabajo y otros factores ligados al empleo con la evolución de la pobreza. Sin embargo, esta vinculación requiere de importantes aclaraciones conceptuales y que implican consideraciones en torno a la medición de ambos fenómenos: la pobreza y el problema de empleo.

En efecto, mientras que la pobreza como indicador de bienestar debe referirse a una unidad de consumo, el problema del empleo en el marco conceptual actualmente en uso y en sus diversas dimensiones —subempleo y desempleo— se refiere a un individuo en su calidad de trabajador. Si bien un trabajador individual es a su vez consumidor, el hecho de que ocurran importantes transferencias al interior de una familia para garantizar el nivel de consumo de cada uno de sus miembros, obliga a medir la pobreza al nivel de una unidad integrada de percepción de ingresos y de gastos en consumo (como ser la familia o el hogar) antes que al nivel de individuo o grupos de trabajadores. De esta forma, serán las encuestas de hogares las que deben utilizarse para medir la pobreza.

La pobreza tiene diversas formas de medición, ya sea en términos absolutos —mediante una línea de pobreza definida sobre la base de gas-

tos o de ingresos, e indicadores estándares de necesidades como vivienda, nivel educacional, o infraestructura sanitaria y de agua potable— o en términos relativos a partir de algún indicador de la distribución del ingreso o del consumo. Lo importante de destacar es el cada vez mayor acuerdo en torno a usar indicadores *per cápita* como medidas del bienestar y de referirlos al gasto total o ingreso total de la unidad de consumo. Esto último implica, por un lado, una alta sensibilidad de los resultados a la forma de medir el gasto o el ingreso, teniendo cuidado de incluir en ellos todos los ingresos (o gastos) por concepto de autoconsumo, pago en especies, y otros beneficios no pecuniarios provenientes del trabajo como también los ingresos por propiedad del capital y otros. Y, por el otro, una alta sensibilidad de los resultados a la forma como se pondera dentro de los cálculos *per cápita* a los diferentes miembros del hogar según edad y sexo —especialmente la primera.

Visto lo anterior, la vinculación de la pobreza con los problemas de empleo requiere de encuestas de hogares especiales, donde no sólo se consulte por la condición ocupacional de cada uno de sus miembros, sino se cumpla también con los requisitos técnicos de una encuesta de ingresos y gastos. Esta restricción, no obstante, abre toda una nueva perspectiva de análisis micro sobre la relación entre niveles de bienestar, su influencia sobre decisiones al interior de la familia, y las relaciones con la oferta de trabajo e inserción en el mercado de trabajo de los miembros de la familia.

Nuevas categorías de medición del empleo surgen como consecuencia de lo anterior. Ellas se refieren por el lado de sus características personales, no sólo a la edad, sexo, calificación y grupo étnico, comunitario o social al cual pertenece, sino también a la distinción entre fuerza de trabajo “primaria” o “secundaria”, para denotar con ello la importancia que el mismo tiene como receptor de ingresos dentro del hogar. Por el lado de su inserción, interesa rescatar categorías que permitan distinguir el modo de producción y la naturaleza de los trabajos a los cuales tienen acceso, tal como se sugirió en otros acápite de esta sección.

En síntesis, la necesidad de vincular la pobreza con los problemas de empleo obliga a enriquecer la medición del empleo, al exigir que la misma se haga a partir de una encuesta de hogares. Por un lado, distingue el origen primario o secundario del individuo —conforme a la importancia de sus ingresos para el hogar— permitiendo identificar su actitud hacia la participación en la fuerza de trabajo como un componente importante de la estrategia de sobrevivencia familiar. Por otro lado, permite vincular el bienestar familiar a conceptos más comúnmente aceptados, como son el ingreso o consumo familiar *per cápita*, o algún indicador de necesidad básica vinculado a las características de la vivienda o el hogar. Por cierto, la correcta medición de estos fenó-

menos requiere de exigencias de una encuesta de hogar que van más allá de los aspectos ocupacionales y de fuerza de trabajo.

#### 4. REQUERIMIENTOS PARA UN SISTEMA DE INFORMACION SOBRE EL MERCADO DE TRABAJO

##### 4.1. Introducción

Las áreas de interés del PREALC, tal como se discutieron en la sección 3, imponen una serie de requerimientos para un sistema de información sobre el mercado de trabajo. En esta oportunidad, nos concentraremos en el mejor uso de las encuestas de hogares con tales propósitos.

Las principales recomendaciones que surgen de la discusión anterior en torno a la medición del empleo son las siguientes:

- solicitar de los encuestados historias migracionales y ocupacionales entre espacios y períodos de tiempo claramente definidos;
- complementar el enfoque de fuerza de trabajo con el de *status* de trabajo en la medición de la situación ocupacional y de la naturaleza del desempleo;
- avanzar en la definición de variables que permitan la identificación de submercados de trabajo con diferentes formas de acceso y determinación de ingresos y como resultado de ello indagar algunas variables cualitativas que permitan identificar la manera informal de producir;
- caracterizar las diferentes formas de producción, captando aquellas más precarias que son desplazadas por los procesos de modernización y determinar con mayor precisión los límites variables de la población económicamente activa;
- referir las preguntas de ingreso provenientes del trabajo a unidades de tiempo estrictamente comparables (tasas) y a características personales y ocupacionales identificables con diferentes submercados y procesos de producción;
- utilizar a la familia como una unidad de análisis sobre las decisiones de oferta de trabajo e inserción en el mercado de trabajo.

##### 4.2. Historias migracionales y ocupacionales

La preocupación con estos aspectos es doble. La primera, distinguir uno de los componentes más importantes de la dinámica demográfica como

es la migración interna; la segunda, distinguir la movilidad en términos de acceso a diferentes formas de ocupación que trae aparejada la dinámica del mercado de trabajo. Estos dos fenómenos, la movilidad espacial y la movilidad ocupacional representan resultados de oportunidades económicas determinadas por factores macroestructurales y de decisiones tomadas al interior de la familia, las cuales responden a factores microfamiliares. Si se desea actuar sobre estos factores con el propósito de influir sobre los patrones de movilidad ocupacional y espacial, es preciso desarrollar un marco conceptual y de medición para identificarlos.

