

Facultad de Ciencias Económicas y de Administración

ECONOMIA DESCRIPTIVA I

INDICADORES DEL MERCADO DE TRABAJO

Oficina de Apuntes del CECEA

INDICE

1.- Objetivos, usos y fuente de datos de las estadísticas sobre mercado de trabajo.....	4
2.- Clasificación de la población	6
3.- Calidad del empleo.....	10
3.1.- Informalidad.....	10
3.2.- Desprotección social	11
3.3.- Subempleo.....	12
4.- Indicadores del mercado de trabajo.....	14
4.1.- Indicadores de oferta de mano de obra.....	14
4.2.- Indicador de demanda de mano de obra.....	15
4.3.- Desajuste entre la oferta y la demanda de trabajo: el desempleo	15
4.4.- Relación entre las tasas	17
5.- Inserción laboral de los profesionales en Uruguay.....	19
6.- Estadísticas para Uruguay	21
6.1- Indicadores generales	21
6.2- Calidad del empleo.....	23
6.3- Las diferencias geográficas	25
6.4- Trabajo infantil.....	26
Bibliografía.....	28
Práctica N° 7.....	30
Solución Práctica N° 7	32

Este material ha sido actualizado por Verónica Amarante y Alvaro Salazar, docentes de la cátedra de Economía Descriptiva. Se basa en materiales docentes previos realizados por distintos integrantes de la cátedra.

1.- Objetivos, usos y fuente de datos de las estadísticas sobre mercado de trabajo

El mercado de trabajo es el lugar de encuentro de quienes ofrecen su fuerza de trabajo (los trabajadores) y quienes demandan trabajo (las empresas y organizaciones públicas y privadas). Los sistemas estadísticos de los países realizan diversos esfuerzos por recopilar información referida al mercado de trabajo, ya que la misma resulta de mucha relevancia por distintos motivos.

Por un lado, el mercado laboral está estrechamente ligado con la actividad productiva de la economía, los aspectos coyunturales del mercado laboral se explican por los vaivenes de la actividad económica, y a su vez ayudan a dimensionar mejor estas fluctuaciones. Por otro lado, el ingreso proveniente del mercado laboral constituye una parte fundamental del ingreso de los hogares (alrededor del 70% en Uruguay), por lo que resulta relevante la consideración de lo que acontece en el mercado laboral para evaluar el bienestar de las familias, a través de los indicadores de pobreza y distribución del ingreso. En el mismo sentido, el análisis de las variables vinculadas al mercado laboral es imprescindible para el diseño de políticas económicas, y específicamente de políticas de empleo y de capacitación laboral, y para definir la orientación del sistema educativo.

Las estadísticas de mercado laboral también pueden resultar útiles para una empresa que, por ejemplo, esté evaluando la instalación o ampliación de sus actividades en determinada zona. A esta empresa le será de gran utilidad contar con información clasificada de la población que considere las áreas geográficas; de este modo podrá prever posibles dificultades en la contratación de mano de obra, etc.

Además, el estudio del mercado laboral permite conocer el potencial productivo del país en lo que refiere a los recursos humanos y su calificación. Para la concreción de la producción de un país, uno de los factores productivos fundamentales es el capital humano, entendido no sólo como el número de trabajadores disponibles sino considerando también su “calidad”. El concepto de capital humano surge por analogía al de capital físico. Así como las empresas invierten en capital físico, los individuos invierten en capital humano, principalmente educación¹, para obtener mayores retornos (salarios) en el futuro. La acumulación de capital humano de los individuos permite que el país cuente con recursos humanos calificados para llevar adelante su producción. Se precisa una oferta educativa adecuada para proporcionar las calificaciones que se demandan, y que varían con el cambio tecnológico.

Por las razones expuestas, todos los países realizan esfuerzos de recopilación de información referida al mercado laboral, y lo hacen siguiendo criterios internacionales que permiten la comparación de las estadísticas laborales de distintos países. En nuestro país, el organismo encargado de la recolección de esta información es el Instituto Nacional de Estadística (INE), que recopila esta información atendiendo a las recomendaciones y definiciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Estas recomendaciones surgen de la Conferencia Internacional Estadísticos del Trabajo (C.I.E.T.), donde se formulan y revisan criterios internacionales sobre diversos aspectos de las estadísticas de mercado laboral (estadísticas e indicadores del trabajo decente, horas de trabajo, medición del empleo informal, integración del género en las

¹ También contribuyen a la acumulación de capital humano la experiencia laboral y la experiencia específica en el puesto de trabajo.

estadísticas del trabajo, estadísticas de seguridad y salud en el trabajo, estadísticas de afiliación sindical y acuerdos/convenios de negociación colectiva).

En Uruguay, la principal fuente de información para la elaboración de los indicadores del mercado de trabajo es la Encuesta Continua de Hogares (ECH), que consiste en una encuesta que se realiza durante todo el año a los hogares particulares con el cometido de recolectar datos socioeconómicos de los hogares y sus integrantes.² Es elaborada por la División Estadísticas Socio-Demográficas del INE. La encuesta se releva desde 1968. En 2006 pasó a representar, luego de muchos años de no hacerlo, a la totalidad de hogares del país, ya que se incluyen las áreas rurales y las localidades urbanas menores. El marco muestral de la ECH proviene de los Censos de Hogares, Población y Viviendas (CHPV).³

También los Censos de Población y Vivienda, que se realizan aproximadamente cada 10 años, recogen información sobre la condición de actividad de los individuos, aunque no relevan información sobre sus ingresos. Finalmente, se han realizado en el país encuestas específicas que aportaron información relevante sobre el mercado de trabajo. A modo de ejemplo, durante 1999 y 2000 se realizó una Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares Rurales, que permite conocer variables del mercado laboral para el medio rural y para las localidades urbanas menores de 5000 habitantes para un período en que la ECH no incluía a estas áreas geográficas.

El objetivo de este trabajo es presentar los principales indicadores sobre mercado laboral. Para ello, en la sección 2 se presenta la clasificación económica de la población que es el punto de partida para la elaboración de estadísticas económicas. En la sección 3 se discuten las principales categorías analíticas referidas a la calidad del empleo. En la sección 4 se presentan los principales indicadores del mercado laboral. La sección 5 analiza la situación laboral de los trabajadores con estudios universitarios en Uruguay. Finalmente la sección 6 recoge información estadística referida a Uruguay.

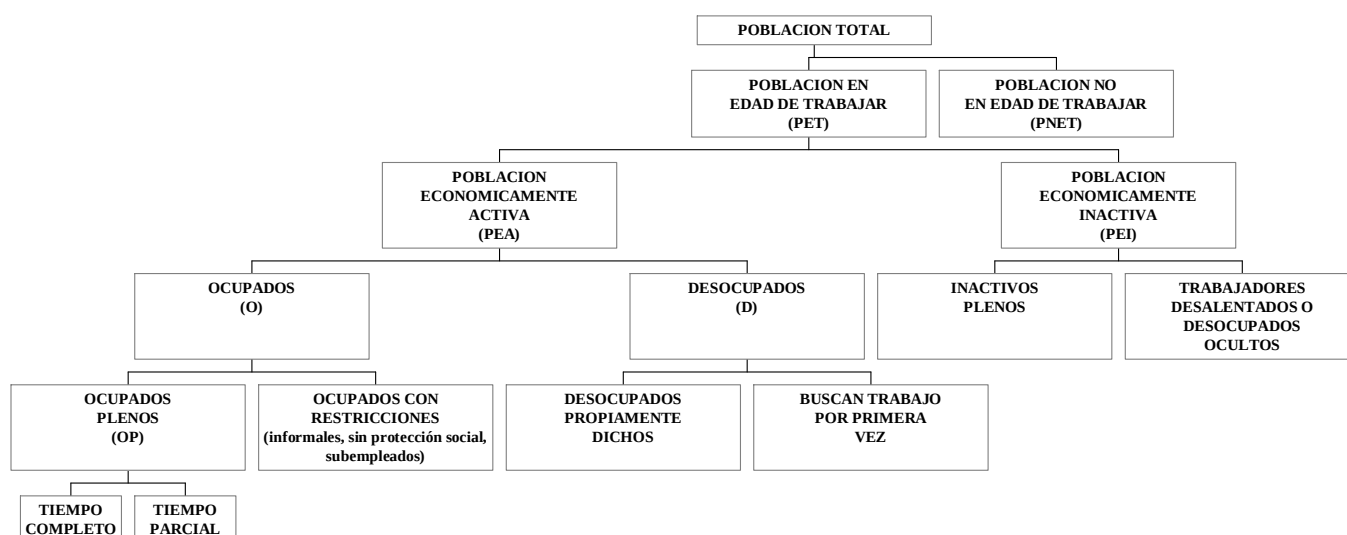
² La encuesta se ocupa solamente de los Hogares Particulares y no incluye los Hogares Colectivos, que se definen como aquellas “personas que comparten el alojamiento y la alimentación por razones de trabajo, estudio, disciplina, salud u otras”.

