

**EL MERCADO DE TRABAJO DE LIMA METROPOLITANA**

**Francisco Verdera V.**

**DOCUMENTO DE TRABAJO N°59**

*IEP Instituto de Estudios Peruanos*

*Documento de trabajo N°59 Serie Economía N°19*

**EL MERCADO DE TRABAJO  
DE LIMA METROPOLITANA:**

**Estructura y evolución, 1970-1990\***

**Francisco Verdera V.**

**Documento de Trabajo N° 59**

Documento de Trabajo N°59  
Serie: Economía N°19

*Esta publicación se ha realizado gracias al apoyo del Consorcio de Investigación Económica, financiado por el Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (CIID) y la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDJI).*

© IEP Ediciones  
Horado Urteaga 694, Lima 11  
Telf. 32-3070/24-4856  
Fax [5114] 32-4981

Impreso en el Perú  
Marzo 1994

VERDERA V., Francisco

El mercado de trabajo de Lima Metropolitana: estructura y evolución 1970-1990, --  
Lima: IEP/Consorcio de Investigación Económica, 1994. -- (Documento de Trabajo, 59.  
Serie Economía, 19).

MERCADO DE TRABAJO/TRABAJO/DESEMPLEO/SECTOR INFORMAL/  
EMIGRACIÓN/INGRESO/OCUPACIONES/LIMA/

WD/03.01.02/E/19

\*Este documento de trabajo es un resultado del proyecto de investigación "Mercados de trabajo segmentados en Lima Metropolitana" realizado en el IEP con el [mandamiento del CIID-ACDI del Canadá. Versiones preliminares fueron presentadas en los seminarios "Estructura laboral y migraciones en Asia y en la región del Pacífico" (Honolulu, abril de 1993) e "Instituciones laborales frente a los cambios en América Latina" (Santiago, julio de 1993). Agradezco a Eduardo Flores por su apoyo y asistencia, así como los comentarios recibidos en los seminarios y las observaciones de Lucía Romero. Gran parte de la traducción del inglés se debe a Renzo Terán.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
1. MARCO GENERAL	
a. Crítica a la visión neoclásica	6
b. Desempleo y mercado de trabajo en áreas urbanas subdesarrolladas	7
c. El sector informal urbano	8
d. Resurgimiento neoclásico	10
e. A modo de síntesis	11
f. Estudios sobre Lima	12
2. CONTEXTO MACROECONÓMICO	13
3. EVOLUCIÓN GLOBAL DEL EMPLEO	15
4. TENDENCIAS DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL	16
a. Grupos de trabajadores	18
b. Heterogeneidad ocupacional	20
c. Dispersión de ingresos	23
5. DIFERENCIALES DE INGRESOS	
a. Existencia y persistencia	25
b. Determinantes	26
6. EMIGRACIÓN	30
7. CONCLUSIONES	31
REFERENCIAS	34

## INTRODUCCIÓN

La persistencia de un elevado subempleo, una gran desigualdad en la distribución del ingreso y la falta de dinamismo del mercado de trabajo en las áreas urbanas de América Latina no encuentran una explicación satisfactoria, dificultando la formulación y aplicación de políticas para aumentar el empleo productivo. El mercado laboral urbano no absorbe la creciente fuerza laboral de manera adecuada, ni tiende hacia la nivelación de los ingresos por trabajo sino que mantiene un alto grado de desigualdad.<sup>1</sup> Preocupa, en especial, la situación y perspectivas de la presencia creciente de trabajadores de bajos ingresos y escasa calificación en las grandes ciudades.

De otra parte, la discusión sobre la estructura del empleo urbano ha evolucionado, desde los enfoques dualistas del sector informal urbano hasta el énfasis en los determinantes de las diferencias salariales o de ingresos, y más recientemente, en el análisis del funcionamiento del mercado de trabajo. MacEwen (1981), Godfrey (1986), Suárez (1987) y Tokman (1987) - entre otros - han criticado la difundida caracterización del sector informal urbano como base para la explicación del subempleo, por no dar cuenta de la heterogeneidad de la estructura ocupacional ni permitir la formulación de políticas. El agotamiento de las interpretaciones dualistas ha contribuido a la reaparición del análisis neoclásico o convencional del mercado de trabajo, tratando de demostrar que el desempleo - ¿y

el subempleo? - se originan en la fricción y que los salarios tenderían a su nivel de equilibrio si el Estado o los sindicatos no interfiriesen.<sup>2</sup>

Sobre la base de los principios del análisis convencional - no de un diagnóstico- el ajuste estructural<sup>3</sup> ha conducido a la liberalización o desregulación del mercado de trabajo *asalariado* en la mayoría de los países de América Latina, y en el caso peruano desde 1991. Pero, ¿Son la falta de empleo asalariado, el subempleo y la desigualdad de ingresos causadas por la intervención del Estado o de los sindicatos? O, ¿Acaso se deben a la expansión de la fuerza laboral y al estancamiento de la economía, originado a su vez por una estrategia de desarrollo y políticas de estabilización recesivas?

El propósito general de este documento es analizar la estructura y evolución del mercado de trabajo de Lima Metropolitana entre 1970 y 1990. Mediante este análisis se busca explorar cuál ha sido el impacto del estancamiento económico y de las severas fluctuaciones de la economía en el empleo e ingresos de los grupos de trabajadores más representativos. La idea central es que se ha producido una significativa transformación del mercado de trabajo de Lima en este período.<sup>4</sup> A inicios de la década de 1970, las perspectivas del empleo e ingresos eran de crecimiento: los trabajadores podían obtener mayormente un empleo asalariado y tenían la posibilidad de mejorar sus ingresos a través de una mayor calificación y antigüedad

1. La teoría convencional espera que -en ausencia de imperfecciones en la competencia y de distorsiones en su funcionamiento-, el mercado de trabajo debería conducir al pleno empleo y a la reducción de las diferencias -una cierta nivelación - de las remuneraciones en el largo plazo, salvo las originadas por la falta de homogeneidad de los trabajadores y de información incompleta (Stigler [1962], 1980:33).

2. En la década de 1960 el análisis convencional sostenía que el desempleo se originaba en la fricción o desencuentro transitorio entre la oferta y demanda de trabajo y que podía reducirse mejorando la intermediación, a través de los servicios públicos de empleo. El enfoque estructural que sostenía -sostiene - que el desencuentro es permanente y cualitativo se impuso a nivel del diagnóstico. No obstante, las políticas de formación de recursos humanos y de aumento de la absorción ocupacional se han mostrado insuficientes para enfrentar el gran subempleo existente.

3. La noción de ajuste -o más bien, corrección- estructural utilizada por el enfoque convencional difiere de la propuesta de reforma estructural de la escuela estructuralista de CEPAL en la década de 1960 e inicios de la de 1970. Mientras que esta última condujo a una creciente intervención estatal y a la redistribución progresiva de los recursos y los ingresos, la primera significa lo contrario.

4. Tokman (1986:340) describe la transformación de la estructura ocupacional para América Latina entre 1950 y 1980 como de "modernización incompleta", a partir del cambio en la distribución de los trabajadores en actividades agrícolas, actividades modernas urbanas y actividades de baja productividad; éstas últimas ocupaban aún a 38% de la fuerza de trabajo en 1980.

en el empleo; existía además una importante dispersión de ingresos que estimulaba la educación y la mayor calificación. En cambio, a fines de la década de 1990 el panorama cambia radicalmente: la mayoría de los trabajadores se incorporan a la fuerza laboral como obreros no sindicalizados y vendedores ambulantes en la base de la pirámide ocupacional, o como profesionales, en su cúspide. Se ha producido una polarización en los empleos según estatus ocupacional, una reducción en la dispersión en los ingresos por trabajo, una falta de reconocimiento de la mayor educación o calificación en el mercado<sup>5</sup> y, como consecuencia, una creciente emigración laboral. No obstante la menor dispersión de ingresos entre grupos de trabajadores, la segmentación del mercado de trabajo, expresada en diferenciales de ingresos significativos por grupos ocupacionales, se mantiene.

En tal sentido, y como una forma de contrastar los enfoques neoclásico y de segmentación, se buscará analizar las tendencias de evolución de los diferenciales de los ingresos por trabajo entre grupos de trabajadores. En la medida que los ingresos reales promedio por trabajo en Lima han disminuido entre 1970 y 1990, se averiguará qué grupos de trabajadores han mejorado, mantenido o empeorado su posición relativa, en el marco de la reducción de las diferencias de ingresos propios del estancamiento de la actividad económica. El análisis de la evolución del empleo e ingresos por grupos de trabajadores puede conducir a formular y aplicar políticas específicas, destinadas a cada grupo, que contribuyan a reducir el subempleo y a mejorar los ingresos laborales.

La sección 1 presenta una revisión de la literatura sobre mercados de trabajo a un nivel general, para áreas urbanas de países subdesarrollados y, muy brevemente, para Lima. La sección 2 ofrece una síntesis del

contexto macroeconómico y la sección 3 una visión global de la evolución del empleo en Lima entre 1970 y 1990. Las características básicas de la estructura ocupacional y su evolución se presentan en la Sección 4. La sección 5 contiene el análisis de los resultados de regresiones para verificar si las diferencias de ingresos entre grupos son significativas, si persisten durante el período considerado y en qué medida la educación y el tamaño de empresa las explican. Algunas consideraciones iniciales sobre la emigración laboral, una consecuencia del deterioro del empleo y los ingresos y de la falta de reconocimiento de las calificaciones, se esbozan en la sección 6. Finalmente, la sección 7 presenta las conclusiones provisionales.

## 1. MARCO GENERAL

La literatura sobre el desempleo y el mercado de trabajo es abundante. Sobre el primer aspecto han predominado los enfoques estructuralistas y dualistas; sobre el segundo, la visión neoclásica o convencional, la que ha tenido menos aplicaciones al estudio del mercado de trabajo en los países subdesarrollados. Sin embargo, también ha sido objeto de crítica en sus intentos de explicación del funcionamiento del mercado de trabajo en los propios países desarrollados. Empezaremos la discusión del marco de referencia de este documento con una reseña de las críticas a la teoría convencional, en gran medida, porque recientemente se la está reivindicando para explicar la operación del mercado de trabajo en los países subdesarrollados.<sup>6</sup>

### a. Crítica a la visión neoclásica

La explicación de las causas de los diferenciales de ingresos y de la segregación

5. Frecuentemente los medios de comunicación difunden ejemplos de trabajadores en servicios de baja calificación (portereros, conserjes y trabajadoras del hogar) que obtienen ingresos mayores que profesores universitarios o de profesionales que se desempeñan como taxistas o vendedores ambulantes.

6. Varias personas nos han señalado que este resurgimiento neoclásico no es tal. A nivel ideológico, en el caso peruano, se difunde la idea de que el funcionamiento libre del mercado de trabajo va a generar empleos. Además de las referencias que se presentan más adelante, en nuestra opinión, la mayor parte de artículos en **The World Bank Economic Review** así como de los documentos de trabajo del Banco Mundial referidos al mercado de trabajo siguen esta visión.

ocupacional en el corto plazo según la teoría neoclásica (NC) es que: "...tales diferenciales reflejarán los cambios subyacentes en la oferta y demanda. A largo plazo, sin embargo, (la teoría NC) busca explicar la evolución de los diferenciales por la 'hipótesis competitiva'..., y esperaría que, *ceteris paribus*, esos diferenciales tenderían a reducirse". Además, este paradigma: "...presume generalmente que una amplia variedad de mecanismos del mercado de trabajo operarán en contra de la estratificación, sea previniendo su aparición o disminuyéndola si hubiera surgido históricamente" (Gordon 1972:106-7 y 112). También se considera que el análisis NC no ofrece una explicación adecuada de la distribución o dispersión salarial (y, como consecuencia, de los ingresos) entre trabajadores, del desempleo, y de las causas de la discriminación" (Taubman y Wachtel 1986:1183).

En los países desarrollados una visión alternativa a la NC proviene del enfoque de Segmentación de Mercados de Trabajo que<sup>7</sup>: "...afirma la existencia de submercados separados, distinguiéndolos tanto por industria (entre un núcleo oligopólico y una periferia competitiva, o según sectores primario y secundario), como por ocupación dentro del submercado del núcleo oligopólico o primario. Los segmentos del mercado de trabajo se comportan de manera diferente y la movilidad entre ellos es en gran medida aunque no totalmente restringida" (Reich 1984:63).

Las preocupaciones centrales de esta visión alternativa son explicar qué factores causan la segmentación y cuáles provocan la permeabilidad de las barreras que separan los segmentos. Según Taubman y Wachtel (1986:1184-5), la teoría de la segmentación del mercado de trabajo: "...se centra específicamente en el desarrollo de las restricciones institucionales y en los determinantes endógenos de las preferencias... (y está) a favor del análisis histórico...(su) hipótesis empírica central es que la segmen-

tación del mercado de trabajo no corresponde a los diferenciales de calificación en el mercado de trabajo." Más adelante, estos autores desarrollan este argumento: "...existen diferentes sistemas de retribución e incentivos entre los mercados de trabajo segmentados. Específicamente, el mecanismo salarial es diferente a través de sectores de modo que personas comparables en todas sus características obtienen diferentes ingresos...Para que exista un mecanismo de retribución diferencial a través de sectores, la movilidad laboral tiene que ser limitada" (p.1196).