Con este propósito es común distinguir tres grupos de factores: i) aquellos que influyen sobre las oportunidades e incentivos para la movilidad; ii) aquellos que determinan el grado de necesidad de la movilidad; y iii) aquellos que facilitan o restringen la movilidad. Estos factores se manifiestan tanto a nivel de la familia y cada uno de sus miembros (micro) como al nivel del espacio o unidad geográfica (macro). Es la conjunción de ambos niveles la que permitirá identificar aquellos factores que pudieran utilizarse en políticas destinadas a regular los patrones de migración y movilidad ocupacional. Este enfoque requiere de la identificación de los determinantes económicos de la movilidad conforme a una triple clasificación de motivos: a) entre los personales y los estructurales; b) los que afectan oportunidades e incentivos, los que determinan necesidad y que imponen restricciones; y c) los que actúan sobre la migración y sobre la movilidad ocupacional.

Surgen así las siguientes exigencias para un sistema de información que consulte sobre historias ocupacionales y migracionales:

i) la definición de la unidad espacial dentro de la cual se hará la medición de la condición migratoria y de puestos de trabajo claramente identificables entre los cuales ocurre la movilidad ocupacional;

ii) la definición de una unidad de tiempo dentro de la cual se hará la medición de la movilidad ocupacional y migratoria;

iii) la uniformación de criterios para medir la participación en la actividad económica (véase punto 4.5.) y de la inserción ocupacional (véase punto 4.4.).

iv) la medición de la condición ocupacional y migratoria en personas caracterizadas por variables que representan factores que inciden sobre la oportunidad, necesidad y restricciones para con su *status* ocupacional o migratorio (e.g. no sólo por edad y sexo, sino por la relación con el jefe de hogar).

v) la medición de la condición ocupacional y migratoria en personas caracterizadas por variables sociales y culturales (e.g. origen étnico y origen social).

Cumpliendo lo anterior, la inserción de migrantes y no migrantes dentro del mercado de trabajo podrá vincularse a la dinámica del subempleo.

Las encuestas de hogares ofrecen un gran potencial para recoger información sobre historias migratorias y ocupacionales. Dos sistemas de encuestas de hogares existen con tales propósitos: aquellas de una sola vuelta (EUSV) y la repetida o longitudinal (EL). Las segundas se clasifican además según las entrevistas que se realicen a lo largo del tiempo en áreas o poblados específicos o en una muestra fija de hogares (o individuos). Esta última se conoce con el nombre de "encuesta panel". En las primeras se incluyen todos los hogares (o individuos) de un área designada (como bloque censal o pueblo), incluyéndose entre éstos aquellos hogares (o individuos) que ocuparon las viviendas de quienes emigraron de ese poblado (o área). En los estudios de panel, en cambio, los individuos son seguidos a lo largo del tiempo hasta donde sea posible (cualquiera sea el lugar donde se hayan movido). Dada la selectividad de los migrantes, la elección de uno u otro sistema dependerá del objetivo de la investigación sobre movilidad espacial y ocupacional (Bilsborrow y otros, 1984).

Visto lo anterior, las implicaciones de la vinculación de la movilidad y la medición del empleo son complejas. Sus requerimientos en cuanto al diseño de un cuestionario, sistema de encuesta y diseño de la muestra requieren de una cuidadosa discusión a partir de los objetivos de la investigación y de la forma como se obtendrá la información para hacerla. Para ilustrar esto basta recordar que las fuentes de la urbanización son tres: el crecimiento natural de la población originalmente urbana; la adscripción de zonas originalmente rurales a zonas urbanas mayores y la migración rural-urbana neta (e internacional-urbana neta). Si nos preocupase un monitoreo continuo de este fenómeno, los requerimientos de actualización de los sistemas de encuestas de hogares se hacen muy particulares. Las encuestas de hogares con estos propósitos no sólo deben incluir preguntas sobre movilidad espacial, sino también sobre registros vitales de su población original (fecundidad y mortalidad). Además, ello debe hacerse dentro de un sistema que actualice constantemente la muestra a las nuevas dimensiones del espacio urbano por adscripción de zonas originalmente rurales.

#### 4.3. Fuerza de trabajo versus status de trabajo

La preocupación por el subempleo como un componente importante del problema del empleo conlleva una preocupación por aspectos cualitativos

(acceso a leyes sociales, acceso a medios de producción, etc.) antes que cuantitativos (horas, ingresos el trabajo). De ahí que la medición del empleo debiera concentrarse en las características de los trabajadores y del trabajo a partir de estas dimensiones cualitativas antes que cuantitativas.

Desgraciadamente, pocos esfuerzos se han hecho en este sentido y los métodos utilizados por el PREALC, a partir de la información disponible en su forma actual, difícilmente pueden ser mejorados. La parte cuantitativa de estimación del subempleo sigue haciendo uso de los datos de horas trabajadas e ingreso (PREALC, 1982d, capítulo II) y en la estimación de la magnitud relativa de la subutilización se usan cruces de la fuerza de trabajo por ocupación y categoría ocupacional, u ocupación y rama de actividad (PREALC, 1981a). Sólo esporádicamente se ha contado con una estimación del tamaño de la empresa (menor o igual o superior que cinco empleados) la cual se usa como *proxy* para medir acceso al sector formal de los asalariados y empleadores.

Sin embargo, estos esfuerzos no son suficientes. Para avanzar en mediciones del subempleo mediante aspectos cualitativos del trabajador y del trabajo, Standing sugiere la utilización de tres bloques de preguntas que permitan calificar al trabajador y su trabajo. El primero, sobre su condición de actividad, ya sea a través del concepto tradicional de participación en la fuerza de trabajo, la asignación de su tiempo a diferentes tareas durante una jornada diaria, y otro método que claramente identifique su rol en el mercado de trabajo. El segundo, sobre su condición de trabajador, distinguiendo su control sobre los medios de producción (no en el sentido de propiedad sino de determinación de su uso), sobre las materias primas, sobre su propia fuerza de trabajo (en el sentido de desarrollar y mantener sus calificaciones y capacidad de trabajo) y sobre las diferentes etapas del proceso de generación de producto. El tercero, sobre su condición de trabajo, distinguiendo su nivel de calificación ocupacional, su poder de control sobre otros trabajadores, su capacidad de ascenso y su acceso a leyes sociales.