³ En 2006 se realizaron importantes cambios en la encuesta de hogares de Uruguay. Por un lado cambió el marco muestral, que fue actualizado a partir del Censo de Población, Hogares y Viviendas Fase I del año 2004. Se incluyeron las áreas rurales y las localidades urbanas menores de 5000 habitantes, se ampliaron los contenidos del cuestionario de relevamiento, se incorporaron módulos temáticos específicos, y se agrandó considerablemente el tamaño de la muestra.

2.- Clasificación de la población

A los efectos de obtener indicadores del mercado de trabajo y según las recomendaciones de la O.I.T. se clasifica la población a distintos niveles siguiendo diversos criterios.

Cada persona puede ser clasificada en alguno de los grupos que se muestran en el siguiente diagrama:



En un **primer nivel**, la **población total (P.T.)** del país puede ser clasificada en dos grupos, de acuerdo con su edad. Por lo tanto una primera distinción es entre **población en edad de trabajar (P.E.T.)** y **población no en edad de trabajar (P.N.E.T.)**.

$$P.T. = P.E.T. + P. N. E.T.$$

En Uruguay el INE estableció como límite para la PET los 14 años, es decir que la Población en Edad de Trabajar en Uruguay son los individuos de 14 años y más. Sin embargo, fuera de estas mediciones continuas, el propio instituto ha adoptado criterios distintos. En los CHPV la edad límite para trabajar es de 12 años. En ningún caso el INE. ha fijado edad máxima, de modo que sin importar que tan anciana sea una persona siempre se la considera en edad de trabajar. Otros países, respondiendo a las características propias de su población, fijaron distintos toques. Por ejemplo la edad mínima para ser considerado en edad de trabajar en Egipto son 6 años, en Brasil 10 años y en Suecia, Inglaterra y Estados Unidos 16 años.

Puede argumentarse que los distintos límites fijados por las oficinas estadísticas de cada país introducen heterogeneidad en las mediciones y por ende invalidan las comparaciones internacionales -por ejemplo para un mismo mercado laboral, un indicador que refleje el cociente entre la población en edad de trabajar y la población

total será mayor cuando menor sea la edad mínima para ser considerado en edad activa-. Frente a este argumento se señala que lo heterogéneo no es la forma de medir el mercado de trabajo sino el mercado mismo. Si lo habitual en un área rural es que los niños trabajen desde los 10 años y es igualmente habitual que ellos se incorporen a los 15 años en áreas urbanas, entonces lo correcto es medir esas realidades tal cual ellas son. Bajo esta óptica debe tenerse en cuenta que la fijación de un límite mínimo a partir del cual se considera a una persona en edad de trabajar, obedece a un criterio de lo habitual y no de lo "deseado" o "ideal". Si en un país los niños trabajan, las estadísticas deben reflejar este hecho, tomando como cota inferior para ser considerado en edad de trabajar la edad en que las personas realmente se integran al mercado de trabajo.

En un **segundo nivel** de desagregación, se descompone la población en edad de trabajar según su condición de actividad. Esta se determina mediante una clasificación general de la población que permite establecer si una persona es o no económicamente activa. Así, se distingue entre quienes ejercen o buscan ejercer alguna actividad económica y quienes no trabajan ni realizan gestiones para obtener un empleo. El primer grupo constituye la **población económicamente activa (P.E.A.)**, que se define como el conjunto de todas las personas en edad de trabajar que trabajan o buscan trabajo activamente. El segundo grupo define la **población económicamente inactiva (P.E.I.)**.

$$\text{P.E.T.} = \text{P.E.A.} + \text{P.E.I.}$$

En este nivel, es necesario hacer dos precisiones: una respecto al concepto de actividad económica y otra respecto al período de referencia. A partir la decimotercera C.I.E.T. (1982), se define el concepto de actividad económica en términos de la producción de bienes y servicios tal como han sido establecidos en el Sistema Revisado de Cuentas Nacionales (S.R.C.N.) de Naciones Unidas. Una persona será considerada económicamente activa si y solo si contribuye o busca contribuir a la producción de bienes y servicios que están dentro de los límites de producción del S.R.C.N. (este tema es una unidad específica de estudio en este curso). Por ejemplo, un ama de casa que realiza tareas domésticas para autoconsumo del hogar al que pertenece será considerada económicamente inactiva, mientras que una persona que venda sus servicios como empleada doméstica a otro hogar será considerada económicamente activa en las estadísticas laborales.

El período de referencia es el período acerca del cual se interroga al encuestado. Según la extensión del período de referencia se habla de **población habitualmente activa o población actualmente activa**. En el primer caso se utiliza un período de referencia largo (un año), mientras en el segundo el período de referencia es corto (una semana, un día). A nivel internacional, lo más habitual es la utilización de períodos de referencia cortos. En Uruguay, en la Encuesta Continua de Hogares el I.N.E utiliza un período de referencia corto, de un mes en las preguntas sobre ingresos y una semana en lo concerniente a la condición de actividad del encuestado.

En el **tercer nivel** de la clasificación, dentro de la **población económicamente inactiva**, se distinguen estudiantes, amas de casa, pensionistas, jubilados, rentistas, etc. siempre que no trabajen ni deseen hacerlo. El I.N.E. clasifica la P.E.I. en las siguientes categorías: **a)** personas que se ocupan del cuidado de su hogar, **b)** estudiantes, **c)** personas que sin desarrollar ninguna actividad económica, perciben ingresos

(pensionistas, jubilados, rentistas, etc.). Un estudiante que además trabaja, aún cuando sea a tiempo parcial, forma parte de la PEA para las estadísticas laborales; lo mismo sucede con un jubilado que continúa trabajando.

Suele haber personas que desean trabajar y están disponibles para ello, pero han abandonado la búsqueda de trabajo por creer que no lo encontrarán. Este fenómeno es especialmente importante en las épocas de crisis económica. A este grupo se le llama **trabajadores desalentados (T.D.) o desocupados ocultos (D.O.)** en contraposición con los demás inactivos, **inactivos plenos (I.P.)**, que no tienen vinculación actual ni potencial con el mercado de trabajo. Estos trabajadores desalentados, al igual que los desempleados, representan recursos humanos ociosos, pero no son captados por las estadísticas laborales, ya que figuran como inactivos. Es por ello que se argumenta que la tasa de desempleo subestima el verdadero desempleo durante las recesiones económicas. Es decir que dentro de la PEI se agrupan los trabajadores desalentados o desocupados ocultos y los inactivos plenos, aún cuando no son distinguibles a los efectos de las estadísticas.

$$\text{P.E.I.} = \text{T.D.} + \text{I.P.} = \text{D.O.} + \text{I.P.}$$

La **población económicamente activa** se divide en los **ocupados (O.)** y los **desocupados abiertos (D.)** (a menos que se indique lo contrario, al referirse al desempleo se hace alusión al desempleo abierto). Las personas ocupadas son todas aquellas personas en edad de trabajar, que se encuentran trabajando en forma remunerada o no, o que no están trabajando por situaciones coyunturales (es el caso de quienes no están trabajando por estar de vacaciones, por enfermedad, accidente, conflicto de trabajo o interrupción del trabajo a causa del mal tiempo, averías, falta de materiales o materias primas) pero retornarán a su trabajo a la brevedad. Dada esta definición, quedan incluidos los trabajadores familiares no remunerados y los docentes honorarios.

$$\text{P.E.A.} = \text{O.} + \text{D.}$$

Dentro de **los ocupados**, el INE distingue diferentes categorías de ocupación. Así, se clasifica a los ocupados en asalariados privados, asalariados públicos, miembros de cooperativa de producción, patrón con personal a su cargo, trabajador por cuenta propia (con o sin local) y trabajador no remunerado. Los asalariados son quienes trabajan en relación de dependencia, percibiendo remuneraciones en dinero o en especie. Los trabajadores por cuenta propia son las personas que, sin depender de un patrón, explotan su propia empresa sin ocupar a ningún trabajador remunerado. Se distingue entre los que han realizado inversiones en bienes de capital (edificios, vehículos, maquinaria o equipo), que se denominan trabajadores por cuenta propia con local, y los que no (principalmente vendedores ambulantes).