La versión más conocida de este enfoque es la teoría del mercado de trabajo dual. Taubman y Wachtel (p. 1185) sostienen que el propósito de esta versión es explorar: "...las razones por las que...los diferenciales salariales observados no son un resultado de los diferenciales de calificación subyacentes. ¿Por qué la movilidad entre sectores se encuentra severamente limitada de modo que las presiones de un exceso de demanda no pueden nivelar el diferencial salarial?"

### **b. Desempleo y mercado de trabajo en áreas urbanas subdesarrolladas**

Mientras que se ha estudiado en exceso el problema del desempleo en las áreas urbanas del Tercer Mundo, son escasas las investigaciones sobre el mercado de trabajo.<sup>8</sup> Entre las razones para este contraste pueden mencionarse: i. La presencia dominante del enfoque estructuralista, acostumbrado a rechazar casi sin discusión el paradigma NC y, por consiguiente, el análisis del mercado de trabajo. Su diagnóstico sobre la operación del mercado de trabajo sostiene que existe un permanente desencuentro entre la oferta y demanda de trabajo. Al mismo tiempo, no se aceptó que la fricción sea una causa importante de desempleo, ni que exista un grado significativo de movilidad, lo que tampoco fue verificado; ii. La constitución

7. Esta visión es bastante similar a algunas formas de entender la perspectiva informal-formal. Véase al respecto Macedo (1982) y Mezzera (1991).

8. Psacharopoulos (1991) llama la atención sobre el énfasis que se brindó al estudio de los recursos humanos en detrimento del mercado de trabajo.

y evolución del Desarrollo Económico como una disciplina independiente, en tanto que la Economía Laboral fue vista como dominada por la teoría NC. Ello creó una "segmentación" entre estas dos áreas de investigación; iii. La existencia de un importante sector de trabajadores no-asalariados o trabajadores por cuenta propia para quienes el análisis de mercado de trabajo convencional no resulta directamente aplicable; iv. La falta de interés de los economistas NC en los problemas laborales en los países subdesarrollados. El comportamiento del mercado de trabajo fue visto como un resultado de las políticas macroeconómicas globales. Algunas de estas razones están comenzando a cambiar como mostraremos más adelante.

Los estudios del problema del desempleo en las áreas urbanas subdesarrolladas suelen separarse en dos grandes grupos. Uno puede denominarse el punto de vista "pesimista" sobre las perspectivas del empleo y, el otro el "optimista". Generalmente, el primero corresponde al enfoque estructuralista y el segundo al NC u ortodoxo.<sup>9</sup>

Para un grupo de autores (Glade 1969; Godfrey 1986; Tokman 1988) las condiciones del empleo están empeorando en las áreas subdesarrolladas urbanas. Las causas de este fenómeno son las altas tasas de crecimiento de la población y la fuerza de trabajo, la insuficiente absorción productiva de trabajadores y la crisis económica. La migración masiva ha significado el traslado de un ejército de subempleados de las áreas rurales a las urbanas, en especial, a las grandes ciudades.

Sin embargo, para otros autores ha habido una mejora en la situación del empleo debido a una importante absorción del exceso de oferta de trabajo en actividades urbanas no asalariadas, sin importar que los niveles de productividad e ingresos permanezcan

muy bajos (Gregory 1980; Ramos 1984; Berry y Sabot 1988). Alguno de estos autores también señala que esta evolución positiva es un resultado del desempeño del mercado de trabajo en el largo plazo.<sup>10</sup>

### c. El sector informal urbano

La discusión sobre el mercado de trabajo dual en países del Tercer Mundo se origina en la noción de excedente laboral,<sup>11</sup> y no en la división entre fuerza de trabajo primaria y secundaria, como en el caso de Estados Unidos. Lewis (1954) fue el primero en proponer una política de desarrollo para los países atrasados, sobre la base de la existencia y rol de la oferta ilimitada de trabajadores no calificados, disponibles al nivel salarial prevaleciente (Marshall 1980:38). Lewis divide la economía en dos sectores: capitalista y de subsistencia. La diferencia entre ellos es que el primero utiliza capital reproducible mientras que el segundo no. Para este autor, el excedente laboral no es un problema que tiene que ser enfrentado sino que, por el contrario, permite la acumulación en el sector capitalista. Godfrey (1986:135) sintetiza la crítica a Lewis de la siguiente manera: "...la transferencia de trabajadores de un sector a otro fue asumida como un proceso gradual, sin exceso de buscadores de trabajo sobre la oferta de puestos de trabajo del sector capitalista. Tal perspectiva no puede sostenerse con la creciente evidencia de que el sector de subsistencia /agrícola expulsa trabajadores a una tasa muy por encima de la tasa a la que el sector capitalista/industrial puede absorberlos. Del optimismo del análisis del excedente laboral el péndulo se trasladó al pesimismo del 'problema del empleo', con especial énfasis en el desempleo urbano".

Todaro (1969) representó un cambio en la tradición de los estudios acerca del

9. Algunos de los autores que suscriben el enfoque del sector informal urbano comparten el punto de vista optimista, sin seguirla teoría NC o incluso estando en contra de ella.

10. Como una variante de esta visión, puede mencionarse el trabajo de Marshall (1980) para Argentina en el que propone que: "La influencia de un excedente general de trabajo tiende a atenuar o neutralizar los efectos de las fuerzas que favorecen la creciente diferenciación salarial y contribuyen a la estabilidad relativa de la estructura salarial." (Marshall 1980: 41 y 58).

11. Este excedente de trabajadores es generado por factores demográficos y socioeconómicos que explican el crecimiento de la fuerza laboral; no es resultado de la acumulación capital, como en el caso de la noción marxista de Ejército Industrial de Reserva. Véase Mezzera 1991.

mercado laboral dual. Estudiando la migración rural-urbana en Africa, Todaro elabora un modelo para explicar las decisiones individuales de migración. Con Todaro se inicia la visión "pesimista" de los efectos del proceso migratorio: el sector urbano tradicional disfraza el subempleo y el desempleo oculto de aquellos que buscan un empleo en el sector moderno.

Posteriormente, Hart (1973)<sup>12</sup> introduce la distinción entre oportunidades de ingreso formal e informal. Los criterios utilizados para esta distinción se basaron en la presencia conjunta de trabajadores asalariados y de trabajadores por cuenta propia o independientes y en las condiciones de contratación laboral: si la mano de obra es reclutada de manera permanente y regular sobre la base de remuneraciones fijas o no (Godfrey 1986:139). Hart plantea una pregunta que requiere respuesta: "El ejército de reserva de desempleados y subempleados urbanos constituye realmente una mayoría pasiva y explotada en las ciudades (del Tercer Mundo), o poseen sus actividades económicas informales alguna capacidad autónoma para generar crecimiento en los ingresos de los pobres en las ciudades y el campo?" (Hart (1973), 1981:75).

Tokman (1978:1072-73) ofrece una respuesta preliminar: "...deberíamos esperar una tendencia declinante en la participación en el ingreso que corresponde al sector informal como un todo, lo que no implicará que el sector informal desaparezca... porque factores de resistencia junto con la evolución del mercado permitirán su sobrevivencia..."

Los informes de la OIT sobre el empleo en diversos países generaron gran optimismo sobre las posibilidades de expansión del sector informal. A la vez que pusieron gran énfasis sobre el rol del Estado en el bloqueo del desarrollo del sector informal, subestimaron el rol del mercado (Godfrey 1986:149). Este sesgo contribuyó a preparar el camino para el resurgimiento NC en contra de la intervención del Estado y a favor de las políticas de libre mercado.

Se han propuesto numerosas analogías entre la distinción formal-informal y los modelos de desarrollo económico de dos sectores, llevando a que el primer enfoque se aproxime al análisis del mercado de trabajo dual. Por ejemplo, Mazumdar (1983:254) sugiere que existe "...un proceso de desarrollo del mercado laboral secuencial en una economía particular (limitándose a los mercados laborales urbanos y a los trabajadores manuales) y que se puede establecer un cuadro de corte transversal de los diferentes países menos desarrollados según hayan alcanzado etapas definidas en diverso grado". La primera etapa está dada por el precio de oferta de la mano de obra migrante y por la fijación de niveles salariales en el sector moderno lo suficientemente altos para atraer a migrantes permanentes. En un segundo momento; los empleadores diseñan una política salarial para retener personal específico en cada empresa. Así, las empresas establecen salarios a niveles incluso mayores que el precio de oferta de la mano de obra permanente. La tercera etapa, la aparición del sindicalismo, es una consecuencia de las dos etapas previas.

El descontento sobre las limitaciones del enfoque del sector informal es expresado por Godfrey (1986) al sostener que: "...sería mejor que los investigadores y los que formulan políticas se olviden del sector informal y que observen las ramas y sectores industriales como un todo, desagregando de manera apropiada dentro de cada rama y sector" (p. 145). Esto conduce a la necesidad de explorar los criterios y métodos para tal análisis desagregado, es decir, hacia una variante del enfoque de segmentación.

Un análisis basado en una dicotomía o en la segmentación conlleva muchos problemas. Sin tratar de ser exhaustivos pueden mencionarse, primero, la dificultad en la delimitación de los sectores o segmentos. Segundo, la necesidad de explicar los orígenes y causas para que la división exista y persista. Sólo de esta forma se podrá entender el desarrollo posterior de los sectores o segmentos. Tercero, resulta difícil esclarecer

12. Reproducido en Livingstone (ed.) 1981.

de qué manera dos o más sectores se relacionan entre sí.

El análisis dual generalmente necesita hacer subdivisiones dentro de cada sector. Por ejemplo, en la división formal-informal se ha señalado que cada sector contiene dos subsectores, uno, permanente, y otro coyuntural; o visto de otro modo, que un subsector cuenta con algún grado de potencial productivo y el otro no. Tokman (1987: 520-23) reconoce que existe evidencia para la especificación de diferentes segmentos dentro del sector informal. No obstante, este autor también reconoce que la discusión sobre esta materia ha sido insuficiente porque el mercado laboral no ha sido analizado.

Una razón para las dificultades en llevar a cabo políticas dirigidas al sector informal es que los que formulan políticas no están prevenidos de la complejidad y restricciones bajo las cuales se llevan a cabo las actividades informales. Generalmente, las políticas para mejorar el sector informal asumen que este sector está formado mayormente por microempresarios y, en consecuencia, están orientadas a superar las restricciones de capital - por muchos considerada como la principal restricción - a través de programas de crédito. Este caso no corresponde al amplio sector de trabajadores para quienes el mercado laboral es la unidad fundamental de análisis (Tokman 1987:582).<sup>13</sup>

#### **d. Resurgimiento neoclásico**

Algunas de las investigaciones más recientes sobre el problema del empleo por países, se apoyan fuertemente en la visión NC del mercado de trabajo. Este resurgimiento es un intento de dar una explicación alternativa, tanto al punto de vista estructuralista como al de mercados laborales segmentados, cuando sustentan la necesidad de la intervención del Estado. A continuación presentamos los resultados de tres estudios, sobre Brasil, México y Kenya.

En contra del consenso de que el

crecimiento económico no beneficia a los pobres a través de mejoras en el empleo (Souza y Tokman 1976:354; Ramos 1984; Tokman 1988), el estudio de Morley sobre el mercado de trabajo de Brasil (1982:285) sostiene que: "El crecimiento sí condujo a una expansión significativa del empleo e ingresos para los trabajadores en todos los niveles de calificación e ingreso...La creación de empleos en el sector formal se elevó con el crecimiento de la fuerza laboral y el arribo de migrantes rurales, la mayoría de los cuales encontró empleo en el sector formal antes que tener que autoemplearse en actividades en el sector informal. Los nuevos empleos creados tendieron a ser relativamente buenos, permitiendo una mejora sustancial en el status ocupacional promedio de la fuerza laboral brasileña".

Cuando considera el aumento en la desigualdad del ingreso, Morley (p.285) se pregunta si fue causada por las fuerzas del mercado o por acciones del gobierno (refiriéndose a la política salarial represiva llevada a cabo desde 1964). La respuesta de Morley no es tan clara como podría esperarse: "...tanto el control del gobierno sobre los salarios como el rápido crecimiento contribuyeron a aumentar los diferenciales en los salarios urbanos." (p.287).

Para el caso de México, Gregory (1986: 266-7) concluye que el comportamiento del mercado de trabajo en el periodo de 1940-1980 no concuerda con las variantes de los modelos de excedente de mano de obra o de mercado laboral dual de Todaro. Gregory encuentra en cambio que las fuerzas del mercado operan de manera suave y casi perfecta. Sus hallazgos se pueden sintetizar en lo siguiente: i. "...los migrantes se mueven rápida y fácilmente hacia empleos, tanto en el sector formal como en el informal, con salarios mayores a los que ganaban antes de migrar..."; ii. "...los niveles de ingreso se elevaron continuamente en todos los principales sectores de la economía no agrícola...(incluso)...en empresas que probablemente son representativas del sector

13. "Los más afortunados miembros del sector informal tienen algunos empleados, que raras veces aparecen en las estadísticas, a causa de la naturaleza informal de este sector. Pero el sector informal se organiza, en general, sobre la base del trabajo por cuenta propia." (Stewart 1983:54).

informal, así como en el mercado de servicio doméstico"; iii. "En la medida que no existe intervención institucional o que no es efectiva en esos mercados, la tendencia creciente de los salarios reales es explicable sólo en términos de las fuerzas de la oferta y la demanda. De manera consistente con este comportamiento de los salarios, se infiere que el crecimiento del empleo en los sectores terciario e informal no ha sido simplemente determinado por la oferta, sino que más bien representó una respuesta del mercado a los incrementos en la demanda efectiva por el producto de los servicios intensivos en trabajo".