Por cierto cada uno de estos bloques apunta a requerimientos específicos de calificación del trabajador o su trabajo. La idea fundamental es la de que el desempleo constituye en países en desarrollo un problema de menor importancia que aquellos vinculados a las diversas formas de subempleo.

Este último, tal como se mide a veces (mediante el número de horas adicionales que un trabajador está dispuesto a trabajar o escasez de trabajo estacional) puede conceptualmente asimilarse al desempleo, pero si se desea incorporar aquellos aspectos señalados por Standing, entonces la asimilación es más compleja. Tal como lo señala Rodgers (1985), lo más habitual es encontrar en los países en desarrollo trabajadores que laboran largas jornadas de

trabajo pero en condiciones de productividad, remuneraciones u otras condiciones de trabajo muy malas. La coexistencia de estos tipos de empleo con empleo asalariado en mejores condiciones permitiría identificar referencias estándares a partir de las cuales medir el subempleo con indicadores basados en condiciones mínimas de trabajo. Lo importante del punto señalado por Standing y Rodgers es que no basta con medir estas formas de subutilización. Es preciso avanzar en la identificación de sus determinantes como son la desigualdad en el acceso a la ocupación dentro de una estructura de mercado de trabajo altamente heterogénea, la desigualdad en el acceso al capital, los patrones de control de los mercados del producto u otros tantos que se pudieran señalar. Tanto el desempleo como el subempleo interactúan con aspectos más amplios del mercado de trabajo y del funcionamiento de la economía. Nuestras mediciones debieran apuntar hacia la identificación de estos procesos que trascienden simples cuantificaciones del subempleo. El punto es el de construir categorías a partir de diferencias en los procesos de uso del trabajo y acceso a puestos de trabajo, de modo de identificar diferentes formas de contratación y determinación del ingreso, y por ende, separar las distintas relaciones entre el producto, el capital, la tecnología y el trabajo (Rodgers, 1985). Tales esfuerzos permitirán ir formalizando las relaciones sociales de producción que se asocian más estrechamente con el subempleo.

#### 4.4. La identificación de los segmentos en el mercado del trabajo

Si se piensa que la identificación de segmentos en el mercado del trabajo es de utilidad para definir políticas de empleo ya que existe una relación entre la pobreza y el subempleo, por un lado, y la participación en determinados mercados de trabajo, por otro, entonces existen en la actualidad dificultades metodológicas que impiden esta identificación de manera precisa.

En efecto, para comenzar con el caso del sector agrícola, actualmente se identifica la economía campesina mediante dos variables que son diferentes según cuál sea la fuente de información que se utiliza. Si se está usando una encuesta o un censo de establecimientos, entonces la producción campesina (el sector rural tradicional) se define en función del tamaño del establecimiento, medido de acuerdo al número de hectáreas físicas que cada establecimiento tiene. En general, se adopta el criterio de que todas las propiedades que tienen menos de 10 hectáreas se consideran explotadas bajo el régimen de producción campesina. Pero es bien sabido que el número de hectáreas no es un buen indicador ya que la calidad de la tierra es muy variable, de manera que es común encontrar áreas en las que ese tamaño no sólo implica un costo alto como propiedad de la tierra, sino que está trabajada con una alta intensidad de capital, tratándose en realidad de una empresa netamente capitalista. O inversamente, propiedades campesinas ubicadas en tierras de mala calidad con una extensión mucho mayor que el límite general

establecido. La otra variable que se usa para diferenciar el sector rural tradicional del sector rural moderno a partir, esta vez, de encuesta de hogares, es la categoría ocupacional, identificando con el primero a todos los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados, variables que obviamente son aproximaciones muy gruesas a la realidad que se quiere identificar, ya que no relacionan a la persona con el proceso productivo.

En este sentido se puede volver a plantear el tema de medir el *status* de trabajo de la mano de obra, tal como fue analizado en la sección 3, en el punto 3.3., es decir, considerar la condición de actividad, la condición del trabajador y la del trabajo mismo que desempeña. Así, se pueden llegar a determinar categorías tales como pequeño productor o campesino o minifundista, trabajador estacional en productos de exportación en empresas modernas, mediero de gran propietario, etc.

Con respecto a la identificación de diferentes segmentos en el mercado de trabajo urbano ocurre algo similar, ya que las variables con las que se pueden identificar los segmentos en la actualidad son relativamente inadecuadas para este propósito.

La forma como usualmente se mide el sector informal urbano es a través de las categorías ocupacionales a partir de estadísticas secundarias que se encuentran en investigaciones de los hogares, ya sea encuestas o censos. Se incluye en el sector informal a los trabajadores por cuenta propia y a los familiares no remunerados de la PEA no agrícola, no minera, excluyendo a los profesionales y técnicos que están en esas categorías y a los asalariados en la subrama de servicio doméstico. Excluye también por lo tanto, a todos los asalariados y patronos de pequeñas empresas que a nivel conceptual estarían incluidos en el sector informal. Se trata, por lo tanto, de una aproximación bastante gruesa que genera con posterioridad problemas en el análisis de la situación del empleo.

En efecto, este sector tradicional urbano que incluye a todos los trabajadores por cuenta propia y a los familiares no remunerados es asociado en el análisis del PREALC con la subutilización de la mano de obra (debido al traslape que hay entre pobreza y sector informal). Siendo ello así, lo que subyace en este análisis es que para que la subutilización disminuya estadísticamente se requiere mayoritariamente proletarizar la mano de obra (o convertirla en patronos), ya que mientras sigan existiendo los trabajadores por cuenta propia y los familiares no remunerados, esa será la magnitud de la subutilización observada.

Sin embargo, en los últimos años, en diversos países de América latina que cuentan con encuestas de hogares sobre empleo y desempleo, se ha agre-

gado una pregunta relativa al tamaño del establecimiento en el cual está ocupada la persona que responde al cuestionario. A partir de esta información entonces se logra identificar también a patrones y asalariados de microempresas (usualmente con menos de cinco ocupados) que son incluidos en el sector informal.