Al interior de los ocupados se pueden distinguir los empleos que no presentan restricciones (ocupados plenos) y aquellos donde existen algunas restricciones. Estas restricciones se analizan en detalle en la sección siguiente.

$$\text{O.} = \text{sin restricciones (O.P.)} + \text{con restricciones}$$

Los ocupados plenos son quienes, teniendo alguna ocupación, declaran no estar en capacidad o no tener deseo de trabajar más. Dentro de los ocupados plenos se incluyen los trabajadores de tiempo completo y quienes trabajan a tiempo parcial voluntariamente.

O.P. = Tiempo completo + Tiempo parcial
--

Las personas **desocupadas** son todas las personas de 14 o más años de edad que durante el período de referencia no estaban trabajando por no tener empleo, pero que buscaban un trabajo remunerado o lucrativo, y que se encuentran disponibles para comenzar a trabajar. Esta categoría comprende a las personas que trabajaron antes pero perdieron su empleo (desocupados propiamente dichos) y aquellas que buscan su primer trabajo. Dentro de los primeros, se incluyen quienes reciben un subsidio estatal (Seguro de Paro). El grupo de desocupados que buscan trabajo por primera vez está compuesto mayoritariamente por jóvenes que ingresan al mercado laboral.

D. = Desocupados propiamente dicho + Busca por 1ª vez
--

La clasificación de la población desarrollada en este capítulo puede combinarse con otras clasificaciones guiadas por otros criterios. Por ejemplo, puede combinarse la clasificación económica con una desagregación por sexos, tramos de edad, regiones del país, actividades económicas específicas, etc. En la sección 6 se presenta información estadística para Uruguay que ilustra sobre las categorías analizadas en este apartado.

3.- Calidad del empleo

Tanto a nivel conceptual como en términos de los indicadores a considerar, el abordaje de la calidad del empleo presenta distintas complejidades. Se han realizado diversos intentos de conceptualizar y cuantificar aquellos empleos que presentan restricciones o carencias de algún tipo, que suelen denominarse empleos de menor calidad. Probablemente la noción más abarcativa y reciente en ese sentido es la de **trabajo decente**, concepto adoptado por la OIT desde 1999. En su definición original, se considera trabajo decente al trabajo productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad, en el cual los derechos son protegidos y que cuenta con remuneración adecuada y protección social. El concepto refiere tanto a la cantidad como a la calidad del trabajo, es un concepto integrativo en cuya realización es necesario combinar aspectos relativos a los derechos, el empleo, la protección y el diálogo social. Se trata de un concepto relativamente nuevo y en construcción, y uno de los principales desafíos es construir indicadores o medidas que reflejen los diversos aspectos involucrados. No existe un único indicador que refleje estas diversas dimensiones integrantes de la noción de trabajo decente, sino que es necesario considerar conjuntamente distintos indicadores.

Se pueden realizar distintas aproximaciones a la temática, entre las más difundidas y de larga data, se cuentan la informalidad, la desprotección social y el subempleo. Cada una de estas problemáticas se operativiza a través de la definición de un indicador, que intenta cuantificar la incidencia de los distintos fenómenos. Mientras que la conceptualización de los problemas de empleo se refleja en un plano más abstracto y de controversias, la definición de los indicadores es el intento de recoger, en un número, la importancia de los problemas de empleo. A continuación se presentan los conceptos de informalidad, protección social y subempleo, así como los indicadores que permiten reflejarlos. Estadísticas sobre algunos de estos aspectos para el Uruguay se presentan en la sección 6.

3.1.- Informalidad

La OIT ha impulsado la noción de sector informal, identificándolo como compuesto por actividades marginales -distintas y no relacionadas con el sector formal- que proveen ingresos y redes de seguridad para los pobres durante las crisis (OIT, 1972⁴; Tokman, 1978). Se enfatiza la importancia de la consideración de distintos segmentos del mercado laboral, cuyas diferencias se asocian a las productividades del trabajo y a la incorporación de la tecnología. La informalidad refiere así a trabajos de baja productividad en segmentos marginales de la economía y a unidades económicas de subsistencia, con escasa o nula capacidad de acumulación. En consecuencia, el concepto de sector informal se asocia a los ocupados con ingresos insuficientes en actividades de baja productividad, pero funcionales al resto de la economía. La persistencia de las actividades informales se debe a la insuficiencia de demanda o de oportunidades laborales en el sector formal o

⁴ Señala Notaro (2005) que el famoso informe sobre Kenia de OIT (1972) “define las actividades informales como *una manera de hacer las cosas* que se caracteriza por la facilidad de entrada, el uso de recursos nacionales, empresas familiares, operación de pequeña escala, tecnología intensiva en mano de obra y adaptada, calificaciones adquiridas fuera del sistema formal de enseñanza, mercados competitivos y sin regulación”.

moderno, lo cual crea un excedente de mano de obra, ya sea por el escaso crecimiento económico y/o por el rápido crecimiento demográfico. Las características típicas del trabajo informal que suelen destacarse se refieren a emprendimientos de tamaño pequeño, que utilizan tecnologías simples, con escasa dotación de capital físico, con escasa división en la propiedad de los medios de producción, y que operan generalmente fuera del marco legal institucional (Tokman, 2001).

La 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) propone la cuantificación del empleo informal como el que abarca una o más de las siguientes categorías: servicio doméstico, autoempleo -excluyendo administradores y profesionales-, trabajo familiar no remunerado y trabajo en pequeñas empresas que tienen menos de cinco empleados. La delimitación operativa no es estricta, sino que se concede flexibilidad a los países para definir y medir el sector informal. Los principales aspectos donde las prácticas nacionales para la medición del trabajo informal pueden diferir refieren a las ramas de actividad abarcadas (específicamente la inclusión o no de la agricultura), el criterio para definir el sector informal (se puede considerar el tamaño de las empresas o el registro de la empresa o el trabajador), la inclusión o no de los trabajadores domésticos remunerados y la inclusión o no de las personas que tienen un trabajo secundario en el sector informal, pero cuyo empleo principal no pertenece a ese sector. Es decir que estos criterios permiten considerar a los trabajadores no protegidos por la seguridad social, pero no los incluyen necesariamente.

Se han señalado algunas limitaciones la definición operativa de informalidad en función del tamaño por ocupación de las empresas, ya que se incluyen ocupados formales de las pequeñas empresas y se excluyen los informales de medianas y grandes. Notaro (1997) señala que la mayor parte de los trabajadores que se pueden considerar informales aplicando la definición operativa de OIT/PREALC a las estadísticas de empleo del Uruguay, no tienen problemas de empleo. Este resultado, es convergente con el descubrimiento de que los trabajadores por cuenta propia con local, grupo muy importante en la estimación de la informalidad, tienen en promedio un ingreso mayor que los asalariados públicos o privados (FESUR 2001; Amarante y Espino 2007).

3.2.- Desprotección social

Una de las características salientes del empleo informal es la desprotección social, entendida como la falta de acceso de los trabajadores a las prestaciones de la seguridad social, por no realizar los aportes correspondientes. Sin embargo, y como fuera discutido en el punto anterior, la concepción tradicional de informalidad se asocia más al tipo de establecimiento y no necesariamente implica falta de protección social. Sin embargo, el indicador de trabajadores sin cobertura de la seguridad social, sin importar el tamaño del establecimiento o la categoría ocupacional, es sin duda relevante para reflejar la calidad del empleo. En muchas ocasiones este indicador se denomina también informalidad, aunque en un sentido diferente a la concepción tradicional.⁵

⁵ En reconocimiento a la necesidad de mejorar la medición de la calidad del empleo y de adecuar la medición de la informalidad, la 17ª CIET propone un mayor acercamiento al concepto de protección social, aunque esta nueva definición no se ha instrumentado aún de manera extendida.