Sobre la base de estas y de otras conclusiones, Gregory llega a la explicación neoclásica de la existencia de desempleo: "La mayor parte de la evidencia cualitativa sugiere que una gran parte del desempleo urbano podría ser de carácter friccional." (p.267).

En su investigación sobre el mercado de trabajo de Kenya, Collier y Lal (1986: 275) señalan que la intervención del Estado mediante políticas que crean distorsiones ha sido la principal responsable de la aparición del nuevo problema de desempleo en ese país: "El...aumento de los salarios mínimos y las políticas salariales paralelas fueron las principales fuentes de la explosión salarial urbana, de las distorsiones en la estructura salarial, y del aumento del desempleo urbano..." Más aún, aclaran que los resultados de estas políticas han tratado de ser explicados: "...en términos del tipo de argumentos institucionalistas, o de segmentación de los mercados de trabajo...(los cuales)...dependen de rigideces que se asumen en el nivel y la estructura de salarios del sector 'formal' urbano en presencia de un exceso de oferta...".

Las conclusiones centrales a que llegan Collier y Lal son que: i. Los salarios no son rígidos en presencia de desbalances entre oferta y demanda de diferentes tipos de mano de obra; ii. No existen desbalances

estructurales inherentes en el mercado laboral que puedan llevar al aumento del desempleo urbano paralelamente al aumento de empleo en el sector formal urbano; iii. Los requerimientos de calificaciones y su adquisición en gran parte de la industria moderna, son los más importantes determinantes de la estructura salarial del sector formal; y, finalmente, iv. En los empleos en los que el nivel de educación es importante, se utiliza el examen del desempeño y no los años de escolaridad como criterio de reclutamiento (p.276). En consecuencia, para Collier y Lal las tasas actuales de desempleo urbano en Kenya son muy probablemente originadas en las leyes de salario mínimo "las cuales han exacerbado más el desempleo juvenil."

De acuerdo con estos autores, el enfoque de mercados de trabajo segmentados en el caso del mercado laboral urbano de Kenya tiene poca utilidad: "Este mercado, en cambio, ha funcionado de manera mucho más cercana a la planteada por las nuevas teorías 'neoclásicas' sobre los mercados laborales" (p.278).<sup>14</sup>

#### e. A modo de síntesis

El esquema 1 - con todos los riesgos de las simplificaciones excesivas - intenta dar una idea de la secuencia en la evolución de las visiones sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en América Latina, sintetizando de alguna manera las corrientes y autores reseñados. Como se percibe existe una alternancia entre visiones optimistas y pesimistas del funcionamiento del mercado de trabajo. Por "optimistas" se entiende a aquellas visiones y autores que postulan que el mercado de trabajo tiende al equilibrio - pleno empleo y nivelación de ingresos- o que las políticas de empleo de corto plazo son efectivas. Por el contrario, la visión "pesimista" sostiene que el mercado permanecerá en desequilibrio y que las políticas de empleo de corto plazo no son eficaces.<sup>15</sup>

14. Se refieren a la corriente de nuevos-clásicos en boga a partir del enfoque de expectativas racionales.

15. Véase al respecto Cortázar 1988:253. Este autor presenta modelos macroeconómicos alternativos de empleo y salarios para América Latina. En Solimano (1988) se encuentra una clasificación más exhaustiva de los enfoques sobre el mercado de trabajo.

**Esquema 1**

Visiones sobre el mercado de trabajo en América Latina

Escuela	Décadas	Operación	Resultados
Neoclásicos	40's y	Un mercado	Pleno empleo a/
(Optimista)	50's	Sólo fricciones	Nivelación de ingresos
Dualismo: Lewis	50's a	Dos sectores b/	Pleno empleo
(Optimista)	60's	Exceso oferta	Nivelación de ingresos
Estructuralismo	60's y	Dos sectores	Desempleo y
(Pesimista)	70's	Exceso oferta	Desigualdad de ingresos
Sector Informal	70's Y	Dos sectores	Pleno empleo
(Versión optimista) c/	80's	Exceso oferta	Nivelación de ingresos
Resurgimiento NC	80's en	Un mercado	Pleno empleo
(Optimista)	A. Latina	Sólo fricciones	Nivelación de ingresos
Segmentación	70's USA;	Dos sectores;	Desempleo y
(Pesimista)	90's en A. Latina	Varios sectores; Exceso oferta	Desigualdad de ingresos

a/ Sólo existe desempleo friccional.  
b/ Básicamente definidos como moderno y tradicional. Esta división se mantiene con matices en las otras visiones, salvo en el enfoque de segmentación en USA, que divide a la fuerza laboral en primaria y secundaria. Véase Macedo 1982.  
c/ En su vertiente pesimista se asemeja al enfoque de segmentación.

Como mencionamos en la presentación se trata de empezar a contrastar los dos últimos enfoques, neoclásico y de segmentación en lo que respecta a si existe una tendencia a la nivelación de los ingresos por trabajo o no. Este ejercicio empírico se llevará a cabo distinguiendo segmentos del mercado de trabajo según grupos específicos de trabajadores.

**f. Estudios sobre Lima**

Entre los pocos estudios de la fuerza laboral de Lima Metropolitana, el realizado por Webb (1976), sobre el impacto del rápido crecimiento de la población y la urbanización sobre el empleo y los ingresos en Lima, es quizás el más difundido o citado. Webb utiliza la dicotomía entre sectores urbanos moderno y tradicional para analizar los resultados de la Encuesta de Hogares

de 1970. Las perspectivas para los migrantes en Lima dependerán de sus características personales y de la capacidad de absorción de empleo en las áreas urbanas (1976:4).

El trabajo de Webb nos provee de una visión del mercado de trabajo de Lima a inicios de la década de 1970, cuando se caracterizaba por una relativamente fluida absorción de la fuerza laboral migrante. En tal sentido, el aspecto a comparar era el desempeño de los trabajadores migrantes respecto de los nacidos en Lima.<sup>16</sup> Algunas de sus conclusiones son: i. La fuerza laboral del sector moderno tiene una menor proporción de migrantes que la del sector tradicional; ii. La mayor proporción de migrantes permanece en ocupaciones manuales en ambos sectores, como trabajadores domésticos y obreros; iii. La menor proporción de migrantes trabajan como empleados

privados y públicos; y, finalmente, iv. La dispersión de ingresos es mayor al interior del sector tradicional comparado con el moderno, y existe una fuerte divergencia entre estos dos sectores.

MacEwen (1981: 4-5) pone a prueba la dicotomía formal-informal, que generalmente es definida en términos de empresas de gran y pequeña escala, usando la información censal y trabajo de campo en Lima. Su estudio está centrado en considerar las calificaciones de los trabajadores como una fuente para la dispersión de ingresos, así como en la posibilidad de movilidad ascendente tanto al interior de un sector o entre sectores. Una vez que un trabajador ha obtenido una 'ocupación', se inscribe en un circuito propio del grupo específico al que se ha incorporado, lo que impide la competencia de otros trabajadores. Se trataría de una forma de segmentación según la trayectoria ocupacional de los trabajadores.

Dos estudios más recientes acerca del sector informal en Lima son los de De Soto (1986) y Carbonetto y Carazo (1986). El último se basa en datos de pequeñas empresas para 1983 mientras que el primero utiliza los datos censales y trabajo de campo. Ambos autores comparten la visión optimista acerca del potencial del sector informal en la medida que asumen una relación positiva y complementaria entre los sectores formal e informal. Al mismo tiempo divergen al señalar las causas del origen de la informalidad. Para De Soto, la responsabilidad de la aparición de los informales recae en la intervención estatal excesivamente reguladora, mientras que según Carbonetto y Carazo el sector informal se origina en el excedente estructural de mano de obra. Tan diferentes - y simples - diagnósticos conducen a opciones de política diametralmente opuestas. De acuerdo a De Soto la regulación del Estado debe desaparecer; para Carbonetto y Carazo, en cambio, se requiere promoción estatal mediante programas de crédito para impulsar al sector

de micro-empresarios con capacidad de acumular.

Las críticas ya anotadas a la concepción del sector informal urbano se aplican también al caso de los estudios mencionados para Lima. Con la excepción del trabajo de Webb, no consideran el comportamiento del mercado de trabajo. Siendo mayormente descriptivos, tampoco abarcan los problemas derivados de la presencia mayoritaria de trabajadores por cuenta propia V.g. vendedores ambulantes - ni de los obreros de muy bajos salarios en el sector informal. En síntesis, no efectúan un análisis de la estructura - o composición- de los trabajadores ocupados.

## **2. CONTEXTO MACROECONOMICO**

Para analizar la evolución de la estructura ocupacional de Lima se requiere tomar en cuenta las tendencias que siguen el Producto Bruto Interno (PBI), la inflación y los ingresos reales, especialmente en un período como el considerado. Los bruscos cambios en estas variables -junto con el crecimiento de la fuerza laboral- han afectado el nivel y la composición del empleo.

El cuadro 1 sintetiza la información sobre la evolución de la economía de Lima entre 1970 y 1990. En términos del desempeño global, el rasgo distintivo es el estancamiento del nivel de actividad económica de Lima -del país<sup>17</sup> -, con un crecimiento promedio anual del PBI de 1 % a lo largo del periodo de veinte años. En segundo lugar, el PBI fluctuó considerablemente. Esta evolución puede ser dividida en cinco subperiodos. El primero, de 1970 a 1975 fue de expansión, basado en endeudamiento exterior y un crecimiento subsidiado del sector manufacturero. En consecuencia, el PBI per cápita y los sueldos y salarios reales promedio mostraron un sustancial incremento. El nivel de inflación - dados los actuales niveles en América Latina y Perú - fue bajo.

17. En 1970, el PBI del Departamento de Lima y de la Provincia del Callao representaron 45.7% del PBI del país, y en 1990 el 43.2% (INEI 1992:146). En general, la evolución económica negativa a nivel nacional fue más grave en Lima. La ciudad capital contiene gran parte del sector industrial del país, que es altamente sensible a las fluctuaciones económicas.

Cuadro 1

Lima: Indicadores económicos seleccionados, 1970-90 a/

Periodo	PBI	PBI/P	IPC b/	Salario mínimo	Salario promedio	Sueldo promedio
1970-75	7.4	3.0	12.8	-0.2	1.6	2.9
1975-81	1.1	-2.4	55.3	-5.4	-4.7	-2
1981-84	-4.3	-6.9	95.3	-9.8	-5.2	-10.6
1984-87	9.4	6.6	109.0	-0.8	5.4	6.8
1987-90	-11.3	-13.4	3849.0	-47.6	-32.2	-30.8
1970-90	1.0	-2.2	627.8	-12.3	-6.7	-5.9

Fuente: INEI. Compendio Estadístico Lima-Callao, 1991-1992; pp.146, 287 y 338.

a/ 1979=100. Tasas de crecimiento promedio anual para cada periodo.  
 Símbolos: PBI = Producto Bruto Interno; P = Población; IPC = Índice de Precios al Consumidor.

b/ Variación porcentual para cada periodo, tomando como base la variación anual promedio.

De 1975 a 1981, se inició un largo periodo de recesión que se hizo más severo durante 1981-84, cuando declinó el sector manufacturero. Sin embargo, en los años siguientes, especialmente en 1986-87, se produjo una significativa aunque corta recuperación del PBI y del empleo con una mejoría poco importante en los salarios respecto a sus niveles anteriores. Finalmente, el PBI se desplomó entre 1987 y 1990 con una caída de -11.3%. De esta manera, la tasa promedio anual de crecimiento del PBI per cápita fue negativa desde 1975 hasta 1990, excepto en 1986-87. En este último subperiodo, 1986-87, el PBI per cápita se elevó en 6.6% (de 1984 a 1987) y la inflación se desaceleró respecto a su tendencia creciente. La naturaleza insostenible de esta recuperación acabó con un agravamiento de la crisis económica en 1987-90.

El índice de precios al consumidor (IPC) de Lima mostró una fuerte y continua alza, hasta el punto en que la inflación fue calificada de hiperinflación en 1988-90, por su gran magnitud. La inflación anual acumulada no bajó de dos dígitos entre los años 1970-82, alcanzando tres dígitos entre 1983-85 y, nuevamente en 1987, para finalmente escalar a 4 dígitos en 1988-90.

Después de ser afectados por una continua reducción de 1975 a 1984, los ingresos reales de los trabajadores del sector privado fueron severamente reducidos por la hiperinflación y la recesión durante 1988-90. En la breve recuperación de 1984-87, el salario mínimo real no aumentó mientras que el incremento relativo de los sueldos y salarios reales promedio no les permitió recuperar los niveles de 1982. Los sueldos del sector público también se redujeron drásticamente.

Resumiendo, el empleo y los ingresos en Lima fueron afectados negativamente por las políticas de estabilización, por su carácter fuertemente recesivo y por los reducidos reajustes de las remuneraciones nominales que las acompañaron.<sup>18</sup> El climax de la crisis derivada de la aplicación de

programas estabilizadores se alcanzó con la hiperinflación de 1989-90. Bajo las condiciones de la economía en este periodo de veinte años, no fue posible estimular la inversión, evitar la continua caída relativa del empleo asalariado en el sector privado o mantener los ingresos reales de los trabajadores.