Alternativamente se podría pensar en abordar el problema de medir el sector informal urbano por otro lado. Si se considera que el enfoque de las relaciones sociales de producción o el tamaño del establecimiento en cuanto al número de ocupados no son las únicas variables a través de las cuales se puede llegar a identificar el sector informal, se puede dirigir la atención también hacia algunas variables cualitativas. Así, se consideraría que el sector informal está integrado por actividades que tienen una manera de producir, una manera de trabajar, que las diferencias del resto de las actividades urbanas. Estas actividades podrían ser caracterizadas por:

- alguna variable económica que podría ser la relación capital-trabajo (si es que se prueba que efectivamente hay discontinuidades entre los sectores), o bien un monto fijo de capital total por empresa, que separaría lo moderno de lo informal;

- alguna variable sociológica que indique grado de integración (o falta de) a las instituciones que se supone forman parte del modo de funcionamiento de la sociedad capitalista. Por ejemplo, conexión con el sistema bancario y financiero, incorporación a la seguridad social u otra;

- alguna variable conectada con las relaciones de trabajo, como puede ser la presencia de trabajo familiar cuya remuneración no es claramente establecida, o incluso de trabajo asalariado en la misma condición; por ejemplo, en los talleres informales de mecánicos a los obreros se les paga "cuando hay plata".

O sea, la manera informal de producir se caracterizaría porque opera con poco capital en relación a la mano de obra, no está enganchada a la institucionalidad, y tiene reglas poco claras de funcionamiento operativo (se podría pensar en que en realidad son más bien reglas "flexibles").

Estas variables sin embargo precisan investigaciones en los establecimientos y no en los hogares, tema que involucra analizar las metodologías para investigaciones sobre el sector informal.

Otro tema distinto que surge en este contexto es si este sector constituye un sector diferente en el mercado del trabajo de manera que se pueda hablar de dualismo o estratificación o segmentación, según cuál sea el concepto

que se esté usando. Para ello se requiere probar empíricamente cualquiera de las siguientes aseveraciones:

a) que en el sector formal el trabajo es más estable que en el informal, en términos del promedio de años que dura el empleo en una empresa. Esta variable en realidad apunta también a que hay maneras diferentes de producir.

b) Que la movilidad ocupacional entre el sector informal y el sector formal es menor que la movilidad intrasectores.

c) Que existe discriminación en los salarios en el sentido que trabajadores igualmente hábiles (igualmente productivos) reciben remuneraciones diferentes o, lo que es más probable que ocupaciones diferentes (con distinto salario) son ocupadas por personas igualmente hábiles.

#### 4.5. La identificación de la población económicamente activa

Ya se analizó anteriormente la importancia que ha tenido el proceso de modernización en la separación de roles al interior de la familia y en la posibilidad de distinguir actividades que pueden ser consideradas como trabajo de aquellas que no lo son. Sin embargo, en América latina, por la persistencia de los sectores tradicionales, aún es muy común encontrar dificultades en distinguir el trabajo de la inactividad. Adicionalmente, por la fuerte presencia aún de las actividades agrícolas, el problema de la estacionalidad en el empleo sigue vigente. Debido a ambos factores es que en términos de medición surge el problema de identificar en forma adecuada a la población económicamente activa.

Este tema se puede abordar desde dos ángulos diferentes. El primero se refiere a diferenciar conceptualmente cuáles son las actividades que se considerarán productivas, para de ese modo incorporar a todas las personas que las ejecutan a la población económicamente activa. Anker (1983) ha propuesto distinguir varios niveles, que son los siguientes:

— mano de obra remunerada, que es básicamente la mano de obra "empleada" de acuerdo a las definiciones actualmente en uso;

— mano de obra ocupada en actividades orientadas hacia el mercado, que incluye además a todas las personas que realizan actividades productivas para venta en el mercado y, por lo tanto, considera también a aquellos ocupados en empresas familiares aunque no sean remunerados. Datos sobre este tipo de mano de obra son útiles porque comprenden a personas que, no estando ocupadas en actividades de subsistencia, pueden verse directamente

afectadas o beneficiadas por políticas gubernamentales, por ejemplo; subsidios, precios y disponibilidad de insumos intermedios;

— mano de obra OIT, que incluiría los criterios agregados por la XIII Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de 1982, que incluye a todas las personas involucradas en la producción de bienes y servicios, independientemente si son vendidos en el mercado. Incluye, por lo tanto, algunas actividades que en la actualidad no se consideran trabajo, como por ejemplo preparación de comidas para conservar y guardar, recolección no remunerada de alimentos, preparación de comidas para obreros contratados, etc.

— mano de obra extendida, que incluye a aquellos que producen bienes y servicios que satisfacen necesidades esenciales de la familia, incluyendo aquellas que en las áreas urbanas pueden ser compradas en el mercado. Por ejemplo, la recolección de leña como combustible, fabricación de ropa y recolección de agua, entre otros.

Como se puede apreciar, estos cuatro niveles con creciente nivel de inclusión tienen implícita una definición diferente de lo que es trabajo, y el uso de una u otra definición dependerá naturalmente de la finalidad que se persigue con la medición. Por ejemplo, si lo que se desea investigar es la disponibilidad potencial de mano de obra que en la actualidad no se utiliza, entonces el concepto de mano de obra extendida es el relevante. Pero si se desea evaluar el posible impacto de la política de salarios sobre el ingreso de los ocupados, entonces la mano de obra "empleada" es el concepto más útil de PEA que la investigación puede buscar.

El segundo ángulo desde el cual se puede mirar el problema de la determinación de la población económicamente activa es el de la inestabilidad de la participación de las personas en la población económicamente activa. Este ángulo tiene a su vez dos perspectivas. Primero hay que considerar las definiciones actualmente en uso para ver a quiénes se incluye o excluye de la PEA, y el problema principal se encuentra entre aquellos que participan pocas horas o que tienen otra actividad principal, como es el caso de los estudiantes y de las mujeres. Usualmente, este problema específico es el que explica las grandes diferencias en el volumen de la PEA que entregan las encuestas de hogares y las de establecimientos, ya que estas últimas encuestas entregan información sobre el uso efectivo de mano de obra sin indagar sobre otras variables personales como ocupaciones adicionales. La segunda perspectiva se refiere a poder captar la participación esporádica de las personas en la PEA aún definida ésta en términos convencionales, variación que se explica por la estacionalidad no sólo de las actividades productivas sino que también del sistema educacional (que afecta a la oferta de mano de obra). Una manera de solucionar este problema ha sido proponer una distinción

conceptual entre la población actualmente activa y la población usual o normalmente activa, lo que se consigue con la utilización de dos períodos de referencia diferentes. Con este procedimiento se lograría atenuar la rigidez de la dicotomía activo-inactivo que constituye la base del enfoque de fuerza de trabajo.