3.3.- Subempleo

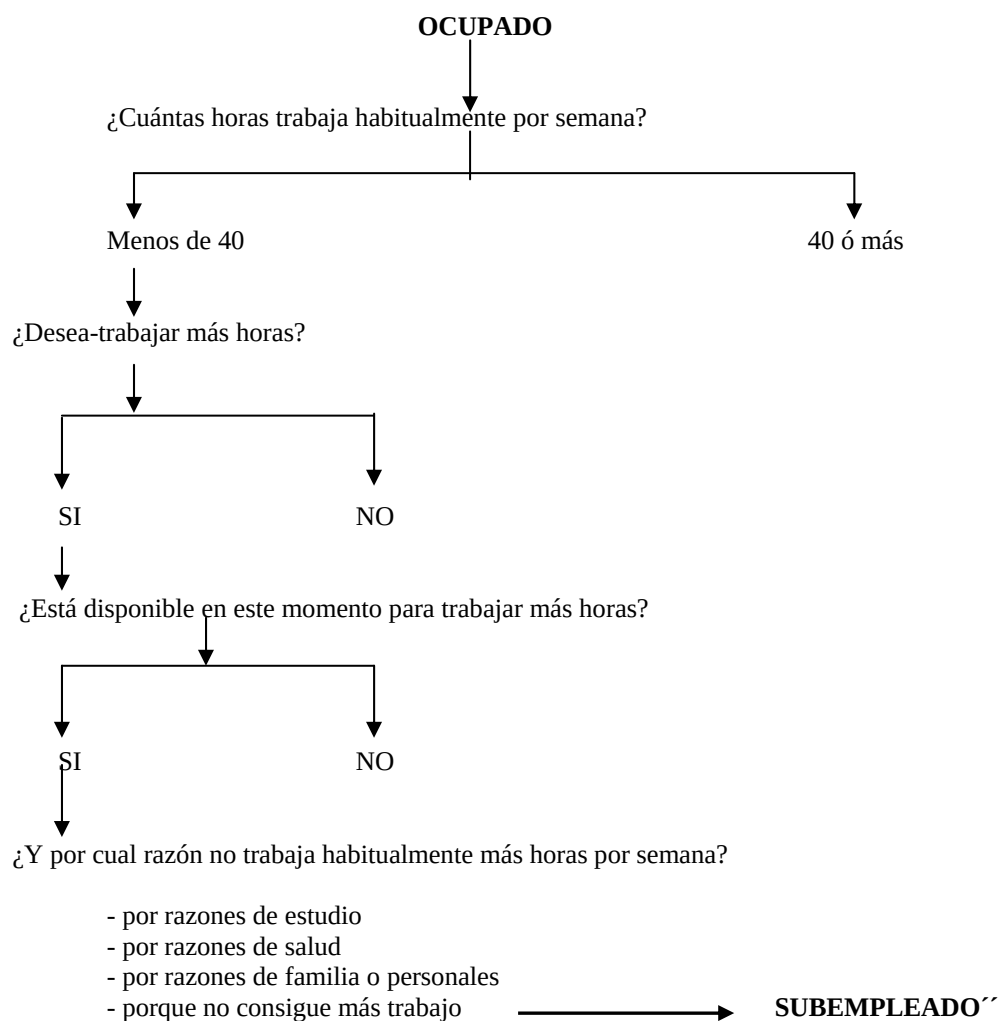
De acuerdo con la Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo de 1966, el subempleo existe "cuando la ocupación que tiene una persona es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible". Intenta reflejar la subutilización de la mano de obra en el mercado de trabajo.

La categoría de subempleo se aproxima a través de los conceptos de subempleo invisible (S.I.) y subempleo visible (S.V.). El subempleo invisible es un concepto analítico que refleja una mala distribución de los recursos de mano de obra o un desequilibrio fundamental entre la mano de obra y otros factores de producción. Sus síntomas característicos son el bajo nivel de ingresos, el aprovechamiento insuficiente de la calificación del trabajador y la baja productividad. A modo de ejemplo, un abogado que trabaje en un estudio jurídico pero sacando fotocopias, es un subempleado invisible, aunque a los efectos de las estadísticas del mercado laboral figura como un ocupado. El subempleo visible es un concepto estadístico que refleja insuficiencia del volumen de empleo y puede medirse directamente por medio de encuestas.

En la práctica, la medición del subempleo se limita al subempleo visible.⁶ La XVI Conferencia de Estadística del Trabajo de la OIT define operativamente el concepto de subempleo visible. Se considera subempleados visibles a las personas con trabajo, que trabajan menos de cuarenta horas semanales y desean y están disponibles para trabajar más horas⁷. En el siguiente diagrama se presentan, para el caso uruguayo, las preguntas del cuestionario que determinan que una persona sea considerada o no subempleada.

⁶ En algunos casos los institutos nacionales de estadística hacen operativo el subempleo invisible, construyendo indicadores que intentan captarlo, pero las recomendaciones internacionales para la medición del subempleo se limitan al visible.

⁷ Esta definición no tiene en cuenta las horas trabajadas por los subempleados, que constituiría una información relevante para evaluar la magnitud del problema de empleo. Por ejemplo, si las horas promedio trabajadas por los subempleados son 25, la magnitud del problema es mayor que si las mismas son 35.



Como puede observarse la secuencia de preguntas que deben cumplirse para considerar a una persona como subempleada respetan las disposiciones de las recomendaciones internacionales. Sólo se realiza a la población ocupada, determinándose quienes de ellos trabajan por debajo de lo que se estimó como jornada normal (40 horas/semana). Se indaga acerca de la voluntad de trabajar más horas y la pregunta 20 determina la disponibilidad, considerándose exclusivamente como subempleado aquel cuya respuesta a esta interrogante se corresponda con el no conseguir más trabajo.

Este cambio en la definición operativa de subempleo produce cambios en las mediciones del fenómeno. A modo de ejemplo, para el 2000, si consideramos el subempleo de acuerdo con la definición anterior, asciende a 8,7%, mientras que con la definición actual alcanza 11,9%.

4.- Indicadores del mercado de trabajo

Con el objetivo de medir las diferentes categorías descritas en los apartados anteriores, se define una serie de indicadores del mercado laboral. En esta sección se describen estos indicadores.

4.1.- Indicadores de oferta de mano de obra

Se denomina oferta de trabajo a las personas que están dispuestas a trabajar al salario vigente en el mercado. Tanto los individuos que trabajan como los que buscan trabajo integran la oferta laboral. Una persona que ofrece su fuerza laboral en el mercado está demandando un puesto de trabajo.

Para medir el tamaño relativo del factor productivo trabajo se utilizan tasas de participación. Si la comparación se hace entre la población económicamente activa (P.E.A.) y la población total (P.T.), se obtiene, **la tasa bruta de participación (T.B.P.):**

$$TBP = \frac{PEA}{PT} * 100$$

Este indicador muestra que porcentaje de la población está en capacidad y disposición de ejercer actividades económicas y por consiguiente, es una medida del tamaño relativo de la oferta laboral de la población. Un problema de la T.B.P. como indicador de oferta de mano de obra, se observa al comparar dos poblaciones similares salvo en el tramo de menor edad, de forma que una tenga una mayor cantidad de niños, la sociedad con más niños tendrá una menor T.B.P.

Más común es establecer la comparación entre la P.E.A. y la población en edad de trabajar (P.E.T.), obteniendo un indicador que se conoce con el nombre de **tasa global de participación** o más comúnmente **tasa de actividad (T.A.):**

$$TA = \frac{PEA}{PET} * 100$$

A nivel más desagregado, también se utilizan **las tasas específicas de actividad o tasas específicas de participación** que se definen como el cociente entre la P.E.A. de un grupo determinado y la población en edad de trabajar de ese grupo.

$$TEA_i = \frac{PEA_i}{PET_i} * 100$$

Estas tasas específicas de actividad suelen calcularse para grupos de población de interés: por ejemplo para hombres y mujeres, para Montevideo y el Interior, para personas con distintos niveles de calificación, etc.