### 3. EVOLUCIÓN GLOBAL DEL EMPLEO

La tasa de incremento promedio anual de la fuerza laboral de Lima de 1970 a 1990 fue de 5.6%. Esta tasa promedio resume cambios significativos en la población total (P), la fuerza laboral (L) y el empleo. El cuadro 2 contiene el patrón de evolución de estas variables durante el periodo 1970-90. Los aspectos básicos que queremos subrayar son los siguientes:

i. La alta presión demográfica se hace evidente por el incremento de la proporción de la población en edad de trabajar (o en edad activa, N) sobre la población total (N/P), de 48.3% en 1970 a 70.5% en 1990. En el mismo periodo la tasa de participación -la tasa L/P - aumentó de un nivel de 27.5% en 1970 a 42% en 1989-90.

ii. Tanto la tasa de crecimiento de N (n) como la de L (l) se incrementaron en alrededor de 5.5% por año. Esta evolución se puede dividir en diferentes etapas. Al comienzo, en 1970-75 tanto N como L tuvieron un incremento sustancial, de 7.7% y 4.8%, respectivamente. La intensa migración interna hacia Lima se señala como la causa de este resultado.<sup>19</sup> La alta tasa de crecimiento de N no pudo sostenerse, y la tasa de actividad declinó de 57% en 1970 a 52.7% en 1981. De 1984 a 1989 la tasa de actividad se acrecentó nuevamente, esta vez por el aumento de L, alcanzando un pico de 60.8% en 1987-89, siguiendo la recuperación económica de 1986-87. Debe señalarse que en la gestación de ese pico, fue más importante en 1984-87 el crecimiento

18. Sobre el impacto de la largo plazo de estas políticas véase Martinelli y Chiney 1991 y, sobre la política salarial en el periodo 1980-90, Romero 1992.

19. Sobre este aspecto puede verse Verdara 1986.

de la fuerza laboral - aumento de L/N -, en lugar del crecimiento de N: el incremento de la PEA (1) casi duplicó al de la población en edad activa (n): 8.4% frente a 4.7% por año.

iii. Al desagregar el crecimiento de la fuerza laboral según sexo se observa que la tasa de crecimiento de la fuerza laboral femenina es mayor que la masculina, especialmente entre 1981 y 1987. Mientras que la tasa de actividad masculina se redujo entre 1970 y 1984, la tasa de actividad de las mujeres aumentó desde 1975 hasta 1987.<sup>20</sup>

iv. También vale la pena resaltar - cuadro 2- que la tasa de incremento de los trabajadores asalariados del sector privado no podría absorber este gran crecimiento de la fuerza laboral. En 1970-90 la categoría asalariados del sector privado aumenta a una tasa anual de 4.8%, tasa inferior a la tasa de crecimiento de la fuerza laboral total

- de 5.6% -, y también menor al ritmo de absorción de empleo de 5.4% en promedio por año. Esta evolución condujo a un incremento sostenido del empleo no asalariado como proporción de la fuerza laboral total.

Lw/L se reduce de 65% a 55% entre 1970 y 1990.

v. El estancamiento económico y la inestabilidad originaron la falta de absorción de empleo asalariado y la fluctuación de la tasa de desempleo de Lima, alcanzando ésta tasa un pico de 8.9% en 1984. Durante el periodo de hiperinflación y severa recesión, y dado que los trabajadores no pueden estar desempleados por un largo periodo, los trabajadores despedidos y los nuevos incorporados a la fuerza laboral aceptaron bajos salarios o tuvieron que autoemplearse a niveles de ingreso real muy bajo. Este fenómeno se refleja estadísticamente a través de tasas de subempleo extremadamente elevadas, alrededor de 73% en 1989 y 1990.<sup>21</sup>

Podemos concluir que la evolución específica del contexto económico y laboral resulta crucial para la comprensión del comportamiento del mercado laboral de Lima. De manera sintética, esta influencia es como sigue: en las dos décadas pasadas -de 1970 y 1980- la fuerza laboral de Lima experimentó un fuerte crecimiento, tanto en términos absolutos como en proporción de la fuerza laboral peruana. No obstante, la demanda laboral como un todo (de trabajadores asalariados y no asalariados) fue capaz de absorber este inmenso y cambiante incremento de la fuerza laboral. Empero, este proceso de absorción de mano de obra fue logrado bajo diferentes modalidades de relaciones laborales o sociales, en una gran variedad de actividades económicas y con niveles de ingreso desiguales y muy bajos para la mayoría de los trabajadores. Por ello, los trabajadores y sus empleos pueden ser inscritos en mercados laborales diferentes y específicos.

#### 4. TENDENCIAS DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL

Es necesario estar prevenido de algunas particularidades de la estructura ocupacional de Lima. El contexto económico y la situación ocupacional difieren de los existentes en ciudades de áreas desarrolladas o aún en las grandes ciudades de países subdesarrollados en los que la fuerza laboral se incrementa lentamente y la mano de obra asalariada predomina. De otra parte, en las ciudades similares a Lima, la estratificación del mercado laboral no proviene principalmente de la presencia de una estructura de mercado dual, sino más bien de la existencia de un sustancial excedente de mano de obra que se incorpora a un amplio rango

20. El aumento de fuerza de trabajo de las mujeres puede estar asociado -conducir a y resultar en- a una disminución en la educación alcanzada por la fuerza de trabajo y contribuir al aumento de la desigualdad en los ingresos. Como indica Standing (1978:2): "...si la creciente tasa de participación de amas de casa de bajos-ingresos aumenta el tamaño de fuerza laboral no calificada o semi-calificada, el resultado probablemente será la ampliación de los diferenciales de salario o ingresos asociados con la calificación."

21. El sumamente elevado subempleo por ingresos se debe en gran parte a la forma en que calcula. La norma un ingreso mínimo- de comparación para definir a un trabajador como subempleado se indexa al IPC de Lima, el que con la hiperinflación subió considerablemente. Además, los ingresos de los trabajadores se reajustaron muy por debajo de la inflación, lo que se expresa en la caída de las remuneraciones reales (cuadro 1).

Cuadro 2

Lima: Población, fuerza laboral y tendencias del empleo, 1970-1990  
(Porcentajes) a/

Tasas	1970	1975	1981	1984	1987	1989	1990
N/P b/	48.3	59.2	64.5	66.1	68.5	69.0	70.5
L/P	27.5	29.6	34.0	36.3	41.6	41.9	42.0
L/N	57.0	49.9	52.7	54.9	60.8	60.8	59.6
(L/N)m	78.0	70.8	72.5	71.8	74.8	75.1	74.3
(L/N)f	37.7	27.5	34.4	39.8	47.8	47.5	46.4
Lw/L	64.8	66.6	60.5	58.8	56.7	55.4	55.1
U b/	7.0	7.5	6.8	8.9	4.8	7.9	8.3
UN b/	37.0	17.7	26.8	36.8	34.9	73.5	73.1
Tasas de crecimiento c/		1970-75	1975-81	1981-84	1984-87	1987-90	1970-90
p d/		3.4	2.8	3.6	3.5	4.3	3.4
n		7.7	4.3	4.4	4.7	5.3	5.4
l		4.8	5.3	5.9	8.4	4.6	5.6
lm		5.7	4.7	4.3	6.1	4.6	5.1
lf		1.0	8.3	9.4	11.4	4.7	6.5
lw		5.4	3.6	4.9	7.1	3.6	4.8
e		4.4	5.4	5.2	9.7	3.3	5.4
u		7.1	3.5	15.5	-11.2	25.8	6.8
un		-8.9	12.8	17.4	7.3	33.9	9.6

Fuentes: Encuestas Anuales de Hogares de 1970, 1975, 1981, 1984, 1987, y 1990, DGE; Boletín Mensual de Empleo 8. Agosto 1986; Boletín de empleo, ingresos y población, 1981, 1984, 1987, 1989 y 1990.

a/ P= población; N= población en edad activa; L= fuerza laboral; U= desempleo; UN = subempleo. Las letras minúsculas corresponden a tasas de crecimiento anual; e= empleo; subíndices: m=masculino, f=femenino; w=asalariados.

b/ Las tasas de U y UN no incluyen a las trabajadoras del hogar en la PEA.

c/ Estimado a partir de cifras absolutas.

d/ Población habitualmente viviendo en hogares. Excluye a la población que vive en locales especiales de alojamiento, como por ejemplo, instituciones públicas religiosas, pensiones, hoteles y otras.

de ocupaciones de bajos ingresos, en razón del prolongado estancamiento económico.

Este excedente de fuerza laboral interactúa con la absorción ocupacional -por el lado de la demanda- y conduce a una estructura ocupacional y de ingresos particular. La pregunta relevante es si el estancamiento económico y el crecimiento de la fuerza laboral presionan sobre esta estructura y provocan una mayor homogeneidad ocupacional, reduciendo la dispersión de los ingresos laborales y haciendo, de esta forma, el mercado de trabajo más competitivo o si muestran una evolución opuesta.

PREALC (1986:67) señala que: "...la naturaleza y composición del empleo urbano sintetiza los logros alcanzados por la sociedad en cuanto a la dinámica que está detrás de la relocalización de la fuerza de trabajo desde las franjas más atrasadas de la economía hacia aquellas de mayor productividad y grado de modernización." En el caso de Lima observamos las consecuencias de un proceso inverso, con la re asignación de una parte importante de los trabajadores en ocupaciones de menor productividad o en condiciones de desprotección laboral y social. Podemos ilustrar esta aseveración sobre la base de clasificar o estratificar a la fuerza laboral ocupada de Lima según los grupos de trabajadores más representativos.

#### **a. Grupos de trabajadores**

Tradicionalmente se analiza el comportamiento del mercado de trabajo en los países subdesarrollados sobre la base de la división de la economía y el empleo en dos sectores: capitalista y de subsistencia.<sup>22</sup> De esta manera, no se toma en cuenta la complejidad que proviene de la coexistencia de trabajadores bajo relaciones capitalistas y no capitalistas, del peso del empleo público o de la disparidad al interior de cada modalidad de relaciones laborales.

Por tanto, es necesario proponer una clasificación empírica alternativa, tanto a la

visión dualista - de los sectores formal-informal- como a las perspectivas convencionales que buscan la explicación de la evolución del empleo y los ingresos en los comportamientos individuales. Frente a una visión excesivamente agregada, sobre la base de cortes arbitrarios en la distribución de alguna variable clave (tamaño de establecimiento, relación capital/trabajo, etc.), o de una visión excesivamente desagregada, de individuos racionales y autónomos que maximizan su utilidad, postulamos la necesidad de un análisis intermedio, que agrupe a los trabajadores según las relaciones laborales en las que trabajan, constituyendo grupos claramente identificables y relativamente homogéneos.

Podemos dividir el mercado de trabajo de Lima en mercados laborales específicos, identificando cada uno de estos mercados con grupos particulares de trabajadores, de acuerdo a la relativa facilidad y claridad con que se los puede delimitar, sin utilizar denominaciones que desvirtúen la naturaleza de su relación laboral o de su actividad, como ocurre por ejemplo, cuando se utilizan las denominaciones de informales o de micro-empresarios individuales.

La clasificación que presentamos en el esquema 2, empero no es del todo arbitraria. En su elaboración utilizamos los siguientes criterios:

i. Dejamos de lado a los desocupados (aspirantes y cesantes) y a los grupos de trabajadores que no cuentan con un peso significativo en la PEA ocupada (trabajadores familiares no remunerados, empleadores y practicantes). Ellos no parecen ejercer una presión sobre los trabajadores ocupados, para los que más bien sus opciones y posibilidades según el grado de calificación y de información ("contactos") - se encuentran entre los grandes grupos de trabajadores.

ii. Distinguimos entre asalariados -las primeras tres agrupaciones en el esquema 2 -, los no-asalariados - dos siguientes grupos - y las trabajadoras domésticas o

22. Una excepción notable es el trabajo de Singer (1978:19-21) al agrupar a los trabajadores en relaciones laborales correspondientes a cuatro sectores o sistemas: de mercado de subsistencia, de actividades gubernamentales y sector autónomo.

**Esquema 2**

Estratificación del mercado de trabajo según grupos de trabajadores

Mercados de trabajo	Empleador o demanda	Oferta según calificación	Evolución del empleo	Nivel de ingreso relativo
Empleados privados	Empresas			
Profesionales		Calificados	Incremento	Muy alto
No profesionales		Semi-calific.	Reducción	Promedio
Empleados públicos	Estado			
Profesionales		Calificados	Incremento	Alto
No profesionales		Semi-calific.	Constante	Bajo
Obreros privados	Empresas	Semi-calific.		
Sindicalizados	>20 a/		Reducción	Bajo
No sindicalizados			Incremento	Muy bajo
Independientes	Consumidores			
Profesionales b/		Calificados	Incremento	Alto
Conductores b/		Semi-calific.	Reducción	Promedio
No profesionales		Semi-calific.	Constante	Promedio
Vendedores ambulantes	Consumidores	No-calific.	Incremento	Bajo
Trabajadores domésticos	Hogares	No-calific.	Reducción	Muy bajo
a/ El tamaño mínimo de empresa para tener un sindicato es de 20 trabajadores. b/ Grupos excluidos por ser relativamente menos importantes. Tampoco se considera a empleadores, TFNR, desocupados y practicantes.				

del hogar. Es de esperar que el empleo y los ingresos de estos grupos muestren patrones distintos. En el caso de las trabajadoras del hogar se debe reconocer que gran parte de sus ingresos son no monetarios, razón por la que la DGE23 no considera este grupo en la determinación del subempleo por ingresos y por tanto en los niveles de empleo.

iii. Separamos a los empleados según trabajen para los sectores privado o público y según sean profesionales o no. Como se sabe, prácticamente no existen obreros en el sector público. El carácter del empleador, como el nivel de calificación alcanzado, también deben reflejarse en distintos comportamientos del empleo y los ingresos.

iv. Distinguimos entre obreros sindicalizados y no-sindicalizados.

v. Dividimos a los independientes entre no-profesionales, profesionales, conductores y vendedores ambulantes. De ellos, no consideramos a los profesionales y conductores por tratarse de grupos minoritarios.