Pensando en este problema y además para superar el problema que surge de la dicotomía ocupado-desocupado, PREALC (1983c) diseñó un cuestionario experimental que fue aplicado en el área rural del Valle Central de Chile, estudio a partir del cual se desprendió la siguiente clasificación interna de la PEA:

- trabaja todo el año y trabajó la semana pasada<sup>1</sup>
- trabaja todo el año y está cesante
- trabaja todo el año y está inactivo (estudio realizado en la época muerta)
- trabaja estacionalmente y está inactivo<sup>2</sup>
- trabaja estacionalmente y trabajó la semana pasada
- trabaja ocasionalmente en forma regular<sup>3</sup>
- trabaja ocasionalmente en forma esporádica.<sup>4</sup>

#### 4.6. La determinación de salarios y la medición del empleo

El nivel y variación de los salarios y otros ingresos del trabajo son problemas de cuyos determinantes se ocupan diferentes escuelas de pensamiento. Sin embargo, a partir de la forma como éstos se declaran tradicionalmente a las encuestas de hogares es poco o nada lo que se puede dilucidar sobre sus determinantes, y por ende es preciso mejorar estos aspectos.

En general, es habitual consultar en las encuestas de hogares sobre las remuneraciones por concepto de la ocupación principal, referida a un determinado lapso de tiempo (último mes) y luego sobre las condiciones de ocupación referidas a otro período (la última semana). La vinculación directa entre la remuneración y las condiciones ocupacionales declaradas deben suponer que las condiciones de ocupación durante la semana de referencia son representativas de las condiciones de ocupación del mes en el cual se declaran

<sup>1</sup> Se refiere a un día o varios días trabajados.

<sup>2</sup> En el trabajo estacional se incluye a las personas que trabajan en labores específicas durante ciertas épocas del año (siembra, deshierbe, etc.).

<sup>3</sup> Es el caso, por ejemplo, de las dueñas de casa y de los estudiantes que usualmente trabajan todos los días, pero en labores cortas (cuidado de la huerta familiar, por ejemplo) y que no constituyen su actividad principal.

<sup>4</sup> Cualquier trabajo realizado en forma intermitente e irregular.

las remuneraciones. Surge así una primera fuente de errores toda vez que las condiciones de la última semana difieren de aquellas del mes.

La forma de realizar el vínculo es la de transformar la declaración de las remuneraciones totales del mes en referencia a las de una tasa por día u hora, dividiendo dicho total por el número de días u horas que declaró trabajar cuando informó sobre su condición ocupacional. Esta forma de estimar el salario (o remuneración) diario o por hora será correcta sólo si las condiciones ocupacionales de la semana de referencia son similares a aquellas del mes en que informó sobre su remuneración. Para obviar estas dificultades, una consulta más directa acerca del tipo y nivel de remuneración, por día u hora según las condiciones de ocupación de la semana en referencia, debiera buscarse.

Sin embargo, aun cuando se supere esta dificultad resta por discutir los determinantes del nivel de la tasa de remuneración estimada, así como los determinantes de su variación respecto a las tasas estimadas para otros trabajadores. La identificación de categorías que permitan explicar las diferencias aparece como fundamental.

En su forma tradicional, lo mejor que se puede hacer es estimar tales tasas por categorías demográficas como edad, sexo, condición migratoria y relación con el jefe de hogar; por categoría de calificación como nivel de instrucción (educación formal), años de experiencia en el mercado de trabajo; y por alguna *proxy* del segmento del mercado de trabajo dentro del cual está inserto como algún cruce entre su categoría ocupacional y ocupación. Tales categorías permiten estandarizar las tasas mediante un cruce entre ellas, pudiendo discernir entre la importancia de variaciones en el capital humano (aproximado por las diferentes categorías de calificación); en algunos discriminantes extraeconómicos (como la edad, sexo, condición migratoria y relación con el jefe de hogar); y en la inserción dentro de algunos segmentos del mercado de trabajo. Las técnicas estadísticas para discernir sobre la importancia relativa de cada una de ellas denotan una importante interacción entre las mismas.

Sin embargo, para avanzar más en la identificación de los determinantes del nivel y variación de las remuneraciones se requiere relacionar estas diferencias con aquellas en las estructuras de producción y los procesos laborales a ellos asociados. Por ejemplo, desagregaciones tales como las necesarias para identificar el subempleo y la segmentación serán particularmente interesantes de este esfuerzo. Un intento realizado para Costa Rica (Pollack y Uthoff, 1985) estandariza conforme al carácter protegido o desprotegido de los sectores económicos donde se insertan las personas que declaran sus ingresos. Tal desagregación permitió analizar los diferenciales de remuneracio-

nes a la luz de la capacidad de estos sectores para generar "rentas" y transferirlas en calidad de "cuasi rentas" a sus trabajadores. Por cierto, mayores desagregaciones que permitan discernir sobre la participación de los factores (trabajo y capital) en el producto, sobre las interacciones entre precios y salarios, sobre la organización del mercado del producto y del trabajo, así como sobre el poder de negociación de los trabajadores en la captación del producto que generan, contribuirán significativamente a una mejor comprensión del funcionamiento del mercado de trabajo. Las categorías relevantes para realizar tales desagregaciones ameritan mayores consideraciones en el diseño de las preguntas sobre ocupación en las encuestas de hogares.