4.2.- Indicador de demanda de mano de obra

La demanda de trabajo es la cantidad de personas que las empresas están dispuestas a ocupar al salario vigente. Es decir que las empresas al demandar trabajo están ofreciendo los puestos de trabajo vacantes.

Una medida del tamaño relativo de la demanda laboral, es la **tasa de empleo (T.E.) o tasa de ocupación (T.O.)** que se define como el cociente entre el total de ocupados (O) y la población en edad de trabajar e indica que parte de todos los que podrían tener trabajo efectivamente lo tienen.

$$TE = TO = \frac{O}{PET} * 100$$

4.3.- Desajuste entre la oferta y la demanda de trabajo: el desempleo

Como resultado de la interacción entre la oferta y la demanda de trabajo surge una variable fundamental del mercado de trabajo: la tasa de desempleo. La **tasa de desempleo (T.D.) o tasa de desempleo abierto (T.D.A.)** se define como el cociente entre el desempleo abierto y la P.E.A.

$$TDA = TD = \frac{D}{PEA} * 100$$

Por su parte, la **tasa específica de desempleo** correspondiente a un grupo i será:

$$TED_i = \frac{D_i}{PEA_i}$$

Si la población total se divide en n grupos, puede formularse la tasa de desempleo como el promedio ponderado de las tasas de desempleo específicas de los n grupos.

$$TD = \frac{\sum_{i=1}^n D_i}{PEA} = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{PEA_i} \frac{PEA_i}{PEA} = \sum_{i=1}^n TED_i * \eta_i$$

Al hacer referencia a un grupo definido de la población, no se debe confundir su **tasa específica de desempleo** con su **contribución a la tasa de desempleo**. La tasa específica de desempleo es la proporción de los integrantes de la PEA de ese grupo que se encuentran desempleados. A vía de ejemplo, la tasa específica de desempleo de las mujeres será el cociente entre el número de mujeres desempleadas y la Población Femenina Económicamente Activa. La tasa específica de desempleo representa entonces el peso que tienen los desempleados de un determinado grupo sobre la Población Activa de ese mismo grupo. Por referirse a un grupo de población determinado se denomina tasa específica. En cambio, la contribución a la tasa de desempleo es el cociente entre el número de desempleados de un determinado grupo y

la Población Económicamente Activa Total. Siguiendo con el ejemplo anterior, la contribución a la tasa de desempleo de las mujeres es el cociente entre las mujeres desempleadas y la Población Económicamente Activa Total.

De esta forma:

$$Cont_j = \frac{D_j}{PEA}$$

donde j representa al grupo de población particular (mujeres, jóvenes, etc).

Dada esta definición, puede interpretarse la contribución a la tasa de desempleo de un grupo de población en particular (jóvenes, hombres, mujeres, jefes de hogar, etc) como el impacto que el desempleo en ese grupo tiene sobre la tasa de desempleo global. Al respecto, siendo la tasa de desempleo total la relación entre el número de desempleados totales y la PEA total, la suma de todas las contribuciones a la tasa de desempleo de distintos grupos cuya suma es la PEA total, será la tasa de desempleo global:

$$TD = \sum_{i=1}^n Contr_i$$

De acuerdo a lo anterior, la contribución a la tasa de desempleo de un determinado grupo j puede obtenerse como la diferencia entre la tasa de desempleo total y la suma de las contribuciones de los otros grupos distintos de j:

$$Cont_j = TD - \frac{\sum_{i \neq j} D_i}{PEA}$$

Que tan importante sea la contribución a la tasa de desempleo de un grupo depende de dos elementos: la tasa de desempleo específica (TED_i) y la proporción del total de los activos que son miembros del grupo en consideración (η_i).

$$Cont_j = \frac{D_j}{PEA_j} \frac{PEA_j}{PEA} = TED_j * \eta_j$$

Veamos un ejemplo. Supongamos una población integrada por 1000 individuos de acuerdo al siguiente cuadro.

	Total	Hombres	Mujeres
P.T.	1.000	400	600
P.E.T.	800	300	500
P.E.A.	600	240	360
O.	500	200	300
D.	100	40	60
T.A.	75,0%	80,0%	72,0%
T.E.	62,5%	66,6%	60,0%
T.D.	16,7%	16,7%	16,7%

A pesar de que las tasas específicas de desempleo de hombres y mujeres son las mismas, la contribución a la tasa de desempleo de hombres y mujeres es distinta debido que el 60% de la PEA son mujeres y el 40% son hombres (en este ejemplo). De acuerdo a las definiciones anteriores la contribución a la tasa de desempleo de las mujeres es de 10 puntos y la de los hombres 6,7. La suma de las contribuciones de todos los grupos da la tasa de desempleo, en este caso 16,7%. Cuando se tienen las contribuciones a las tasas de desempleo de distintos grupos cuya suma conforma la población activa total, es posible saber qué porcentaje de los desempleados pertenecen a cada grupo. Siguiendo con este ejemplo, si se tiene que la contribución a la tasa de desempleo de las mujeres es de 10, el cociente entre 10 y 16,7 (tasa de desempleo total), representa el porcentaje de mujeres desempleadas en el total de desocupados, en este caso 60%.

Desde otro punto de vista, se suele clasificar a los desocupados de acuerdo a la cantidad de semanas que lleven buscando empleo y de esta forma es posible obtener un promedio de semanas de búsqueda para el conjunto de los desocupados. Cabe aclarar que el mismo no quiere decir que al cabo de esas semanas el desempleado promedio consigue trabajo, sino que el desempleado promedio lleva esa cantidad de semanas buscando, sin tener esto ninguna implicancia de cuando conseguirá. Es decir que se trata de una medida de duración incompleta del desempleo, que constituye otro indicador ilustrativo de la importancia del desempleo.

La centralidad de la tasa de desempleo en el análisis de los mercados de trabajo de los países en vías de desarrollo, como los latinoamericanos, ha despertado fuertes críticas. Se suele destacar la necesidad de dar prioridad en el análisis a los indicadores de calidad del empleo. Entre los indicadores propuestos, se define la **tasa de subempleo** como el cociente entre el subempleo y la PEA:

$$TS = \frac{S}{PEA} * 100$$

Un error frecuente es considerar el pluriempleo como la contracara del subempleo. El I.N.E. define al pluriempleado como la persona que posee más de un puesto de trabajo, sin hacer referencia a las características del mismo. La cuantificación de los puestos de trabajo se hace en función del empleador. Un docente de secundaria que dicte clases en dos liceos públicos, no es un pluriempleado ya que el agente empleador es siempre el Consejo de Secundaria, mientras que un profesor que trabaje en un liceo público y otro privado si lo es. Por lo tanto, es posible que exista un trabajador pluriempleado y subempleado.

4.4.- Relación entre las tasas

Como se mencionó, la tasa de desempleo surge de la interacción entre la oferta y la demanda de trabajo. En efecto, a partir de las definiciones anteriores tenemos que:

$$TD = \frac{D}{PEA} = \frac{PEA - O}{PEA} = \frac{PEA}{PEA} - \frac{O}{PEA} \frac{PET}{PET}$$

$$= 1 - \frac{O}{PET} \frac{PET}{PEA} = 1 - \frac{TO}{TA}$$

O sea:

$$T.D. = 1 - \frac{T.O.}{T.A.}$$

Esta ecuación refleja la relación de la tasa de desempleo con la demanda (T.O.) y la oferta (T.A.) laboral. Una percepción más optimista de las posibilidades laborales por parte de los inactivos, eleva la tasa de actividad, de modo que en la última ecuación, el segundo término es menor y en caso de que no varíe la cantidad de ocupados (la población en edad de trabajar crece lentamente), la tasa de desempleo aumentará. Este aumento del desempleo se debe a un incremento en la oferta laboral. Pero también podría suceder que la tasa de actividad no cambiara pero sí disminuyera la tasa de empleo, esta caída en la demanda de trabajo tendría un efecto similar, es decir un aumento en la tasa de desempleo.