Una vez construida la clasificación de mercados según grupos de trabajadores, podrían responderse las siguientes preguntas: ¿Pueden los trabajadores ocupados en grupos con ingresos muy bajos ejercer alguna presión sobre grupos con empleos de ingresos medios o altos? ¿Son los mercados laborales - asociados a grupos de trabajadores - competitivos, complementarios o neutrales? Si fueran competitivos, debería

existir una movilidad ocupacional significativa entre ellos. O, ¿Se encuentra la movilidad limitada por barreras a la entrada en algunos grupos de trabajadores en otros mercados laborales, en razón de sus características como oferentes de trabajo? ¿O son la facilidad de entrada y otras características del empleo los determinantes más importantes para la decisión entre trabajar en algún grupo o no trabajar?

Por análisis de la evolución de la estructura del mercado de trabajo - como la hemos definido - entendemos, primero, observar que grupos de trabajadores han aumentado, disminuido o mantenido su participación en el empleo total. Segundo, cuál ha sido la evolución de sus ingresos relativos y, cuál el grado de dispersión de los ingresos entre grupos de trabajadores. Finalmente, nos interesa detectar qué variable - nivel de educación - para todos los grupos, y tamaño de la firma - para los trabajadores asalariados o dependientes- explica mejor las diferencias de ingreso entre grupos de trabajadores y su evolución.

#### **b. Heterogeneidad ocupacional<sup>24</sup>**

El cuadro 3 describe la evolución de la composición de la fuerza laboral de Lima entre 1970 y 1990. Como ya anotamos esta evolución expresa el gran crecimiento de la PEA ocupada de Lima, a un promedio anual de 5.4%. Al descomponer este crecimiento por grupos de trabajadores se encuentra que los grupos con tasas de crecimiento sustancialmente mayores que el promedio - para la PEA ocupada total son vendedores ambulantes (14.5%) y empleados profesionales, tanto privados (10.8%) como públicos (9.5%), aunque en estos dos últimos casos sobre un nivel inicial relativamente bajo en 1970. En contraste,

los grupos que aumentaron a un ritmo menor que el promedio fueron obreros sindicalizados y trabajadores del hogar y, en menor medida, los empleados privados no profesionales.

El esquema 3 ayuda a detectar las principales modificaciones en la estructura ocupacional. Presenta los cambios - y las continuidades- en la jerarquía de los grupos de trabajadores de Lima de 1970 a 1990. En primer término, se observa que la dispersión entre grupos se ha reducido. En 1970 el grupo más importante - empleados privados no profesionales- alcanza el 18% de la PEA ocupada y los tres grupos de menor peso - vendedores ambulantes y profesionales -, significan cada uno menos de 3% de la PEA ocupada. El primer grupo es 10 veces mayor que el último. En cambio, en 1990, el mayor grupo representa 16% de la PEA y el último 4.6%, esto es, la proporción entre ellos es de 3.5 a 1. Se observa un achatamiento de la estructura ocupacional.

En segundo lugar, al inicio del periodo, los grupos de trabajadores más importantes - empleados no profesionales (18%) y obreros, sindicalizados (12.4%)<sup>25</sup> Y no sindicalizados (14%) correspondieron al sector empresarial privado con 46.1% del total. Al final del periodo, este sector pierde peso relativo, al representar 39% de la PEA, sobre la base de los obreros no sindicalizados (15.9%) Y empleados no profesionales (13.7%). En otras palabras, se modifica la composición del empleo en el sector empresarial privado, al reducirse el peso relativo de los obreros sindicalizados, que caen de 12.4% a 4.8%, y de los empleados no profesionales (de 18% a 13.7%). Esta reducción relativa es parcialmente compensada por los aumentos en obreros no sindicalizados, de 14% a 15.9%, y empleados profesionales, de 1.7% a 4.6%. En el sector

24. Las cifras que presentamos provienen de tabulados propios de las bases de datos de las Encuestas Anuales de Hogares llevadas a cabo por la DGE. La información consiste en una serie de observaciones sobre la fuerza laboral y el empleo en Lima para siete años, cubriendo el periodo 1970-90. Los años seleccionados permiten delimitar los subperiodos de expansión económica y recesión.

25. En la medida que el 12.4% de 1970 corresponde al criterio de considerar como sindicalizados a los trabajadores pertenecientes a empresas de más de 20 trabajadores, puede utilizarse como base de comparación el año 1981. Aun así la proporción de obreros sindicalizados disminuye de 9.2% a 4.8%. En cualquier caso el descenso del peso de los sindicalizados entre 1975 y 1981 coincide con la dación del DL 22126 en 1978 que facilitó el despido de trabajadores al exigir tres años de antigüedad en el empleo para lograr la estabilidad laboral, lo que debe haber atentado contra la sindicalización. Véase al respecto Verdera 1992.

Cuadro 3

Lima: Evolución de la estructura del empleo por principales grupos de trabajadores, 1970-90 (porcentajes)

	1970	1975	1981	1984	1987	1989	1990	Tasas de Crecimiento a/	Variación Anual b/
-----									
Empleados Privados									
- Profesionales c/	1.7	2.3	5.8	6.3	4.9	5.7	4.6	10.8	9.5
- No-Profesionales	18.0	18.5	18.3	18.6	16.2	15.6	13.7	4.0	-0.7
Empleados Públicos									
- Profesionales c/	2.2	4.4	5.2	5.0	5.3	6.0	4.7	9.5	6.7
- No-Profesionales	10.2	16.9	10.1	9.6	11.0	10.7	10.5	5.6	1.6
Obreros Privados d/									
- Sindicalizados	12.4	12.6	9.2	6.2	6.4	5.2	4.8	0.5	-3.7
- No sindicalizados	14.0	10.4	15.2	12.9	12.4	11.8	15.9	6.1	-0.2
Independientes No Profes. e/	15.7	13.9	12.7	13.3	14.9	14.6	14.9	5.1	-0.3
Vendedores Ambulantes f/	2.5	3.7	5.1	7.7	7.7	11.8	13.1	14.5	9.5
Trabajadores del Hogar	9.8	6.8	6.5	7.6	5.0	4.9	5.1	2.0	-2.7
Otros g/	13.4	10.7	11.8	12.7	16.1	13.8	12.7	5.1	0.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	--	--
(miles)	789.5	976.9	1339.9	1560.3	2061.1	2169.4	2269.6	5.4	5.7
No. de casos	(1081)	(3121)	(2674)	(2487)	(2867)	(2825)	(2736)	--	--
-----									

Fuente: Elaborado sobre la base de las Encuestas Anuales de Hogares de la DGE.

a/ A partir de cifras absolutas.

b/ Variación promedio anual ponderada.

c/ Profesionales definidos como graduados de universidades.

d/ En 1970 y 1975 la distinción es por tamaño de empresa. Los sindicalizados corresponden a firmas de 20 y más trabajadores y los no sindicalizados a empresas de menos de 20 trabajadores.

e/ Básicamente trabajadores en el comercio minorista, en producción de bienes de consumo y servicios personales.

f/ Para 1970, los estimados se basan en la tendencia observada para 1975-1981.

g/ Incluye otros independientes (profesionales y conductores), empleadores, trabajadores familiares no remunerados y trabajadores jóvenes en programas de capacitación.

**Esquema 3**  
Cambios en la jerarquía de grupos de trabajadores de Lima 1970-1990 a/  
(porcentajes)

Proporción del empleo	1970		1990		Orden b/
Más de 15%	Empleados priv. no profes.	18.0	Obreros no sindicalizados	15.9	1 (3)
	Independientes no profes.	15.7			
10 a 15%	Obreros no sindicalizados	14.0	Independientes no profes.	14.9	2 (2)
	Obreros sindicalizados	12.4	Empleados priv. no profes.	13.7	3 (1)
	Empleados púb. no profes.	10.2	Vendedores ambulantes	13.1	4 (7)
5.1 a 10%	Trabajadores del hogar	9.8	Empleados púb. no profes.	10.5	5 (5)
			Trabajadores del hogar	5.1	6 (6)
2.6 a 5%			Obreros sindicalizados	4.8	7 (3)
			Empleados púb. profes.	4.7	8 (8)
			Empleados priv. profes.	4.6	9 (9)
2.5% y menos	Vendedores ambulantes	2.5			
	Empleados púb. profes.	2.2			
	Empleados priv. profes.	1.7			
	Otros grupos	13.4	Otros grupos	12.7	
	Total	100.0		100.0	

a/ En base al cuadro 3.  
b/ El número entre paréntesis corresponde al orden del grupo respectivo en 1970.

público destaca el aumento de los empleados profesionales, que duplican su peso relativo, de 2.2% a 4.7%.

Finalmente, otros cambios a destacar - junto a la reducción de la participación de los obreros sindicalizados - son la explosión de los Vendedores ambulantes, el mayor peso de los profesionales y la disminución de la participación de trabajadores del hogar. El peso relativo de los vendedores ambulantes aumenta más de 5 veces, mientras que en cifras absolutas su magnitud se multiplica por 15, saltando de menos de 20 mil trabajadores en 1970 a cerca de 300 mil en 1990. Por contraste, aumenta el grupo de trabajadores profesionales - privados y públicos - duplicándose su participación de 3.9% en 1970 a 9.3% en 1990. Por último, se reduce el peso de trabajadores del hogar, de 9.8% a 5.1 %.

Cuando se distingue la evolución de la estructura de empleo por subperíodos, podemos advertir cómo es afectada por las tendencias de cambio de la fuerza laboral así como por políticas económicas particulares. El cuadro 3 muestra que los empleados profesionales del sector privado crecieron en términos relativos sólo hasta 1984, y que el grupo empleados públicos, tanto profesionales como no-profesionales, se incrementó en las etapas de mayor intervención estatal, durante 1970-75 y 1984-87.<sup>26</sup> La falta de absorción de profesionales después de 1987 puede verse como una de las causas de la emigración. En cambio, los obreros sindicalizados disminuyen en periodos de políticas de ajuste y recesión, durante 1975-81 y 1987-89, en parte como efecto de los cambios en la legislación laboral, mientras que los no-sindicalizados crecieron durante 1975-81 y 1989-90.

26. Estos dos subperíodos corresponden al gobierno del general Velasco y a los dos primeros años del gobierno de Alan García, en los que el empleo público se acrecentó de manera sustancial.

En síntesis, podemos concluir que durante las décadas de 1970 y 1980 la estructura del empleo de Lima se ha polarizado. Los grupos que crecieron en mayor medida fueron, de una parte, los de más alto estatus ocupacional, v.g. profesionales en los sectores privado y público y, de otra parte, grupos de estatus bajo, vendedores ambulantes (que creció en 15 veces) y obreros no sindicalizados. Los grupos que mostraron una reducción relativa fueron los empleados privados no-profesionales y trabajadores domésticos. La estructura ocupacional de Lima acentuó su heterogeneidad, como resultado del gran crecimiento de la fuerza laboral y del prolongado estancamiento económico.

Una consecuencia de esta transformación radica en el deterioro de la calidad de los empleos. Los obreros no-sindicalizados mayormente no cuentan con el derecho a la negociación, estando por tanto desprotegidos en este aspecto. Asimismo, la actividad de los vendedores ambulantes puede considerarse mayormente redundante o de baja o nula productividad,<sup>27</sup> además de significar la pérdida de las calificaciones previamente adquiridas.

### c. Dispersión de ingresos

El cuadro 4 presenta un índice de los ingresos laborales corrientes promedio por hora para cada grupo de trabajadores, en comparación con el ingreso promedio del conjunto de trabajadores (igual a 1), y la evolución del coeficiente de variación de los ingresos entre grupos.<sup>28</sup> Siendo los ingresos al interior de los grupos de trabajadores relativamente homogéneos - por la forma en que hemos definido los grupos -, podemos observar la evolución de los ingresos relativos entre grupos a partir del referido índice.

Se observa en el cuadro 4 que los grupos con el menor nivel de ingreso relativo en 1970 son trabajadores domésticos (0.14),

vendedores ambulantes (0.50), obreros no-sindicalizados (0.51) y obreros sindicalizados (0.68). Resulta destacable que el ingreso promedio de los trabajadores independientes no-profesionales coincide con la unidad a lo largo del período, salvo en 1975. El resto de grupos tienen un índice por encima del promedio en 1970. Transcurridos los veinte años, en 1990, la distancia entre los ingresos promedio de los grupos se reduce. Sólo dos grupos tienen un ingreso por encima del promedio: se trata de los empleados profesionales privados y públicos, aunque la distancia entre el índice para profesionales del sector privado y el promedio disminuyó drásticamente, de 3.1 en 1970 a 1.98 en 1990; en el caso de los empleados públicos cayó de 2.19 a 1.14 entre esos años.

En el otro extremo, las trabajadoras domésticas permanecen como el grupo con el índice más bajo - aunque tres veces mayor al de 1970 (0.45).<sup>29</sup> Se observa también mejoras en la posición relativa de los obreros no-sindicalizados (de 0.51 a 0.69) y de los vendedores ambulantes (de 0.50 a 0.80). Entre los grupos cuyos ingresos relativos empeoran se encuentran los empleados no profesionales, en el caso de los del sector privado (de 1.51 a 0.90) y del sector público (de 1.37 a 0.74).