#### 4.7. La pobreza y la medición del empleo

Diversos resultados de estudios sobre el perfil de la pobreza vienen a confirmar que la relación entre el mercado de trabajo y la pobreza es compleja. Esta última adquiere diversas formas, muchas de ellas vinculadas a grupos de personas en desventajas como ser por la edad, malas condiciones de salud u otras. Para aliviar esta condición se requiere del diseño de paquetes de política que les transfieran ingreso en forma permanente y/o transitoria (sistemas de seguridad social, seguros por inhabilitación y otros). Otros grupos de mayor vulnerabilidad a la pobreza pueden serlo por sus características sociales y demográficas (educación, condición migratoria, sexo del jefe de hogar, composición del hogar). Finalmente, los hogares identificados con la pobreza se hallan compuestos por jefes de hogares y otros receptores de ingreso que se ocupan en mayor medida en calidad de trabajadores por cuenta propia, familiares no remunerados y otras categorías vinculadas a la inserción en segmentos más desfavorecidos del mercado de trabajo.

El primer grupo de personas vulnerables requiere de políticas de transferencia de ingreso cuyo diseño escapa a los análisis más directos del mercado de trabajo. Sin embargo, los otros dos grupos apuntan como causa de la pobreza hacia la inserción de los receptores principales de ingreso del hogar, condicionado por sus características demográficas y sociales, en segmentos más desfavorecidos del mercado de trabajo en términos de productividad, ingresos y estabilidad. Ambos factores se refuerzan mutuamente denotando que las características innatas (edad, sexo, origen étnico y social) y aquellas adquiridas (calificación, condición migratoria y relación con el jefe de hogar), especialmente las segundas, condicionan pero a su vez son condicionadas por la particular inserción de los receptores de ingreso de la familia en el mercado de trabajo. Esta interacción entre decisiones de sus miembros, la composición familiar y la movilidad espacial, y aquellas que caracterizan la inserción de los receptores principales de ingreso de la familia en el mercado de trabajo, constituyen evidencias empíricas para sustentar algunas hipótesis en relación a la pobreza y las desigualdades en las oportunidades ocupacionales.

En efecto, el diseño de políticas para aliviar la pobreza y reducir las desigualdades basadas en diagnósticos como los anteriores, sugiere que la reproducción intergeneracional de la pobreza y de las desigualdades económicas opera en gran medida a través de las relaciones sociales de producción, por un lado, y las relaciones sociales de la educación y la organización de la vida familiar, por el otro. De acuerdo a esta posición, para equiparar las oportunidades económicas es necesaria una reestructuración importante de la organización social de la producción y de la forma en que ésta influye sobre las decisiones al interior de la familia.

Dos implicaciones surgen de inmediato de esta posición. La primera, sobre la necesidad de asociar la pobreza de una familia a las categorías analíticas sobre subempleo y segmentación donde se ubican sus receptores principales de ingresos y la segunda, sobre la necesidad de rescatar a la familia como una unidad de análisis respecto a decisiones sobre oferta de trabajo, asistencia escolar, migración y otros relacionados con el mercado de trabajo. Se resalta así a la familia como una unidad de decisión, la cual influye directa o indirectamente sobre las posibilidades de que sus miembros escapen a la situación de pobreza o desmejoramiento relativo de sus ingresos.

Las encuestas de hogares, en la medida que reflejen diferentes composiciones familiares, permiten obtener un potencial importante de información sobre la pobreza, las cuales ya se han utilizado en varios países. En primer lugar, ellas permiten definir más correctamente la pobreza al referirla a indicadores *per cápita* familiares después de sumar los ingresos provenientes de diferentes fuentes y distintos miembros. En este aspecto, se debe cuidar de incluir información de diferentes ingresos en especies por concepto de autoconsumo, trueques y otras transferencias. En segundo lugar, ellas permiten obtener información sobre las condiciones de la vivienda y estimar la pobreza sobre la base del acceso a servicios básicos que no se incluyen en las declaraciones de ingresos. En tercer lugar, ellas permiten consultar sobre gastos para corroborar la veracidad en la declaración de ingresos.

Sin embargo, en su relación con aspectos del mercado de trabajo, la encuesta de hogares ofrece aún grandes posibilidades que se vinculan con lo discutido en los acápite anteriores. En primer lugar, la relación entre los grupos vulnerables a las ocupaciones más desmejoradas dentro del mercado de trabajo y su incidencia en la pobreza, al nivel de familias, no se podrá realizar hasta no avanzar en las categorías con las cuales calificar como subempleo (punto 4.3. de esta sección) y estratificación (punto 4.4. de esta sección) y las ocupaciones que declaran los receptores de ingreso de esas familias. En segundo lugar, se debe avanzar en identificar la forma como las "creden-

ciales' que facilitan el acceso a diferentes estratos del mercado de trabajo (educación, experiencia y habilidades, actitudes personales, acceso al capital, localización, conexiones sociales) están condicionadas por las características de inserción dentro del mercado de trabajo de los receptores principales de ingreso de la familia. Esto mismo incide sobre aspectos negativos como una historia ocupacional "intermitente", mala nutrición y salud, vestimentas inadecuadas (Rodgers, 1985). El uso de las encuestas de hogares con estos propósitos debiera recibir mayor atención. En tercer lugar, es preciso reconocer que la estrategia de sobrevivencia familiar puede requerir de diferentes formas de participación de cada uno de sus miembros, dentro de la actividad económica. Las decisiones en torno a asumir responsabilidades de roles incompatibles con las tareas del hogar, de dedicar una mayor parte del ciclo de vida a la educación formal y retardar la participación en la actividad económica, de comprometerse en empleos con ataduras (en términos de jornadas y compromisos) o independientes y de moverse en el territorio, están fuertemente limitados por las características de la familia respecto a la inserción de sus miembros receptores de ingreso dentro de la estructura del mercado de trabajo.