Cuando la tasa de actividad está cambiando significativamente, la tasa de empleo es un mejor indicador de la situación del mercado de trabajo que la tasa de desocupación. Por ejemplo, si un vigoroso proceso de creación de empleo atrae a la PEA a un gran número de personas que estaban como trabajadores desalentados (inactivos), puede ocurrir que la tasa de desocupación no caiga mayormente (o aún suba), sugiriendo -equivocadamente- cierto estancamiento del mercado laboral. En tal caso la tasa de ocupación aumentará mostrando la evolución real del mercado. Lo mismo ocurre, cuando la situación ocupacional se deprime y contingentes significativos se retiran de la fuerza laboral. En este caso, puede suceder que, sin que se modifique sustancialmente la tasa de desempleo, baje la tasa de ocupación como consecuencia de una disminución de la tasa de actividad, en la medida que muchas personas dejan de buscar empleo por considerar que no les será posible encontrarlo.

5.- Inserción laboral de los profesionales en Uruguay

¿En qué medida los trabajadores con estudios universitarios presentan inserciones laborales específicas con respecto a los trabajadores con otros niveles educativos?. Llevar a cabo estudios universitarios implica prolongar el período de inversión en capital humano luego de culminar secundaria, es por ello que una señal del grado de absorción de estas calificaciones en el mercado es encontrar un premio –en término de retribuciones- para los trabajadores con estudios universitarios respecto a los egresados de secundaria. Los resultados del análisis realizado por Bucheli (2000) indican que los egresados universitarios adquieren calificaciones específicas que resultan rentables en el mercado laboral.

La revisión de la evidencia empírica reciente señala que invertir en educación es rentable y que en particular, esta rentabilidad ha sido mayor en los años noventa que en los ochenta, ampliándose la pirámide salarial por niveles educativos. En las épocas de crecimiento económico, las remuneraciones de los calificados crecieron más que las de los no calificados, y en la crisis, se redujeron en menor medida que las de los no calificados. Por otra parte, los trabajadores con nivel universitario están afectados en menor medida por la desocupación. A modo de ejemplo, en 2006 la tasa de desempleo global (para las localidades urbanas mayores de 5000) ascendió a 11.4%, mientras que para los trabajadores con educación terciaria completa, la tasa de desempleo específica es 3.6%. Estos comentarios generales sugieren que los conocimientos adquiridos por los egresados universitarios son demandados en el mercado de trabajo.

La información de la encuesta continua de hogares permite comparar las remuneraciones de los profesionales universitarios (cuadro 1). Si se realiza ese ejercicio para 2006, se constata que las remuneraciones de los profesionales universitarios son muy superiores a las del total de ocupados (más del doble). Los profesionales universitarios trabajan en promedio 44.5 horas semanales, mientras que el promedio de horas trabajadas por el total de ocupados asciende a 42 horas semanales. Una mayor proporción de profesionales tiene más de un trabajo (44% frente a 10% cuando se considera el total de ocupados). Se debe señalar que en el pluriempleo de los profesionales pesa considerablemente la situación de los médicos. En esta profesión, la remuneración que corresponde solamente a la ocupación principal y la remuneración total difieren considerablemente, ya que por la naturaleza de las tareas que realizan, el pluriempleo está muy extendido.

Existen considerables diferencias entre las remuneraciones de los distintos profesionales. En ese contexto, tanto contadores como economistas perciben las mayores remuneraciones. Ambos grupos trabajan alrededor de 40 horas semanales en su ocupación principal, pero la tenencia de más de un empleo está más extendida entre los economistas (54% de los economistas encuestados tiene más de un empleo) que entre los contadores (22% posee más de un empleo). Debido a esto, los economistas trabajan en promedio 46 horas semanales en total, mientras esta cifra es 42.6 para los contadores.

Cuadro 1. Remuneraciones, horas trabajadas y cantidad de empleo. Profesiones seleccionadas.

	Remuneraciones totales (líquidas, por mes, en \$)	Remuneraciones ocupación principal (líquidas, por mes, en \$)	Horas ocupación principal	Total horas	% con más de un empleo
2006					
Arquitectos, urbanistas	25.761	23.574	40,6	44,9	24,6
Ingenieros civiles	30.298	28.614	41,3	46,0	21,3
Ingenieros electricistas	39.128	34.784	41,9	48,5	50,7
Ingenieros electrónicos	32.851	31.025	42,1	45,8	28,7
Ingenieros mecánicos	25.617	24.496	40,5	46,3	23,0
Ingenieros químicos	29.957	27.725	45,2	49,8	29,2
Agrimensores y cartógrafos	23.754	19.658	36,1	42,1	37,4
Otros arquitectos, ingenieros y afines	28.301	27.890	37,1	38,5	12,5
Agrónomos y afines	24.851	21.802	41,3	44,1	26,0
Médicos	33.672	22.884	34,2	54,1	75,2
Odontólogos	20.902	16.982	27,7	36,0	46,8
Veterinarios	18.026	16.173	43,6	48,7	30,4
Contadores	36.918	34.995	39,6	42,6	21,6
Abogados	25.838	22.936	35,6	40,6	30,7
Economistas	33.274	28.649	39,3	46,0	54,1
Sociólogos, antropólogos y afines	12.770	11.559	33,6	38,6	34,6
Psicólogos	13.614	10.913	22,7	29,8	55,3
<i>Promedio</i>	<i>28.051</i>	<i>23.314</i>	<i>35,6</i>	<i>44,5</i>	<i>43,9</i>
Total ocupados	9.139	8.645	40,2	41,9	10,4

Fuente: elaborado en base a la ENHA.

6.- Estadísticas para Uruguay

En esta sección se presenta información sobre el mercado laboral uruguayo. El objetivo es ilustrar sobre la situación de Uruguay utilizando los conceptos y definiciones planteados en las secciones anteriores.

6.1- Indicadores generales

Durante los últimos quince años, la tasa de actividad, que refleja la oferta laboral, muestra una leve tendencia creciente, aunque con oscilaciones. La tasa de empleo, que sufre una importante caída durante la crisis económica de 2002, comienza a repuntar en los últimos dos años. En ese marco, la tasa de desempleo abierto, más allá de fluctuaciones asociadas a los ciclos económicos, se ha mantenido en los últimos años en niveles elevados. En efecto, como consecuencia de la evolución conjunta de la participación laboral y la ocupación, la tasa de desempleo trepó a 17% en 2002, para comenzar en 2004 su tendencia decreciente. En 2006 se sitúa en 11.4, un nivel todavía elevado si lo comparamos con las tasas vigentes al comienzo de la década del noventa.

Cuadro 2. Tasa de actividad, empleo y desempleo.

	Tasa de actividad	Tasa de empleo	Tasa de desempleo
1990	57,3	52,4	8,6
1991	57,6	52,5	8,8
1992	57,4	52,3	9,0
1993	56,9	52,1	8,4
1994	58,2	52,9	9,2
1995	59,3	53,2	10,3
1996	58,4	51,4	12,0
1997	57,9	51,2	11,5
1998	60,4	54,3	10,1
1999	59,3	52,6	11,3
2000	59,6	51,5	13,6
2001	60,6	51,4	15,3
2002	59,1	49,1	17,0
2003	58,1	48,3	16,9
2004	58,5	50,8	13,1
2005	58,5	51,4	12,2
2006*	60,8	53,9	11,4

Fuente: elaborado en base a las ECH

* Para mantener la comparabilidad de la serie temporal, para 2006 se presentan los indicadores correspondientes a localidades urbanas de 5000 y más habitantes

Si consideramos la distribución de los ocupados por categoría ocupacional, más de la mitad de los ocupados son asalariados del sector privado (cuadro 3). Los trabajadores del sector público representan 16,5% del total de ocupados en 2006. Esta estructura ocupacional ha sufrido algunas modificaciones durante los noventa. Así, al comienzo de la década los asalariados del sector público representaban 21% del total de ocupados. El descenso en el peso de los asalariados públicos es el resultado de las políticas de reforma del Estado implementadas durante la década. Por otro lado, durante la crisis económica, el peso de los trabajadores por cuenta propia sin local aumentó considerablemente (llegando a 10.3% en 2002), volviendo a descender en los últimos años.