La evolución del coeficiente de variación del ingreso promedio por hora entre grupos de trabajadores muestra una tendencia declinante a partir de 1981, desde los altos niveles de dispersión en 1970 y 1975, de 0.89 y 0.76. Las mayores caídas del coeficiente se producen en 1981 y 1990, de 0.39 y 0.30, respectivamente. El nivel del coeficiente se recupera entre 1984 y 1989, a un nivel sobre 0.50 durante 1984-89, para volver a caer en 1990. El grado de dispersión descende, sobre un promedio de ingresos reales cada vez menor y con una considerable fluctuación a través del período (cuadro 1).

27. Véase sobre este aspecto Tokman (1986:346-350).

28. El coeficiente de variación -una medida de dispersión- se define como el ratio entre la desviación estandar y el promedio.

29. Como ya se mencionó el ingreso monetario para las Trabajadoras domésticas constituye sólo una parte de su retribución siendo la otra en especie, constituida por la alimentación y habitación. Aún así el ingreso nominal relativo de este grupo, en promedio, aumenta.

Cuadro 4

Lima: Ingreso laboral promedio corriente por hora por principales grupos de trabajadores, 1970-90 (índice: promedio = 1)

	1970	1975	1981	1984	1987	1989	1990
-----							
Empleados Privados							
- Profesionales	3.10	2.43	1.52	2.00	2.25	2.00	1.98
- No-Profesionales	1.51	1.12	1.13	0.98	1.01	0.83	0.90
Empleados Públicos							
- Profesionales	2.19	2.17	1.56	1.91	1.60	1.27	1.14
- No-Profesionales	1.37	1.21	1.11	1.23	1.03	0.89	0.74
Obreros Privados							
- Sindicalizados	0.68	0.81	0.66	0.98	0.74	0.81	0.63
- No-sindicalizados	0.51	0.65	0.59	0.73	0.55	0.64	0.69
Independientes No-profes.	1.02	0.74	1.05	0.96	0.96	1.14	1.01
Vendedores Ambulantes	0.50	0.62	0.87	0.73	0.80	0.89	0.80
Trabajadores del Hogar	0.14	0.25	0.31	0.21	0.25	0.22	0.45
	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Ingreso promedio/hora a/	S/. 25.9	41.9	618	2,733	1/. 28	2,365	42,856
Coef. de variación b/	0.89	0.76	0.39	0.54	0.56	0.52	0.30
En intis reales (1979=100)	0.25	0.19	0.15	0.13	0.16	0.06	c/ 0.09
En US \$ d/	0.60	0.65	1.48	0.69	1.40	0.74	0.15
-----							

Fuente: Elaborado a partir de las Encuestas Anuales de Hogares de la DGE.

a/ De 1970 a 1984 en soles y para 1987-1990 en intis. Un inti = 1000 soles.

b/ Entre grupos de trabajadores.

c/ Se produjo una recuperación del ingreso laboral real entre marzo y junio de 1990 causado por las últimas medidas del gobierno de García, entre ellas el incremento del ingreso mínimo legal y la reducción de la inflación a través del congelamiento de los precios de los servicios públicos.

d/ La sub o sobrevaluación de la moneda es un fenómeno frecuente, especialmente, mes a mes. Estas cifras necesitan ser revisadas.

## 5. DIFERENCIALES DE INGRESO

### a. Existencia y persistencia

Una vez detectada la mayor heterogeneidad ocupacional y la reducción en la dispersión de ingresos, surge como interrogante si existen o no diferencias significativas entre los ingresos de los grupos de trabajadores. Para verificar esta hipótesis podemos asignar variables *dummy* a cada grupo de trabajadores, utilizando el primer grupo, empleados privados profesionales, como grupo base. Si se encuentran coeficientes con diferencias estadísticamente significativas y éstas persisten en el tiempo, ello puede considerarse como una prueba de la segmentación de ingresos entre grupos de trabajadores.<sup>30</sup>

Como variables explicativas - determinantes del ingreso laboral- elegiremos la educación en años<sup>31</sup>, lo que se puede tomar como proxy y del grado de calificación individual, y el tamaño de la empresa, según el número de trabajadores, como expresión de la estructura económica. Ciertamente, esta última variable tiene sentido en el caso de los trabajadores dependientes.<sup>32</sup>

Primero, probaremos la existencia de diferencias de ingresos entre los grupos de trabajadores utilizando una ecuación semi-logarítmica con *dummies* aditivas para cada grupo, excepto para el grupo base, y las dos variables independientes indicadas arriba. Si los coeficientes de los interceptos son significativos para varios años, podemos concluir que la segmentación persiste en esos años, en este caso, desde 1975 y durante la década de 1980. Nuestra primera regresión es la siguiente:

$$\ln Y_{it} = \alpha t + D_{jt} + \beta_{kt} X_{ikt} + \mu_{it}$$

donde:

- $Y_{it}$  = Ingreso laboral por trabajador por hora;  
 $\alpha t$  = coeficiente para empleados profesionales privados;  
 $D_{jt}$  = *dummies* para grupos de trabajadores  
 $j = 1, 2, \dots, 8$ ;  
 si  $D = 1$ , representa el coeficiente de un grupo;  
 si  $D = 0$ , la regresión sólo corre para  $\alpha_{it}$ ;  
 $\beta_{kt}$  = coeficientes para las variables independientes;  
 $X_{ikt}$  si  $k = 1$ , educación (en años);  
 si  $k = 2$ , tamaño de la empresa (en número de trabajadores);  
 $t$  = años 1975, 1981, 1984, 1989.

Esta regresión se ha estimado separando hombres de mujeres. La hipótesis a falsificar es que no existen diferencias significativas entre los ingresos promedio de cada grupo, o lo que es lo mismo, que los coeficientes que estiman los interceptos de la regresión son conjuntamente iguales a cero:

$$H_0: \alpha = D_j = 0; j = 1, \dots, 8. \quad 33$$

Los resultados de la regresión se presentan en el cuadro 5. La hipótesis alternativa de que los coeficientes son significativamente distintos a cero y diferentes entre sí no puede ser rechazada para los grupos de trabajadores varones. No obstante, existen dos excepciones que necesitan una explicación. En el caso de empleados públicos profesionales, podemos señalar que tuvieron elevados niveles de ingreso en 1975, similares a aquellos del sector privado, debido a la política de sueldos en el sector público durante el régimen de Velasco. Los empleados públicos profesionales tienen un ingreso promedio de 2.2 en comparación a un promedio de 2.4 para los profesionales en el sector privado. Después de ese periodo,

30. Generalmente se define la segmentación en el mercado de trabajo cuando los trabajadores no tienen la movilidad suficiente respecto de las mismas ocupaciones y cuando estas no son remuneradas en el mismo nivel, aunque los trabajadores desempeñen ocupaciones similares y tengan las mismas características personales. (PREALC 1986:69-70).

31. Se trata del año de estudios alcanzado, no del número de años cursados.

32. No es el propósito de esta sección poner a prueba las hipótesis comúnmente asociadas a éstas dos variables, la de "capital humano" para educación y la "estructura lista" para tamaño de empresa. Sobre este tema puede consultarse Wachtel y Betsey (1980:324).

33. Sobre el análisis de regresión utilizando *dummies* y sobre este enunciado, véase Gujarati (1981: cap. 13) y Kmenta (1986: ch. 11).

Cuadro 5  
Resultados de regresiones semi-logarítmicas con dummies aditivas

$$LING = C + D(j) + TAEMP + EDUC + u$$

Variable dependiente: LING = Ln del ingreso laboral por hora

C = constante

D(j) = Dummies para grupos de trabajadores:

Grupo base: Empleados Profesionales Privados, EPRIPRO

D1 = 1, Empleados Privados No-profesionales (EPRINOPRO); D1 = 0, EPRIPRO

D2 = 1, Empleados Públicos Profesionales (EPUBPRO); D2 = 0, EPRIPRO

D3 = 1, Empleados Públicos No-profesionales (EPUBNOPRO); D3 = 0, EPRIPRO

D4 = 1, Obreros Privados Sindicalizados (OPRISIN); D4 = 0, EPRIPRO

D5 = 1, Obreros Privados No-sindicalizados (OPRINOSIN); D5 = 0, EPRIPRO

D6 = 1, Independientes No-profesionales (INDNOPRO); D6 = 0, EPRIPRO

D7 = 1, Vendedores Ambulantes (VENAMB); D7 = 0, EPRIPRO

D8 = 1, Trabajadores del Hogar (TRABHOG); D8 = 0, EPRIPRO

Variables independientes: TAEMP = Tamaño de empresa

EDUC = Educación en años

Variables	Grupos	1975		1981		1984		1989	
		Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.
C	EPRIPRO	3.04	2.87	5.81	5.28	7.37	6.6	7.34	6.59
D1	EPRINOPRO	-0.31	ns	-0.35	-0.25 a/	-0.30	ns	-0.43	ns
D2	EPUBPRO	ns	ns	-0.19	ns	-0.23	ns	-0.19	ns
D3	EPUBNOPRO	-0.35	ns	-0.31	ns	-0.27	ns	-0.5	-0.33
D4	OPRISIN	-0.52	na	-0.58	na	-0.40	na	-0.52	na
D5	OPRINOSIN	-0.4	-0.44 c/	-0.55	-0.48	-0.34	ns	-0.64	-0.34
D6	INDNOPRO	-0.32	-0.4 c/	-0.35	ns	ns	ns	ns	ns
D7	VENAMB	-0.52	ns	-0.64	-0.37 b/	-0.43	ns	-0.41	ns
D8	TRABHOG	na	-1.06	na	-1.44	na	-0.88	na	-0.82
TAEMP		0.12	0.09	0.002	0.004	0.004	0.004	0.003	0.005
EDUC		0.06	0.06	0.04	0.05	0.05	0.09	0.03	0.05
R <sup>2</sup>		0.31	0.43	0.23	0.49	0.23	0.40	0.15	0.21
(Tamaño de muestra)		1538	550	1269	562	1055	586	1230	759

Sobre la base de las encuestas de la DGE.

ns= no significativo; na= no aplicable.

a/ Significativo al 8%; b/ Significativo al 7%; c/ Significativo al 10%.

d/ En 1975 la variable TAEMP presenta 5 categorías, haciendo imposible conseguir un conjunto diferente de datos.

los sueldos de los empleados públicos declinaron. La razón para la otra excepción encontrada, los trabajadores independientes no-profesionales en 1984 y 1989, cuyos coeficientes no son estadísticamente significativos, no es clara.<sup>34</sup>

Al considerar a las mujeres trabajadoras, encontramos tan solo unos pocos casos en los que los coeficientes son significativos. Estos corresponden a los grupos de trabajadoras peor pagadas: trabajadoras del hogar o domésticas para los cuatro años, y obreras no sindicalizadas en tres de los cuatro años.

### b. Determinantes

Una segunda prueba utilizando una especificación doble-logarítmica y *dummies* multiplicativas mostrará si las dos variables independientes - educación y tamaño de empresa - afectan al ingreso de cada grupo. En consecuencia, se probarán dos regresiones, teniendo cada una de ellas, de manera alternativa, una variable independiente multiplicada por la *dummy* y la otra variable independiente como variable de control. Nuevamente estimaremos las regresiones separando a hombres de mujeres.

$$\ln Y_{it} = C_t + \alpha_{kt} \ln X_{kit} + D_{jt} \ln X_{kjt} + \beta_{kt} \ln X_{kjt} + \mu_{it}$$

donde:

$Y_{it}$  = ingreso laboral por trabajador por hora;

$C_t$  = constante;

$\alpha_{kt}$  = coeficiente para empleados profesionales del sector privado;

$X_{kit}$  = variable independiente alternativa.

La primera regresión utiliza el tamaño de la empresa ( $k = 1$ ) (en número de trabajadores) para ser multiplicado por la *dummy*, y la segunda regresión, educación ( $k = 2$ ) (en años);

$D_{jt}$  = *dummies* para grupos de trabajadores  $j = 1, 2, \dots, 8$ ;

si  $D = 1$ , representa el coeficiente de un grupo;

si  $D = 0$ , la regresión sólo corre para  $\alpha_{kt}$ ;

$\beta_{kt}$  = coeficiente para la variable independiente alternativa, educación en la primera regresión y tamaño de empresa en la segunda;

$t$  = años 1975, 1981, 1984, 1989.

La hipótesis nula en este caso es que los coeficientes de la regresión -elasticidades - son iguales a cero:  $H_0: \alpha = D_j = \beta_k = 0$ ;  $j = 1, \dots, 8$ , y  $k = 1$  ó  $2$ . El coeficiente estimado para el primer grupo, empleados profesionales privados ( $\alpha$ ), corresponde al coeficiente de la elasticidad del ingreso con respecto a cada variable independiente. El coeficiente para la variable independiente ( $\beta$ ) muestra la elasticidad del ingreso en promedio con respecto a cada variable independiente para la muestra total.

El cuadro 6 contiene los resultados de la regresión. La significancia de los coeficientes para los grupos, cuando la educación es la variable independiente para las *dummies* multiplicativas, tiene casi el mismo patrón obtenido para los interceptos en el cuadro 5. Como era de esperar, cuando el tamaño de empresa es la variable independiente los coeficientes no son significativos para los grupos de trabajadores masculinos compuestos por independientes o no asalariados. En los grupos de *trabajadoras* ocurre lo opuesto en 1981 y 1989. Los signos positivos de algunos coeficientes también requieren de aclaraciones adicionales.