En síntesis, la vinculación de la pobreza con el mercado de trabajo requiere considerar a la familia como una unidad de análisis. Dentro de ellas se toman importantes decisiones que repercuten sobre la manifestación de la transferencia intergeneracional de la pobreza y de las desigualdades económicas. Las encuestas de hogares *vis a vis* aquellas de ocupación y de establecimientos constituyen —aun en sus formas tradicionales— un potencial de generación de información que es necesario explotar más. La forma de hacerlo es doble. Primero, en los perfiles de pobreza, utilizar las categorías que miden vulnerabilidad a problemas de empleo (punto 4.3. de esta sección) y sus determinantes (punto 4.4. de esta sección) en las preguntas acerca de las condiciones de ocupación de los receptores de ingreso, de modo de ver en qué medida la vulnerabilidad a los problemas de empleo coincide con la vulnerabilidad a la pobreza de sus respectivas familias. Segundo, analizar las decisiones de individuos sobre oferta de trabajo y desarrollo de credenciales para acceder a ocupaciones menos vulnerables a los problemas de empleo, a partir de categorías que reflejen la situación de pobreza de sus respectivas familias (un ejemplo interesante puede encontrarse para el análisis de la oferta de trabajo en períodos de crisis en Costa Rica, en Pollack, 1985).

## 5. CONCLUSIONES

La preocupación por los problemas de empleo ha evolucionado desde aquella que identificaba la subutilización de la mano de obra con el desempleo abierto, hacia aquella que la identifica además con las condiciones de trabajo, productividad e ingresos de los ocupados (cuando tales condiciones están por

debajo de ciertas normas). Sin embargo, junto con ello se ha avanzado en la interpretación de los problemas de empleo como resultado de procesos más profundos del desarrollo económico y social. En particular, se vinculan con el proceso de acumulación el cual determina el nivel y velocidad con que se genera ingreso en una economía, y con los mecanismos de distribución de este ingreso a través del mercado de trabajo. En este mismo sentido, los problemas de empleo se relacionan con la incidencia de la pobreza en la población y con los mecanismos de transferencia intergeneracional de la misma.

Desgraciadamente, los instrumentos de medición del empleo no han evolucionado en el sentido requerido y con la rapidez necesaria como para comprender mejor las causas y consecuencias de los problemas de empleo. En general las evidencias empíricas resultan más de esfuerzos imaginativos de los investigadores combinando diferentes fuentes de información, antes que de desarrollos de los sistemas estadísticos conforme a marcos conceptuales que garanticen una mejor comprensión de la realidad.

En este trabajo se han identificado cuatro procesos directamente vinculados al mercado de trabajo, pero que constituyen eslabones que facilitan su interpretación. En tal sentido, este trabajo destaca el carácter dinámico de los procesos que median en la determinación y consecuencias de los problemas de empleo, vinculándolos primero a la dinámica de generación y/o destrucción de puestos de trabajo como consecuencia de los procesos de acumulación, y segundo, a las condiciones de bienestar de las familias como resultado de la inserción de los receptores principales de ingreso dentro del mercado de trabajo.

Estos cuatro procesos son: i) la urbanización, que se traduce en una cada vez mayor proporción de la fuerza de trabajo en poblados que califican como ciudades, y que responden a la dinámica de generación y/o destrucción de oportunidades ocupacionales en el territorio; ii) la subutilización de la mano de obra, que se traduce en desempleo abierto y desplazamiento de ocupados hacia empleos con malas condiciones de trabajo, productividad e ingresos que responden a la dinámica de generación y/o destrucción de oportunidades ocupacionales dentro de unidades espaciales claramente identificables en el territorio; iii) la segmentación del mercado de trabajo que se traduce en una acentuación de las diferencias en los mecanismos de intermediación de la mano de obra (barreras a la entrada, niveles de empleo, determinantes de remuneraciones, promociones, beneficios sociales, etc.) entre diferentes submercados del trabajo; y iv) la modernización que se traduce en la forma como se manifiesta la creación y/o destrucción de puestos de trabajo en el territorio, unidades espaciales y segmentos del mercado de trabajo.

La concepción del problema de empleo se acerca al enfoque más ecléctico de los teóricos de la segmentación. En primer lugar, destaca la impor-

tancia de la movilidad de la fuerza de trabajo en dos dimensiones. En el territorio, como resultado de procesos de acumulación y modernización disímiles entre unidades espaciales claramente identificables, y en la estructura ocupacional como resultado de los procesos de segmentación del mercado de trabajo ya sea facilitando o restringiendo el acceso a diferentes oportunidades ocupacionales. En segundo lugar, se ocupa de los determinantes y diferenciales de remuneraciones del trabajo, en submercados de trabajo donde los niveles de las mismas no se explican sólo por fuerzas económicas, sino también por fuerzas institucionales, sociales y políticas cuya materialización en remuneraciones de los trabajadores constituye una parte importante del proceso de distribución de los beneficios del crecimiento económico a través del mercado de trabajo. Finalmente, se ocupa del bienestar de las familias de los trabajadores, a través de identificar su situación de pobreza y/o satisfacción de las necesidades esenciales y destaca la forma como la situación relativa de bienestar puede afectar los comportamientos económicos (oferta de fuerza de trabajo), sociales (asistencia escolar, nutrición, socialización), demográficos (fecundidad, mortalidad y migración) y políticos (comportamiento de clase) de diferentes estratos de familias.

Las principales modificaciones a los sistemas de información para ir percibiendo la realidad conforme a esta perspectiva son seis. Ellas apuntan a vincular la medición del empleo por un lado, a cuatro procesos directamente ligados a resultados del funcionamiento del mercado de trabajo como son: la dinámica del subempleo, la segmentación del mercado de trabajo, la incompatibilidad de roles entre el mercado y el hogar y la determinación de las remuneraciones del trabajo; y por otro, a dos procesos socioeconómicos y demográficos como son: la movilidad de la mano de obra en el territorio y dentro de la estructura ocupacional, y la vulnerabilidad de la familia a situaciones adversas de bienestar y su relación con decisiones de sus miembros relativas al mercado de trabajo.

Las recomendaciones son bien directas pero requieren de la intervención de especialistas para traducirlas en prácticas habituales y adecuadas a cada país: avanzar en el diseño de sistemas de medición de historias migracionales y ocupacionales de la fuerza de trabajo; considerar el enfoque de *status* de trabajo junto al de fuerza de trabajo en la medición del empleo; diseñar sistemas que identifiquen barreras a la entrada, mecanismos de generación de ingresos y condiciones de estabilidad en la ocupación y en la medición del empleo; consultar sobre diferentes actividades a lo largo de un período de tiempo al medir el empleo, de modo de discernir objetivamente sobre el concepto de actividad económica y su variabilidad estacional; realizar la medición de las remuneraciones provenientes del trabajo en el contexto de la estructura del mercado de bienes y servicios, en la producción de los cuales participan los trabajadores cuyas remuneraciones se están midiendo; y, final-

mente, rescatar a la familia como una unidad donde se midan las interacciones entre la situación de empleo de sus receptores principales de ingreso y su situación de bienestar por un lado, y sus decisiones sobre la organización familiar, atención escolar y participación en la actividad económica, por el otro.