Cuadro 3. Distribución de los ocupados por categoría ocupacional

	Asalariado privado	Asalariado Público	Cooperativa	Patrón	Cuenta propia s/local	Cuenta propia c/local	No remunerados	Total
1991	52,7	20,9	0,2	5,0	6,5	12,8	2,0	100,0
1996	53,0	18,5	0,2	4,3	6,8	15,1	2,1	100,0
2001	54,5	16,6	0,2	3,9	8,8	14,6	1,4	100,0
2006*	54,8	16,5	0,2	4,3	6,8	15,9	1,5	100,0

Fuente: elaborado en base a las ECH

*Para mantener la comparabilidad de la serie temporal, para 2006 se presentan los indicadores correspondientes a localidades urbanas de 5000 y más habitantes

La estructura del empleo por rama de actividad también se modificó a lo largo de la década (cuadro 4). La industria manufacturera representaba el 21,9% a comienzos de los noventa, mientras que en 2006 representa 14.4% del empleo total. Simultáneamente con esta caída en el peso del empleo industrial, se evidencia un incremento en el peso del empleo en servicios (comercio, restaurantes y hoteles, servicios financieros). Otro aspecto que merece destacarse es la diferente estructura del empleo que surge cuando analizamos el país en su conjunto (incluyendo áreas rurales); para el total país la rama de agricultura, silvicultura y pesca representa 10.8% del empleo (ver nuevamente cuadro 4).

Cuadro 4. Distribución de los ocupados por rama de actividad

	1991	1996	2001	2006*	Total país 2006
Agricultura, silvicultura y pesca	3,7	4,3	4,2	4,8	10,8
Explotación de minas y canteras	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Industrias manufactureras	21,9	16,3	14,5	14,4	13,7
Electricidad, gas y agua	1,5	1,3	1,0	1,1	1,0
Construcción	6,7	6,9	8,1	6,6	6,2
Comercio, restaurantes y hoteles	17,9	20,7	22,4	23,4	21,8
Transportes, almacen. y comunicaciones	5,6	6,0	6,2	5,7	5,3
Estab. financieros y servicios a las empresas	5,1	6,3	9,0	8,0	7,2
Serv. comunales, sociales, personales y púb.	37,5	38,2	34,5	36,0	33,7
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

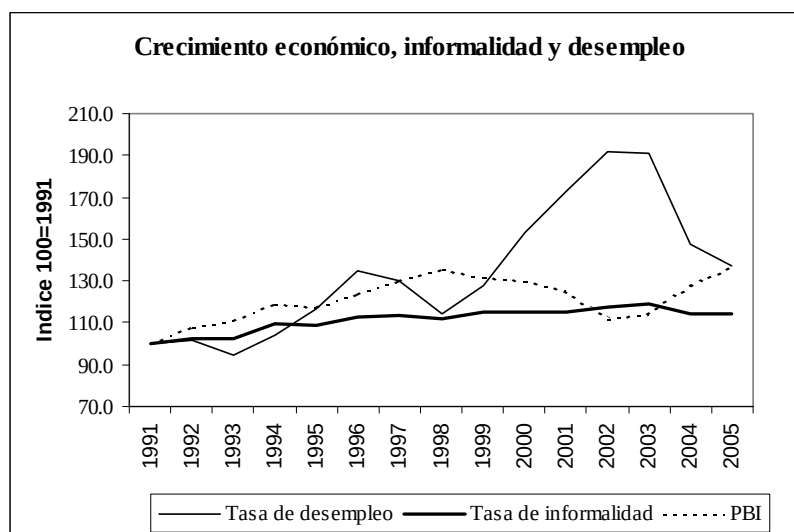
Fuente: elaborado en base a las ECH

*Para mantener la comparabilidad de la serie temporal, para 2006 se presentan los indicadores correspondientes a localidades urbanas de 5000 y más habitantes

6.2- Calidad del empleo

Desde una perspectiva de largo plazo, la **informalidad**, entendida a la manera tradicional de OIT, es un fenómeno relativamente estable en el mercado de trabajo uruguayo, es decir que se trata de un rasgo de carácter más bien estructural, no registrando cambios significativos a lo largo de los ciclos económicos (Amarante y Arim, 2005; Amarante y Espino 2007) (Gráfica 1)⁸.

Gráfica 1



Fuente: Amarnate y Espino (2007)

Un análisis más detallado, distinguiendo por sexo, permite observar que entre 1991 y 1995 se verifica un crecimiento moderado de la informalidad –atribuible al comportamiento de la fuerza de trabajo masculina- para luego mantenerse constante. La tasa de informalidad masculina se incrementó marcadamente entre 1991 y 2005, pasando de 29 a 36.6%, mientras que la de las mujeres se mantiene estable pasando de 38.5% en 1991 a 38.8% en 2005. El incremento en la tasa de informalidad masculina también se detecta en el resto de los países de América Latina, ya que el proceso de creación de empleo informal en los últimos quince años fue más acentuado para los hombres, reduciendo la brecha de informalidad entre hombres y mujeres en la región (Abramo y Valenzuela, 2006)

Cabe señalar que, en la región, la economía informal fue la responsable de la generación de la mayor parte de los nuevos puestos de trabajo en América Latina entre 1990 y 2003. El empleo informal representaba 42.8% del total de ocupados urbanos de la región en 1990, y pasó a representar 47.4% en 2003 (OIT, 2004). A esta expansión del empleo informal en la región han contribuido de forma similar tanto los trabajadores independientes como el servicio doméstico y los trabajadores en microempresas. El país que presenta menor incidencia de la informalidad dentro de la región es Chile (35.5%), seguido por Uruguay.

⁸ Cabe señalar que al calcular la tasa de informalidad en relación a la PEA y no a los ocupados, las variaciones son menos pronunciadas; para 1991 el tasa de informalidad sobre la PEA es 29.9% y en 2005, 33%.

Con respecto a la **desprotección social**, a partir de 2001 la encuesta continua de hogares pregunta directamente sobre el derecho a percibir jubilación de los trabajadores, por lo tanto a partir de ese momento se puede cuantificar la desprotección social derivada de la ausencia de derechos jubilatorios. Entre 2001 y 2004 el porcentaje de trabajadores sin derecho a jubilación pasa de 36% a 40.7%, mientras que en los últimos dos años se detecta una disminución, que obedece fundamentalmente a lo sucedido entre los asalariados privados (cuadro 5).

El análisis por categoría de ocupación muestra que los trabajadores por cuenta propia sin local presentan las mayores tasas de desprotección (94% en 2006), seguidos por los trabajadores no remunerados (76%), cuenta propia con local (70%), y los asalariados privados (28%).

Cuadro 5. Porcentaje de trabajadores sin protección social

	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Asalariado privado	29,8	31,4	34,0	36,4	33,8	28,1
Patrón	14,8	14,0	16,3	21,0	15,7	15,4
Cta. Propia s/local	91,7	91,5	93,6	93,9	94,7	93,9
Cta. Propia c/local	65,3	65,1	69,0	69,4	69,0	69,6
No remunerado	86,3	83,4	84,0	82,5	84,0	76,3
Total	36,0	37,2	39,4	40,7	38,8	34,9

Fuente: elaborado en base a las ECH

* Para mantener la comparabilidad de la serie temporal, para 2006 se presentan los indicadores correspondientes a localidades urbanas de 5000 y más habitantes

El cuadro 6 ilustra sobre las ramas de actividad donde se concentran los trabajadores sin protección social, considerando la información para todo el país para 2006. Las mayores tasas de desprotección social se localizan en el servicio doméstico en hogares privados. Las actividades de comercio, servicio doméstico en hogares privados, industria manufacturera, construcción y agricultura, ganadería, caza y silvicultura concentran 77% del total de trabajadores sin protección social.