Finalmente, el cuadro 7 contiene los coeficientes de elasticidad del ingreso por hora por grupos de trabajadores, y sus diferencias a través de los tres periodos. Para obtener los coeficientes de elasticidad para los otros ocho grupos (como figuran en el cuadro 7), sumamos sus coeficientes a  $\alpha$ , la elasticidad para los empleados profesionales privados. Las elasticidades para grupos de trabajadores masculinos con respecto a

34. Es un hecho aceptado que la información sobre ingresos en encuestas de hogares, especialmente para el caso de trabajadores independientes, no es precisa. Esta puede ser la causa del resultado obtenido para estos trabajadores.

Cuadro 6

Resultados de regresiones doble-logarítmicas con dummies multiplicativas

Primera regresión:  $LING = C + LTAEMP + D(j)*LTAEMP + LEDUC + u$

Segunda regresión:  $LING = C + LEDUC + D(j)*LEDOC + LTAEMP + u$

Variable dependiente : LING = Ln del ingreso laboral por hora

C = constante

D(j) como en el Cuadro 5

Variables independientes: LTAEMP = Ln del tamaño de empresa

LEDOC = Ln de educación en años

Primera regresión		1975 a/		1981		1984		1989	
Variables	Grupos	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.
LTAEMP	EPRIPRO	nd	nd	0.17	0.18	0.17	0.15	0.15	0.10
D1LTAEMP	EPRINOPRO	nd	nd	-0.10	ns	-0.08	ns	-0.12	ns
D2LTAEMP	EPUBPRO	nd	nd	-0.05	ns	-0.05	ns	-0.04	ns
D3LTAEMP	EPUBNOPRO	nd	nd	-0.10	ns	-0.07	ns	-0.13	ns
D4LTAEMP	OPRISIN	nd	nd	-0.16	na	-0.11	na	-0.14	na
D5LTAEMP	OPRINOSIN	nd	nd	-0.18	0.73	-0.14	ns	-0.22	-0.10 c/
D6LTAEMP	INDNOPRO	nd	nd	ns	0.40 b/	ns	ns	ns	0.47
D7LTAEMP	VENAMB	nd	nd	-0.56	ns	ns	ns	ns	0.32
D8LTAEMP	TRABHOG	nd	nd	na	-0.63	na	-0.82	na	-0.57
LEDOC		nd	nd	0.29	0.72	0.40	0.70	0.23	0.45
R cuadrado ajust.		nd	nd	0.23	0.42	0.21	0.31	0.12	0.13
Segunda regresión									
LEDOC	EPRIPRO	0.60	0.62	0.48	0.70	0.50	0.76	0.40	0.33
D1LEDOC	EPRINOPRO	-0.17	-0.14	-0.14	-0.08 c/	-0.14	ns	-0.18	ns
D2LEDOC	EPUBPRO	ns	ns	-0.07	ns	-0.07	ns	-0.06 b/	
D3LEDOC	EPUBNOPRO	-0.18	ns	-0.13	ns	-0.11	ns	-0.20	-0.16
D4LEDOC	OPRISIN	-0.29	na	-0.27	na	-0.19	na	-0.23	na
D5LEDOC	OPRINOSIN	-0.26	-0.28	-0.23	-0.16	-0.16	ns	-0.28	-0.22
D6LEDOC	INDNOPRO	-0.19	-0.23	ns	ns	ns	ns	ns	0.13
D7LEDOC	VENAMB	-0.29	ns	-0.20	ns	-0.11	ns	-0.12	0.15
D8LEDOC	TRABHOG	na	-0.58	na	-0.62	na	-0.48	na	-0.33
LTAEMP		0.28	0.23	0.09	0.13	0.14	0.09	0.10	0.16
R cuadrado ajust.		0.30	0.40	0.24	0.51	0.23	0.37	0.14	0.20
(Tamaño de muestra)		(1515)	(501)	(1257)	(527)	(1046)	(556)	(1220)	(722)

Sobre la base de las encuestas de la DGE.

ns = no significativo; na = no aplicable.

a/ No es posible realizar la regresión usando LTAEMP con las dummies multiplicativas porque los datos vienen de manera categorizada.

b/ Significativo al 8%; c/ Significativo al 9%.

Cuadro 7

Coefficientes de elasticidad del ingreso por hora por grupos de trabajadores, 1975-89

Grupos	1975		1981		1984		1989		1975-81		Variación 1981-84		1984-89	
	Masc	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.	Masc.	Fem.
Respecto a TAEMP														
EPRIPRO	nd	nd	0.17	0.18	0.17	0.15	0.15	0.10	nd	nd	0.00	-0.03	-0.02	-0.05
EPRINOPRO	nd	nd	0.07	ns	0.09	ns	0.03	ns	nd	nd	0.02	ns	-0.06	ns
EPUBPRO	nd	nd	0.12	ns	0.12	ns	0.11	ns	nd	nd	0.00	ns	-0.01	ns
EPUBNOPRO	nd	nd	0.07	ns	0.10	ns	0.02	ns	nd	nd	0.03	ns	-0.08	ns
OPRISIN	nd	nd	0.01	na	0.06	na	0.01	na	nd	nd	0.05	na	-0.05	na
OPRINOSIN	nd	nd	-0.01	ns	0.03	ns	-0.07	0.00	nd	nd	0.04	ns	-0.10	ns
INDNOPRO	nd	nd	ns	0.58	ns	ns	ns	0.57	nd	nd	ns	ns	ns	ns
VENAMB	nd	nd	-0.39	ns	ns	ns	ns	0.42	nd	nd	ns	ns	ns	ns
TRABHOG	nd	nd	na	-0.45	na	-0.67	na	-0.47	nd	nd	na	-0.22	na	0.00
Respecto a EDUC														
EPRIPRO	0.60	0.62	0.48	0.70	0.50	0.76	0.40	0.33	0.12	-0.08	0.02	0.06	-0.10	-0.43
EPRINOPRO	0.43	0.48	0.34	0.62	0.36	ns	0.22	ns	0.09	-0.14	0.02	ns	-0.14	ns
EPUBPRO	ns	ns	0.41	ns	0.43	ns	0.34	ns	ns	ns	0.02	ns	-0.09	ns
EPUBNOPRO	0.42	ns	0.35	ns	0.39	ns	0.20	0.17	0.07	ns	0.04	ns	-0.19	ns
OPRISIN	0.31	na	0.21	na	0.31	na	0.17	na	0.10	na	0.10	na	-0.14	na
OPRINOSIN	0.34	0.34	0.25	0.54	0.34	ns	0.12	0.11	0.09	-0.20	0.09	ns	-0.22	ns
INDNOPRO	0.41	0.39	ns	ns	ns	ns	ns	0.46	ns	ns	ns	ns	ns	ns
VENAMB	0.31	ns	0.28	ns	0.39	ns	0.28	0.48	0.03	ns	0.11	ns	-0.11	ns
TRABHOG	na	0.04	na	0.08	na	0.28	na	0.00	na	-0.04	na	0.20	na	-0.28

Sobre la base del Cuadro 6.

ns = no significativo; na = no aplicable; nd = no disponible.

la educación se incrementaron durante 1975-81 y 1981-84 para disminuir después, durante 1984-89. Se observa el mismo patrón para el tamaño de la empresa entre 1981 y 1989. Para los grupos femeninos es posible señalar que hubo una disminución con respecto a la educación para cuatro grupos en 1975-81 y para dos grupos en 1984-89. En el periodo intermedio, 1981-84, los coeficientes aumentaron especialmente para trabajadoras domésticas y, en menor grado, para las empleadas privadas profesionales.

Es necesario indicar que debemos ser cautelosos con estos resultados por dos razones: i. Requerimos pasar de una clasificación intuitiva de los grupos de trabajadores a una analítica, que permita dilucidar cuáles son los determinantes del empleo e ingresos de cada grupo.<sup>35</sup> ii. Una definición *a priori* de tales grupos conduce a un sesgo de auto-selección que necesita ser corregido usando una prueba diferente.

Podemos concluir que el estancamiento económico, dados los resultados del último periodo - 1984-89 -, condujo a una severa disminución en el ingreso laboral para todos los grupos de trabajadores, una disminución que en promedio no pudo ser compensada por una mayor educación o por el hecho de trabajar en una empresa de mayor tamaño.

## 6. EMIGRACIÓN

Desde 1980, el Perú se ha convertido en un país de emigrantes. Habiendo concluido que la transformación del mercado de trabajo de Lima revela una caída del estatus ocupacional y una reducción del ingreso real así como de las posibilidades de mejorar el ingreso relativo a través de una mayor educación, es posible entender por qué una significativa proporción de la fuerza laboral está abandonando el país. La emigración laboral afecta a la economía peruana en

diversas formas. Sin tratar de ser exhaustivos podemos mencionar entre ellas: i. El impacto sobre las tendencias demográficas;<sup>36</sup> ii. La pérdida de una importante proporción de los trabajadores más calificados y con experiencia laboral ("fuga de talentos"); iii. Los efectos de las remesas de peruanos que trabajan en el exterior sobre la economía peruana; iv. La influencia de los emigrantes que retornan en las actitudes y los conocimientos de los que permanecen en el país. La información disponible sólo nos permite tratar parcialmente las dos primeras consecuencias.

Las estadísticas sobre emigración son muy pobres. Probablemente no se les prestó atención al inicio de la aparición del fenómeno porque la emigración nunca fue importante hasta antes de 1980. No obstante, es posible presentar alguna evidencia parcial del impacto de la emigración. De acuerdo al INEI (1992:341), la tasa de emigración (en miles) se incrementó de -0.54 en 1980-85 a -1.22 en 1985-90. Se espera que esta tasa sea de -1.1 en 1990-95 y que disminuya en 1995-2000. Con estas tasas, la emigración conduce a una pequeña reducción de la tasa de crecimiento de la población peruana, esto es, respecto al descenso proveniente de la menor tasa de crecimiento natural de la población total. Esta imagen cambiaría si comparásemos la emigración con el segmento de la población al cual pertenecen los emigrantes, por ejemplo, la población joven y más calificada.

Para la década de 1980, la emigración total ha sido estimada en 200 mil personas por Cuánto (1992b:24) y en 175 mil por el INEI (1990). Ambas cifras son consideradas como subestimaciones de la emigración real, dadas las deficiencias en las fuentes de estos datos (INEI-PRISMA-DHS 1992:5). Utilizando otra fuente (Cuánto 1992a), proyectando las cifras de emigrantes de enero a julio de 1990 para todo 1990 e interpolando linealmente para 1989, estimamos - en el cuadro 8 - que la emigración total fue

35. Por ejemplo, para analizar la competitividad, complementariedad o neutralidad entre el empleo y los ingresos por grupos de trabajadores se debe estimar y evaluar las elasticidades empleo e ingreso cruzadas entre grupos.

36. Es de lamentar que en el último Censo de Población de 1993 no se haya indagado por la emigración al exterior.

alrededor de 365 mil personas en el periodo de seis años desde 1985 hasta 1990, incluyendo éste último año. Este cálculo puede resultar una subestimación puesto que es conocido que el año de mayor emigración, esto es, cuando apareció como un fenómeno social muy visible, fue 1989.

El foco principal de emigración es EE.UU. de América, con 35% del total de los emigrantes en el período de 1985 a 1988 más el primer semestre de 1990.<sup>37</sup> Más impresionante ha sido la aceleración de la migración hacia dicho país: el incremento del volumen de migrantes se duplicó, de 45 mil en 1985-88 (a marzo) a 100.4 mil personas en 1990 (a julio) (Altamirano 1992: 106).<sup>38</sup>

Dada la característica de selectividad de la migración, se encuentra que 13% del total de los emigrantes en 1985-90 son profesionales, 3.6% técnicos y 27.5% estudiantes (cuadro 9).<sup>39</sup> En el caso de los emigrantes a EE.UU., la proporción de profesionales - sobre el total de esta categoría - es de 38.4%.

Un caso notorio y muy especial es el de la emigración a Japón, que ha sido calificada como de "reversión migratoria".<sup>40</sup> El Perú recibió inmigrantes japoneses hasta la Segunda Guerra Mundial y actualmente es Japón quien recibe emigrantes peruanos, más precisamente, Japón se ha convertido en el blanco de emigración para los nikkeis o descendientes de japoneses. Hacia 1990 se encontraban entre 8 y 12 mil peruanos trabajando en Japón (de la Flor 1991:45).<sup>41</sup> Esta cifra representa alrededor del 25% de la población nikkei total en el Perú, considerando hasta la quinta generación de descendientes de japoneses (Morimoto 1992: 44).

La emigración es parcialmente una consecuencia de la falta de reconocimiento a la educación profesional, de la reducción

de las diferencias de ingresos relativos y de la disminución del ingreso y oportunidades de empleo. Esto afecta al mercado de trabajo para profesionales y trabajadores calificados. El caso de la población *nikkei* precisamente confirma la disposición de los trabajadores calificados a emigrar, puesto que los nikkeis en Perú son un grupo altamente calificado (Morimoto 1992:151).