Los desarrollos de sistemas de información responden no sólo a inquietudes de los investigadores, sino también a normas nacionales e internacionales para realizarlos. Es interesante destacar que, en general, tales normas privilegian enfoques conceptuales que divergen del ecléctico que se sugiere en este trabajo. Sin embargo, como con este último pretendemos acercarnos más a dimensionar los fenómenos que hoy nos ocupan, pareciera importante promover una mayor discusión en esta dirección.

## Bibliografía

- ALTIMIR, O. y S. PIÑERA. *Análisis de descomposición de las desigualdades de los ingresos primarios en países de América latina*, Santiago, CEPAL, 1977.
- ANKER, R. "Female labour force participation in developing countries. A critic of current definitions and data collection methods", en *International Labour Review*, Ginebra, OIT, noviembre-diciembre, 1983.
- BILSBORROW, R.B. y otros. *Migration surveys in low income countries*, Londres, Croom Helm, pp. 79-82, 1984.
- CAIN, G. "The challenge of segmented labor market theories to orthodox theory: A survey", en *Journal of Economic Literature*, Menasha, American Economic Association, diciembre, 1976.
- CEPAL. *La medición del empleo y de los ingresos en áreas urbanas a través de encuestas de hogares*, CEPAL, Santiago, 1979.
- EDWARDS, R. "The social relations of production in the firm and labour market structures", en R. Edwards, M. Reich y D. Gordon, publicado bajo la dirección de: *Labor market segmentation*, Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1975.
- EDWARDS, R., D. GORDON y M. REICH. *A research project on labor market stratification: background paper*, Nueva York, NBER, 1971.
- FISHLOW, A. "Brazilian size distribution of income", en *The American Economic Review*, Menasha, American Economic Association, mayo, 1972.
- GARCIA, N. y V.E. TOKMAN. *Acumulación, empleo y crisis*, serie Investigaciones sobre empleo, 25, PREALC, Santiago, 1985.
- GORDON, D. *Theories of poverty and unemployment*, Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1972.
- GREGORY, P. *Policy issues in addressing the employment problem in Latin America*, borrador, 1985.
- GUTIERREZ, A. *Mercado de trabajo y necesidades básicas en Ecuador*, serie Monografías sobre empleo, 48, PREALC/ISS, Santiago, 1985.
- KLEIN, E. "Determinants of manpower underutilisation and availability", en *International Labour Review*, OIT, Ginebra, marzo-abril, 1983.
- MARTINE, G. y A. RODRIGUEZ. *A evolução do emprego no campo*, Mimeo, Brasilia, 1985.
- POLLACK, M. *Household behaviour and economic crisis*, borrador, PREALC, Santiago, 1985.

- POLLACK, M. y A. UTHOFF. *Dinámica de salarios y precios en períodos de ajuste externo. Costa Rica 1976-1983*, serie Monografías sobre empleo, 52, PREALC/ECIEL, Santiago, 1985.
- PREALC. *Necesidades esenciales y políticas de empleo en América latina*, OIT, Ginebra, 1980.
- . *Dinámica del subempleo en América latina*, CEPAL, Santiago, 1981a.
- . *Economía campesina y empleo*, PREALC, Santiago, 1981b.
- . *Sector informal: funcionamiento y políticas*, PREALC, 2da impresión, Santiago, 1981c.
- . *Conceptualización del empleo rural con propósitos de medición*, Dirección del empleo, México, 1982a.
- . *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, CEPAL, Santiago, 1982b.
- . *Mercado de trabajo en cifras 1950-1980*, PREALC, Santiago, capítulo II, 1982c.
- . *Planificación del empleo*, PREALC, Santiago, 1982d.
- . *Empleo y salarios*, PREALC, Santiago, 1983a.
- . *Movilidad ocupacional y mercados de trabajo*, PREALC, Santiago, 1983b.
- . *Problemas metodológicos de una encuesta rural en Chile y estructura del empleo*, serie Documento de trabajo, 227, PREALC, Santiago, 1983c.
- . *Análisis de las estadísticas sobre empleo agrícola en Brasil. Algunas propuestas metodológicas*, Documento para discusión, PREALC, Santiago, 1984.
- . *El impacto heterogéneo de la modernización agrícola sobre el mercado de trabajo*, serie Documento de trabajo, 260, PREALC, Santiago, 1985a.
- . *Más allá de la crisis*, PREALC, Santiago, 1985b.
- RODGERS, G. *Some issues in labour market research*, borrador, OIT, Ginebra, 1985.
- SOLIMANO, A. *Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: un examen de los modelos neoclásicos y keinesianos, neomarxistas y de segmentación*, borrador PREALC, Santiago, 1985.
- SOUZA, P.R. y V.E. TOKMAN. *Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas*, serie Trabajos ocasionales, 15, PREALC, Santiago, 1978.
- STANDING, G. "La noción de desempleo voluntario", en *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, Ginebra, enero-marzo, 1982.

STANDING, G. *A labour status approach to labour statistics*, serie WEP Population and Labour Policies Programme, 139, OIT, Ginebra, 1983a.

———. “El concepto de desempleo estructural”, en *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, Ginebra, abril-junio, 1983b.

———. “La noción de desempleo tecnológico”, en *Revista Internacional del Trabajo*, OIT, Ginebra, abril-junio, 1984.

UTHOFF, A. “Distribución del ingreso familiar según características del jefe. Gran Santiago 1969”, en *Ensayos ECIEL*, ECIEL, Río de Janeiro, julio, 1978.

———. “Changes in earnings inequality and labour market segmentation”, en *Journal of Development Studies*, Universidad de Londres, Londres, octubre, 1985.

WAINERMAN, C. y Z. RECCHINI. *El trabajo femenino en el banquillo de los acusados*, Editorial Terra Nova, México, 1981.