

## **INFORME ESPECIAL DEL EMPLEO EN EL PERÚ**

*La década de los noventa prometía ser una de crecimiento y bienestar para la población. Los autores de la flexibilización del mercado laboral peruano aseguraron que esta permitiría a una mayor cantidad de personas acceder a puestos de trabajo. A medida que las inversiones fueran atraídas por los "fundamentos" de, en general, todas las reformas estructurales y macroeconómicas, estos puestos aumentarían su productividad y por tanto los ingresos del respectivo trabajador. En este informe, básicamente estadístico, se describen algunas de las características del mercado laboral en el Perú y, aunque no posee significativa profundidad analítica, nos da algunas luces sobre el problema de la ruptura que existe entre los conocidos "correctos desempeños macroeconómicos" y la sensación de bienestar de una sociedad.*

### **Desempleo**

Las cifras que se publican normalmente sobre la tasa de desempleo corresponden a una definición convencional bajo la cual todo aquel que se encuentra buscando activamente un empleo, y no lo encuentra, está desempleado. En el Perú esta tasa ha variado en un rango de entre 7 por ciento y 9 por ciento en la década presente (ver gráfico 1). Una definición alternativa es la tasa de desempleo oculto. Ésta toma en cuenta a la gente que está suficientemente "desalentada" como para no salir a buscar un trabajo activamente. La tasa de desempleo total se definiría entonces como la suma de estas dos tasas, y representa un mejor indicador de desocupación laboral. Esta fluctuó entre 20 y 25 por ciento desde 1990 a 1996, alcanzando su pico en 1992.

Respecto a la incidencia en el desempleo, mostrada en el gráfico 2, la tasa de desempleo abierto afecta aún más a las mujeres (9.1 por ciento, 2 puntos porcentuales más que a los hombres) evidenciando su menor posibilidad de inserción laboral. Los jóvenes de entre 14 y 24 años poseen una tasa de desempleo abierto del 15 por ciento, una cifra que casi triplica la tasa de los otros grupos de edad. Otro indicador es el porcentaje de la población que se encuentra desempleada una vez al año. La diferencia de este con la tasa de desempleo abierto es la que nos dice que porcentaje de la PEA se ve desempleada al menos una vez en el año. El problema de la tasa de desempleo como indicador, es que se basa en una encuesta realizada en un sólo momento (una determinada semana del año). La tasa de desocupados una vez al año disminuye al avanzar el rango de edades. Esto se explica por la posible existencia de un proceso de búsqueda de un puesto estable, el cual permita asegurar el cumplimiento de las mayores responsabilidades que se van adquiriendo al pasar de los años. De esta forma se explicaría la situación de alta inestabilidad de la población entre los 24 y 44 años, y de mayor estabilidad de las personas entre 44 y 54 años, los que ya se habrían insertado en este tipo de puestos.

Así mismo, las nuevas características tecnológicas habrían reducido y vuelto más inestable la demanda de trabajo de la población de más de 55 años. El gráfico 3, que describe la incidencia del empleo según nivel educativo, nos muestra que la población que alcanzó terminar la educación secundaria posee la mayor tasa de desempleo abierto (9.1 por ciento), así como una alta inestabilidad laboral (población sin empleo una vez al año: 48.6 por ciento). Una hipótesis, desde el lado de la oferta de trabajo, es que el nivel de educación secundaria crearía en la población mayores expectativas de ingresos, las que explicarían una mayor rotación y búsqueda "de trabajo en trabajo". Otra hipótesis, desde el lado de la demanda de trabajo, es la que asigna una mayor sensibilidad (a la coyuntura económica) de las áreas administrativas en las empresas, tendiéndose a realizar los ajustes en funciones no esenciales, tanto en los ingresos como en la cantidad de personal. El sector informal que contiene a los de menor educación respondería ajustando más por el lado de los ingresos que por el volumen de empleo.

## Empleo

La situación del empleo refleja la crisis del aparato productivo nacional. Como se observa en el gráfico 1, el empleo total y de importantes sectores en empresas de 10 y más trabajadores ha caído desde fines de 1997 a la fecha. La tendencia es preocupante, dado que, sobre todo a partir de finales de 1998, se ha reducido el empleo total en un 9.1 por ciento. A nivel sectorial el empleo de la Industria Manufacturera lo hizo en 12, el de Comercio en 14.1 y el de Servicios 5.3 por ciento, signos que ponen en duda los anuncios de cierta recuperación de la economía. Al observar la evolución se encuentra que la recuperación del sector servicios en el primer trimestre del año sería debido a su estacionalidad.

El gráfico 2 desagrega la tendencia del empleo en por un lado empresas entre 10 y 50 trabajadores y por otro, aquellas de más de 50. La crisis ha golpeado bastante más a las empresas pequeñas, reflejándose en la caída de sus niveles de empleo a partir del segundo semestre de 1998. La frágil situación financiera de las empresas, y del sistema financiero en general ya se vino manifestando en las empresas con menores posibilidades de financiamiento y menor capital desde este periodo. El empleo en las empresas de entre 10 y 50 trabajadores cayó desde julio de 1998 a mayo del presente año en 18 por ciento. Las empresas de más de 50 trabajadores han resistido relativamente mejor la mala situación, su índice de empleo cayó 4.5 por ciento entre diciembre de 1998 y mayo de este año.