## 7. CONCLUSIONES

El propósito de este documento ha sido mostrar que un análisis desagregado del mercado de trabajo de Lima puede aclarar las tendencias del empleo e ingresos de mejor manera que el uso de la acostumbrada dicotomía formal/informal. También nos permite verificar que las predicciones de la teoría convencional de la nivelación de ingresos entre grupos de trabajadores no se produce, no obstante la gran caída del ingreso real y la menor dispersión de ingresos entre grupos. Al parecer, el efecto de la mayor heterogeneidad ocupacional - polarización entre grupos de trabajadores - supera la influencia de variables como educación y tamaño de empresa en los ingresos.

Para probar esta aseveración describimos la evolución de la estructura del empleo y los ingresos para los principales grupos de trabajadores de Lima. Basándonos en una clasificación de grupos de trabajadores, estimamos regresiones que nos conducen a no rechazar la existencia y persistencia de diferencias significativas de ingresos entre los grupos de trabajadores entre 1975 y 1989. Finalmente, analizamos la influencia de las variables educación y el tamaño de empresa sobre los ingresos de los trabajadores.

37. Esta es la única información disponible.

38. Altamirano (1992:79) utilizando otras fuentes indica que el 46% de los emigrantes registrados en embajadas y consulados tienen educación universitaria y que otro 45.7% ha terminado la secundaria.

39. En Lima Metropolitana, donde se concentra la mayoría de profesionales, éstos representaron el 9.3% de la fuerza laboral ocupada en 1990 (cuadro 3).

40. No se trata propiamente de migración de retorno, pues no se trata de migrantes que regresan a su lugar de origen sino de sus descendientes. Pero tampoco podría calificarse de migración intergeneracional de retorno, porque no todos -tal vez ni la mayoría de- los que emigran a Japón son nikkeis. Se trata de un cambio en el sentido -una reversión - del flujo migratorio.

41. El mismo autor señala que el número de trabajadores brasileños que emigraron a Japón alcanza los 80 mil.

Cuadro 8  
Peru: Total de emigrantes por sexo 1985-90

Año	Hombres	Mujeres	Total
1985	12,028	12,959	24,987
1986	12,976	14,041	27,017
1987	25,029	28,047	53,076
1988	33,303	35,410	68,713
1989 a/	43,484	42,852	86,336
1990 b/	53,666	50,295	103,961
Total	180,486	183,604	364,090

Fuente: Cuánto 1992: p. 185.

a/ Obtenido por interpolación.

b/ Sólo de enero a julio. Resto del año por proyección lineal.

Cuadro 9  
Emigrantes Peruanos a EE.UU. y Total según ocupación o actividad previa, 1985-1990 a/

Ocupación	EE.UU.	Otros	Total	%	EE.UU/To. %
Profesionales	11,717	18,820	30,537	13.0	38.4
Técnicos	3,461	4,943	8,404	3.6	41.2
Estudiantes	16,961	47,791	64,752	27.5	26.2
Empleados	13,887	26,186	40,073	17.0	34.7
Empleadores	3,025	4,734	7,759	3.3	39.0
Otros	33,656	49,944	83,600	35.6	40.3
Total	82,707	152,418	235,125	100.0	35.2

Fuente: Perú. Dirección de Migraciones y Naturalización.

Elaborado a partir de Altamirano (1992:72).

a/ Excluye al año 1989 y cubre hasta julio de 1990.

De los resultados obtenidos podemos derivar algunas conclusiones provisionales:

i. Debido al estancamiento económico, al gran crecimiento de la fuerza laboral y a la transformación del mercado de trabajo de Lima, se ha generado una mayor polarización en la estructura ocupacional y, a la vez, una menor dispersión de los ingresos entre grupos de trabajadores de Lima Metropolitana durante el periodo 1970-1990.

ii. Los grupos cuyos niveles de empleo mostraron el más alto crecimiento son vendedores ambulantes y obreros no sindicalizados, en un extremo, y empleados profesionales, privados y públicos, en el otro extremo. En contraste, los grupos con severas reducciones en su participación en el empleo total son obreros sindicalizados y trabajadoras domésticas. La explosión del grupo de vendedores ambulantes - que pasa de alrededor de 20 mil en 1970 a cerca de 300 mil en 1990 - pone de manifiesto una "sobreterciarización" del empleo de Lima.<sup>42</sup>

iii. Los debates en torno al carácter productivo y a las posibilidades de expansión del sector informal deben tomar en cuenta este rasgo distintivo para el caso de Lima. Las políticas de formación de recursos humanos también deben reparar en la pérdida de calificaciones que implica el trabajo en la venta callejera durante un período prolongado de años.

iv. Dada la gran disminución en el ingreso real para todos los grupos de trabajadores, la estructura del ingreso por trabajo en Lima se hizo más homogénea durante el periodo analizado, en el sentido que el grado de dispersión de ingresos entre los grupos de trabajadores disminuyó.

v. No se puede rechazar la hipótesis de que existen y que se mantienen diferencias significativas en los ingresos - una medida de segmentación- entre grupos de trabajadores varones entre 1975 y 1989, aún cuando también se encuentra una menor dispersión de ingresos. Al parecer, la mayor polarización de la estructura ocupacional y la caída de los ingresos reales en promedio pesaron más que la reducción en la dispersión de los ingresos relativos, de manera que las diferencias de ingresos medios se mantuvieron significativas en el caso de los trabajadores varones.

vi. Los coeficientes de elasticidad del ingreso con respecto a educación y tamaño de empresa se incrementaron durante 1975-84 y disminuyeron en 1984-89 para los grupos de trabajadores varones. La crisis económica erosionó los ingresos por trabajo hasta el grado que una mejor educación o trabajar empresas de mayor tamaño - en promedio - no pudieron contrarrestar dicha tendencia.

42. Esta enorme expansión de vendedores ambulantes en Lima no puede ser considerada como un resultado de una mayor demanda de trabajo, por los servicios de estos vendedores. Por el contrario, es un producto del gran crecimiento de la fuerza laboral y de la falta de absorción en actividades productivas -o de absorción "genuina"- más que una expansión derivada del aumento de la demanda por bienes y servicios que se venden en las calles. Sobre este tema véase Ramos (1984:64-9).

**REFERENCIAS**

- ALTAMIRANO, T.  
1992 *Exodo. Peruanos en el exterior*. Lima: PUCP.
- BERRY, R.A. and R.H. SABOT  
1984 "Unemployment and Economic Development". *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 33, N° 1,99-117, October.
- CARBONETTO, D. y M.I. CARAZO  
1986 *Heterogenidad tecnológica y desarrollo económico: el sector informal*. Lima: Fundación Ebert-INP.
- COLLIER, P. and D. LAL  
1986 *Labour and Poverty in Kenya 1900 1980*. New York: Oxford University Press. .
- CORTÁZAR, R.  
1988 "Empleo y remuneraciones: Modelos alternativos de corto plazo para América Latina". En *Política macroeconómica. Una perspectiva latinoamericana*. Santiago: CIEPLAN. Julio.
- CUÁNTO  
1992a *Perú en números 1992. Anuario Estadístico*. Lima: Cuánto. Mayo.
- CUÁNTO y UNICEF  
1992b *Mujeres y niños del Perú: Situación social*. Lima: Cuánto-Unicef. Octubre.
- DE LA FLOR, P.  
1991 *Japón en la escena internacional: sus relaciones con América Latina y el Perú*. Lima: CEPEI.
- DE SOTO, H.  
1986 *El otro sendero*. Lima: El Barranco.
- GARCÍA, N.  
1991 "Ajuste estructural y mercados de trabajo". *Crítica y Comunicación* 1. Lima: OIT.
- GLADE, W.  
1969 "The Employment Question and Development Policies in Latin America". *Journal of Economic Issues*. Vol. III, N° 3, September.
- GODFREY, M.  
1986 *Global Unemployment. The New Challenge to Economic Theory*. New York: St. Martin's Press.
- GORDON, D.  
1972 *Theories of Poverty and Underemployment*. Lexington, Massachusetts: D.C. Heath.
- GREGORY, P.  
1980 "An Assesment of Changes in Employment Conditions in Less Developed Countries". *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 28, N° 4, July.  
1986 *The Myth of Market Failure. Employment and the Labor Market in Mexico*. Washington: IBDR/WB and Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- GUJARATI, D.  
1981 *Econometría Básica* (1978). Bogotá: McGraw- Hill Latinoamericana.
- HART, K.  
1981 "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana (1973)". En Livingstone, I. (ed.) *Development Economics and Policy. Readings*. London: George Allen & Unwin.
- INEI  
1990 "Perú: Proyecciones revisadas de población 1980-2025". *Boletín de Análisis Demográfico*. N° 31. Lima. Octubre.  
1992 *Perú. Compendio Estadístico 1991-92*. Lima: INEI.

- INEI, PRISMA Y DHS  
1992 *Encuesta demográfica y de salud familiar 1991/1992*. Lima: INEI-PRISMA-DHS.
- KMENTA, J.  
1986 *Elements of Econometrics*. New York: Macmillan.
- LEWIS, W.A.  
1954 "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor". *Manchester Sch. Econ. Soc. Studies*. 22, pp. 139-91, May.
- MACEDO, R.  
1982 *Os salarios na teoria economica*. Rio: IPEA/INPES.
- MAcEWEN, A.  
1981 "Job Differentiation and Mobility Amongst Manual Workers in Lima, Peru". Report submitted to the World Bank, May 1981. Unpublished.
- MARSHALL, A.  
1980 "Labour Markets and Wage Growth: The Case of Argentina". *Cambridge Journal of Economics*. 4, pp. 37-60.
- MARTINELLI, C. y J. CHINEY  
1991 *Efectos de largo plazo de las crisis de ajuste en el Perú*. Documento de Trabajo N° 39. Lima: IEP.
- MAZUMDAR, D.  
1976 "The Urban Informal Sector". *World Development*. Vol. 4, N°8, pp. 655-679.  
1983 "Segmented Labor Markets in LDC's". *The American Economic Review*. Vol. 73, N° 2, May.
- MEZZERA, J.  
1991 "Notas sobre mercados de trabajo segmentados". *Critica y Comunicación* 7. Lima: OIT.
- MORIMOTO, A.  
1992 *Población de origen japonés en el Perú: perfil actual*. Lima: Centro Cultural Peruano-Japonés.
- MORLEY, S.  
1982 *Labor Markets and Inequitable Growth. The Case of Authoritarian Capitalism in Brazil*. New York: Cambridge University Press.
- PREALC  
1986 *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*. San José de Costa Rica: OIT.
- PSACHAROPOULOS, G.  
1991 "From Manpower Planning to Labour Market Analysis". *International Labour Review*. Vol. 130, N° 4.
- RAMOS, J.  
1984 "Urbanización y mercado de trabajo". *Revista de la CEPAL*. N° 24, diciembre.
- REICH, M.  
1984 "Segmented Labour: Time Series Hypothesis and Evidence". *Cambridge Journal of Economics*. 8, pp. 63-81, March.
- ROMERO, L.  
1992 "Política salarial y dinámica de las remuneraciones promedio: Lima Metropolitana 1980-1990". *Economía*. Vol. XV, N° 29/30, junio/diciembre.
- SINGER, P.  
1978 *Economía Política del trabajo*. México: Siglo XXI.
- SOLIMANO, A.  
1988 "Enfoques alternativos sobre el mercado de trabajo: una evaluación teórica". *Revista de Análisis Económico*, Vol. 3, N° 2, pp. 159-186, noviembre.
- SOUZA, P.R. and V.E. TOKMAN  
1976 "The Informal Urban Sector in Latin America". *International Labor Review*.

- 1977 "La segmentación del mercado de trabajo urbano y las disparidades de salarios en economías subdesarrolladas. Santiago de Chile: PREALC.
- STANDING, G.  
1978 *Labor Force Participation and Development*. Geneva: ILO.
- STEWART, F.  
1983 *Tecnología y subdesarrollo*. México: FCE.
- STIGLER, G.  
1980 "Information in the Labour Market" (1962). En King, J.E. (ed.). *Readings in Labour Economics*. Oxford: Oxford University Press.
- SUÁREZ, R.  
1987 "Peru: Informal Sector, Labor Markets, and Returns to Education". LSMS Working Paper N° 32. World Bank.
- TAUBMAN, P. and M.L. WACHTER  
1986 "Segmented Labor Markets". In Ashanfelter, O.C. and R. Layard (Eds). *Handbook of Labor Economics*. Vol. 11. Amsterdam: North-Holland.
- TODARO, M.  
1969 "A Model of Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries". *The American Economic Review*. Vol. LIX, N° 1, March.
- TOKMAN, V.E.  
1978 "An Exploration into the Nature of the Informal-Formal Sector Relationships". *World Development*. September-October.  
1986 "Creación de empleo productivo: una tarea impostergable". *Desarrollo Económico*, Vol. 26, N° 103 (octubre-diciembre).  
1987 "El Sector Informal: Quince años después". *El Trimestre Económico*, Vol. LIV (3), N° 215; México, julio-setiembre.  
1988 "Empleo urbano: investigación y políticas en América Latina". *Revista de la CEPAL*. N° 34, abril.
- VERDERA, F.  
1986 *La migración a Lima: anotaciones desde una perspectiva económica*. Documento de Trabajo N° 14. Lima: IEP.  
1992 "Peru: Temporary and Part-Time Employment in Metropolitan Lima, 1984-1989". En Marshall, A. *Circumventing Labour Protection: Non-Standard Employment in Argentina and Peru*. Geneva: ILS.
- WACHTEL, H.M. and Ch. BETSEY  
1980 *Employment at Low Wages* (1972). En King, J.E. (ed.). *Op.cit.*
- WEBB, R.  
1976 "Income and Employment in the Urban, Modern and Traditional Sectors of Peru". Ms.