Cuadro 6. Porcentaje de trabajadores sin cobertura de la seguridad social y distribución por rama de actividad				
2006	Asalariados privados		Total ocupados	
Todo el país	% sin cobertura	Distribución	% sin cobertura	Distribución
(A) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	30,8	11,6	33,3	10,1
(B) Pesca	31,8	0,3	54,7	0,4
(C) Explotación de minas y canteras	19,5	0,1	34,6	0,1
(D) Industria manufacturera	21,3	12,9	37,2	14,6
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	10,8	0,1	2,8	0,1
(F) Construcción	32,4	6,2	59,6	10,6
(G) Comercio al por menor y mayor; reparación de vehíc.	25,7	16,6	46,4	25,4
(H) Hoteles y Restoranes	30,3	3,6	39,3	2,9
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	18,1	3,9	20,8	3,1
(J) Intermediación Financiera	6,5	0,4	5,9	0,3
(K) Act. Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	18,8	3,1	32,9	5,3
(L) Administración Pública y Defensa; Planes seg. social	12,8	0,2	1,9	0,4
(M) Enseñanza	11,1	1,0	10,2	1,7
(N) Servicios Sociales y de Salud	11,2	3,0	13,0	2,5
(O) Eliminación desperdicios, aguas residuales, saneam.	31,7	5,1	45,2	6,3
(P) Servicio domestico en hogares privados	60,1	31,6	63,0	16,2
(Q) Organizaciones y órganos extraterritoriales	52,8	0,2	50,3	0,1
Sin clasificar	16,2	0,1	24,3	0,1
Total	28,8	100,0	35,0	100,0

Fuente: elaborado en base a las ECH

6.3- Las diferencias geográficas

El mercado de trabajo presenta diferencias por área geográfica asociadas fundamentalmente a la estructura demográfica y al tipo de actividad. En efecto, la principal actividad productiva del área rural es la agropecuaria, y por lo tanto este sector es el mayor demandante de trabajo en esta área.

En el cuadro 7 se observa que la tasa de empleo es superior en las zonas rurales (a excepción de la tasa específica para las mujeres) al tiempo que la de desempleo es sensiblemente inferior. La baja tasa de desempleo en zonas rurales se vincula, entre otros, a las especificidades del empleo en el sector primario donde, en períodos de baja demanda de mano de obra, existe una tendencia al retiro voluntario de oferta. Es decir que al saber que hay poca demanda, la gente no busca empleo, y en las encuestas contestan que en ese momento no están buscando trabajo.

Las diferencias entre los indicadores del mercado laboral son considerablemente mayores para los jóvenes: el grupo de 14 a 19 años presenta tasas de empleo muy superiores en el medio rural, así como tasas de desempleo considerablemente inferiores.

Las diferencias en las tasas tienden a desaparecer para los trabajadores con mayor nivel educativo, incluso el desempleo en zonas rurales es superior al urbano cuando el nivel educativo es de universidad incompleta.

Cuadro 7. Indicadores del mercado de trabajo por sexo, grupo de edad y nivel educativo según área geográfica (2006)

Sexo	Tasa de empleo por sexo (%)			Tasa de desempleo por sexo (%)		
	Urbano 5000 y más	Menos de 5000	Rural	Urbano 5000 y más	Menos de 5000	Rural
Hombre	66.6	65.7	78.6	8.3	7.1	2.0
Mujer	45.8	35.5	43.0	14.5	18.7	8.0
Total	55.3	50.2	61.6	11.1	11.3	4.2
Grupo de edades						
14 a 19	19.1	22.6	34.1	55.7	42.9	15.1
20 a 24	62.1	57.2	65.5	26.9	26.0	12.7
25 a 29	74.7	66.7	74.4	13.5	11.7	6.5
30 a 49	81.2	74.6	79.4	6.8	7.7	2.5
50 a 64	65.9	60.9	73.1	4.6	5.2	2.2
65 y más	13.2	11.2	25.1	5.2	6.9	—
Nivel educativo						
Sin instrucción	18.0	18.2	31.4	9.8	—	—
Primaria incompleta	34.1	35.9	52.4	9.1	8.2	2.6
Primaria completa	48.3	51.4	66.6	10.6	10.8	3.2
Secundaria Primer Ciclo	66.2	67.7	73.3	12.1	11.2	5.2
Secundaria Segundo Ciclo	71.9	74.3	70.2	6.6	8.8	4.0
UTU y similares	74.6	77.6	83.1	7.2	10.4	4.2
Magisterio/Profesorado	69.1	76.1	81.9	2.9	—	—
Universidad incompleta	75.9	77.9	80.8	4.1	6.9	8.3
Universidad completa	81.1	79.1	83.7	3.2	8.7	3.1

Fuente: elaborado en base a la ENHA

6.4- Trabajo infantil

La Encuesta Nacional de Hogares ampliada relevada por el INE durante 2006 cuenta con un módulo específico que busca aproximarse a la problemática del trabajo infantil en Uruguay. En ese módulo, se releva información sobre las actividades de corte económico que realizan los niños, niñas y adolescentes de entre 5 y 17 años, así como sobre otras actividades que desarrollan en el contexto del hogar.

No hay una definición universalmente aceptada del concepto de trabajo infantil, las posiciones de los investigadores e incluso de los organismos encargados de la temática (UNICEF, OIT) sobre lo que debe considerarse trabajo infantil, difieren. Para el análisis de la información sobre trabajo infantil relevada por el INE, se distinguió entre trabajo infantil propiamente dicho, asociado a las actividades económicas en su sentido más tradicional, y el trabajo intensivo dentro del hogar, con el objetivo de captar la situación de los niños que presentan una dedicación a las tareas domésticas que potencialmente puede poner en riesgo su desarrollo.

El trabajo infantil propiamente dicho muestra una incidencia algo superior al 5% entre los niños de 5 a 17 años de edad y el fenómeno tiende a ser algo mayor en el interior del país, en particular en las localidades urbanas pequeñas y el medio rural (cuadro 8). La

mayor incidencia se observa entre los adolescentes (12 a 17 años), donde más de 9% declara realizar algún tipo de actividad económica (Arim y Salas, 2007).

Cuadro 8. Porcentaje de niños que realizan tareas fuera del hogar. 2006			
	5 a 11	12 a 17	5 a 17
Montevideo	1,9	7,1	4,5
Interior (5000 y más hab)	1,4	9,5	5,4
Localidades de 5000 y más hab.	1,6	8,5	5
Localidades de menos de 5000 hab.	1,2	14,2	7,7
Total	1,5	9,2	5,4

Fuente: Arim y Salas (2007)

Por otro lado, la información relevada señala que 22% de los niños entre 5 y 17 años realiza tareas dentro del hogar. Si bien es cierto que una fuerte participación en las actividades domésticas puede tener un impacto importante sobre el bienestar infantil, la cifra captada parece aproximarse a la proporción de menores que colaboran en la realización de los quehaceres domésticos, pero no necesariamente implica un nivel de dedicación excesivo con potenciales efectos nocivos sobre el desarrollo de los niños. En efecto, las actividades que los niños desarrollan dentro del hogar están asociadas fundamentalmente al mantenimiento del hogar así como a la realización de mandados, tareas que deberían identificarse como una colaboración más que como trabajo. Las horas promedio que se dedican a esas tareas no son elevadas, entre 6 y 9 horas semanales en promedio aproximadamente (Arim y Salas, 2006).

Bibliografía

- Amarante V. y Espino A. (2007). “Informalidad y protección social en Uruguay: elementos para una discusión conceptual y metodológica”. Documento de trabajo 1/07, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.
- Abramo L. y Valenzuela M. E. (2006) “Inserción laboral y brechas de equidad de género en América Latina”. En Laís Abramo (ed.) *Trabajo decente y equidad de género en América Latina*. Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo.
- Amarante V. y Arim R. (2005) “El mercado laboral: Cambios estructurales y el impacto de la crisis, 1986-2002”. En: *Uruguay: empleo y protección social; de la crisis al crecimiento*. Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo.
- Arim R. y Salas G. (2007) “Módulo de trabajo infantil y adolescente. Principales resultados”. Informe temático de la Encuesta Nacional de Hogares Ampliada. Instituto Nacional de Estadística.
- Bucheli M. (2000) “El empleo de los trabajadores con estudios universitarios y su prima salarial”. Documento de Trabajo N°8/00, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UDELAR.
- FESUR-Equipo Técnico de la Delegación de Trabajadores en el BPS (2001) *El trabajo informal en Uruguay*. Informe final.
- Notaro J. (2005) “La calidad del empleo en el Uruguay 1984-2003”. Documento de Trabajo 01/05, Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y de Administración.
- Notaro J. (1997) *Elementos para un diagnóstico sobre el empleo*. Programa de Modernización de las Relaciones Laborales, UCUDAL.
- OIT (1972) *Employment, Incomes and Inequality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra.
- OIT (2004) *Panorama social de América Latina*. Santiago de Chile
- Tokman V. (1978) “Las relaciones entre los sectores formal e informal”. Revista CEPAL N° 5, primer semestre, 1978.
- Tokman V. (2001) *De la informalidad a la modernidad*. Oficina Internacional del Trabajo. Santiago de Chile.