La relación entre el nivel de inversión y el empleo generado nos indica que tipo de inversión se está realizando en el país. Una relación alta implica una actividad intensiva en trabajo, mientras que una baja se refiere a una actividad que es capital intensiva, es decir, con menores requerimientos de mano de obra. Como se observa en el gráfico 3, los sectores de Minería y de Electricidad, Gas y Agua son altamente intensivos en el uso del capital, mientras que los sectores de "servicios" lo son en trabajo. La estructura económica que hoy posee nuestro país requiere de 100 mil dólares de inversión (en activo fijo) para crear en promedio 4.3 puestos de trabajo. Esto no es una característica inherente, sino un hecho explicado por los altos niveles de concentración de la inversión en sectores que generan relativamente poco empleo directo o indirecto (relacionadas al valor añadido o agregado), como por ejemplo el de Minería. Es sólo el reflejo del tipo de crecimiento que se ha impuesto en la década de los noventa, uno que no requiere emplear a la población.

## Ingresos laborales

A pesar de las condiciones favorables del entorno financiero mundial entre el 90 y el 97, y el crecimiento que este implicó para la región, en el Perú los ingresos de los trabajadores no respondieron significativamente a esta supuesta época de "vacas gordas". Como se aprecia en el gráfico 1, los salarios reales (el adjetivo real nos indica la capacidad de compra de los ingresos) compran hoy sólo el 30 por ciento de lo que compraban en 1982, y prácticamente lo mismo que al finalizar el gobierno de Alan García. En relación a 1991, los sueldos en términos reales han crecido en un 60 por ciento, sin embargo estos permiten consumir sólo la mitad de bienes que en 1982. Estos índices explican porque la sensación de bienestar se desdice significativamente de los buenos resultados de crecimiento obtenidos en la década de los noventas.

El ingreso laboral muestra claras diferencias respecto al ámbito geográfico, en la que el urbano casi duplica al rural. Esta diferencia se observa en el gráfico 2, clasificado además por quintiles socioeconómicos (un quintil se define como la quinta parte de una población dentro de una ordenación que, en este caso, está en relación a sus niveles de ingreso). En todos los quintiles la diferencia de ingresos es significativa. La baja productividad del trabajo en el sector rural (debido

al poco nivel de capital existente) y de mercados desarrollados que le permitan obtener mejores precios para muchos de sus productos explicarían los bajos ingresos percibidos. Por contraposición, en el sector urbano, los ingresos de los que tienen empleo responden a una mayor productividad, encontrándose en una mejor posición relativa respecto a las remuneraciones.

Los salarios por hora en la industria manufacturera, presentados en el gráfico 3, están muy lejos tanto de los países desarrollados (Alemania: 15 dólares, EEUU:13 dólares), y aún alejados de algunos países de América Latina (Argentina:4 dólares, Brasil:3 dólares), que, en promedio, más que duplican el nuestro (menos de 1.5 dólares). En la industria peruana no se observan los llamados "eslabonamientos" productivos, resultando poco significativo el valor agregado de las materias primas o bienes intermedios. Los bajos salarios reflejan, en buena parte, un sector productivo que no resulta competitivo en los mercados externos, y un mercado interno reducido con fuerte competencia externa. Paralelamente, existe otro factor estructural en nuestra economía que explicaría, un exceso de oferta de trabajo no calificada. Esta población desempleada o subempleada es la que mantiene los salarios en un bajo nivel.

### **Calidad del Empleo**

La estabilidad laboral fue prácticamente eliminada en la reforma de inicios de los años noventa. La evolución del empleo eventual ha venido mostrando una tendencia creciente a lo largo de las últimas tres décadas (ver gráfico 1). En un estudio realizado para Lima, el empleo eventual habría crecido desde un 38.6 por ciento en 1991 a 76.9 por ciento en 1997, es decir, se duplicó. En el mismo periodo, los años promedio de permanencia en el puesto de trabajo (ver gráfico 2) han disminuído considerablemente. Los sectores más afectados fueron los de Comercio al por menor (de 10.6 a 4 años), Construcción (de 9.7 a 7.5 años) y la Industria Manufacturera (de 10.8 a 7.7 años), estos últimos sobre todo a partir de 1994.

Esta menor rigidez en el mercado de trabajo es consecuencia directa de la mayor potestad legal otorgada a los empleadores respecto a los nuevos tipos y límites del tipo de contratación, asegurándole condiciones bajo las cuales este puede emplear mano de obra que no implique una relación laboral estable. En cuanto a la distribución del empleo según tipo de contratación (ver gráfico 3), esta vio aumentar entre 1991 y 1997 los empleos por contratos a tiempo determinado (contratos temporales (desde un 9.3 a 16 por ciento), de formación laboral (de 0.2 a 1.3 por ciento) y de comisión y destajo (de 8.6 a 11.4 por ciento)). Paralelamente, los contratos por tiempo indeterminado o "permanentes" se han reducido de 40.6 a 26.3 por ciento entre 1991 y 1997.

El movimiento sindical fue recortado en sus posibilidades de acción en la nueva legislación laboral. La nueva y amplia capacidad del empleador respecto a decidir sobre la estabilidad laboral, así como las nuevas formas de contratación han sido los principales factores que han debilitado este tipo de organización social. En Lima, la PEA potencialmente sindicalizable se ha reducido desde un 63 en 1981 a 48 por ciento en 1997 (ver gráfico 4). Aunque mala, esta no es la situación más preocupante. De estos trabajadores con la capacidad de sindicalizarse, los que se han plegado a un sindicato sólo representaron un 13 por ciento en 1997 (6.2 por ciento de la PEA total), cuando en 1990 representaban el 49 por ciento (28 por ciento de la PEA total). Un ejemplo de lo que significa la capacidad de sindicalización en la distribución de la renta de las empresas, es la diferencia entre las remuneraciones del sector privado entre los que están y no están incluidos en una negociación colectiva. En el gráfico 5 se observa claramente que tanto para los empleados, como para los ejecutivos y obreros, su filiación sindical se relaciona significativamente a mayores ingresos laborales.