

# SUBEMPLEO, SEGMENTACION, MOVILIDAD OCUPACIONAL Y DISTRIBUCION DEL INGRESO DEL TRABAJO. EL CASO DEL GRAN SANTIAGO EN 1969 Y 1978

Andras Uthoff\*

## EXTRACTO

Este trabajo analiza la existencia, permanencia en el tiempo y distribución de las cuasi rentas en favor de los trabajadores en el sector formal del mercado de trabajo en el Gran Santiago. Sigue la misma línea de argumentación de un artículo anterior del mismo autor, aduciendo a cambios en la estructura económica y a factores institucionales el comportamiento de tales cuasi rentas, señalando que ellas favorecen a los trabajadores principalmente en la estabilidad del empleo y en el acceso a factores complementarios de producción. Por otra parte, se insinúa que mediante el estudio del comportamiento de estas cuasi rentas es posible comprender las diferencias en las tasas marginales de retorno al capital humano, la varianza residual y la dispersión involuntaria del tiempo dedicado al trabajo. Tales factores han sido señalados en estudios anteriores, a partir del modelo de capital humano expandido, como los vehículos más importantes para alterar la distribución del ingreso en el tiempo.

## ABSTRACT

This paper analyzes the existence, permanence overtime and distribution of quasirents in favour of formal sector workers in the Metropolitan Santiago labour market. It follows the same line of argument which the author used in an earlier paper, claiming that such quasirents respond to changes in the economic structure and to institutional factors, favouring workers mainly through job stability and access to complementary factors of production. On the other hand, the paper suggests that through the study of the behaviour of such quasirents it is possible to gain a better understanding of the differences on the marginal rates of returns to human capital from equilibrium, the dispersion of time spent at work and the residual variance. Such factors have been pointed on earlier studies based on the expanded human capital model, as the most

\*Programa de Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC).

# SUBEMPLEO, SEGMENTACION, MOVILIDAD OCUPACIONAL Y DISTRIBUCION DEL INGRESO DEL TRABAJO. EL CASO DEL GRAN SANTIAGO EN 1969 Y 1978

Andras Uthoff

## 1. INTRODUCCION

Las oportunidades ocupacionales en los mercados de trabajo de América latina presentan características muy disímiles, cuyo efecto sobre las diferencias de remuneraciones dependen en gran medida de la movilidad de la mano de obra. Cuando ésta es elevada, los trabajadores pueden desplazarse hacia aquellas ocupaciones que les reporten mayores ingresos. Consecuentemente, las firmas deberán pagar a esos trabajadores, para retenerlos, un monto equivalente a aquel que ellos pudieran recibir en ocupaciones alternativas. La competencia en el mercado laboral debiera garantizar que las personas con los atributos para ejercer una determinada ocupación reciban finalmente la misma remuneración de aquellas personas con similares atributos en otras ocupaciones.

Las investigaciones sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo en América latina y su efecto sobre la distribución del ingreso han descuidado el análisis *explícito* de la movilidad ocupacional. Sin embargo, al poner de relieve los diferentes niveles de productividad e ingresos de las personas, la escasa flexibilidad con que responden los salarios a situaciones de desequilibrio entre la oferta y demanda de mano de obra, y la existencia de mercados de trabajo no homogéneos, sino, por el contrario, segmentados, que operan como compartimentos separados, tales investigaciones reconocen implícitamente la inmovilidad ocupacional de los trabajadores (Todaro, 1980; Gordon, 1972; Webb, 1974; Piore, 1975; PREALC, 1978).

Las explicaciones son variadas. En un extremo se sitúan aquellas puramente neoclásicas, que atribuyen el fenómeno a distorsiones de mercado que son fuentes potenciales de generación anormal de rentas; a ordenamientos institucionales que las hacen perdurar en el tiempo, y a barreras que difi-

cultan la movilidad de trabajadores entre los sectores no favorecidos y aquellos favorecidos por las mencionadas distorsiones (Harberger, 1971; Schultz, 1979). En el otro extremo, están los teóricos de la segmentación, quienes otorgan mayor importancia a la existencia de conflictos de clase (Gordon, Reich y Edwards, 1973) o a la restringida difusión tecnológica y su concentración en sectores modernos de la economía (Pinto, 1965; Victorisz y Harrison, 1973; Piore, 1975; Prebisch, 1976; PREALC, 1978).

El tema es importante en dos sentidos, al menos. Desde el punto de vista económico, permite identificar diferenciales de remuneraciones cuya fuente principal no es de origen económico (cuasi rentas), susceptibles pues de ser atenuadas, sin necesariamente afectar la distribución de trabajadores entre ocupaciones. Desde una perspectiva más sociológica, ayuda a discernir algunas características de las diversas ocupaciones: el nivel de remuneraciones, las oportunidades de promoción, los retornos a la educación y entrenamiento, la seguridad en el empleo y el acceso a diversos beneficios de la legislación laboral. En esta última línea de argumentación, es posible reconocer grupos o clases de trabajadores que enfrentan situaciones de mercado de trabajo objetivamente distintas, las cuales condicionan en forma sistemática sus gustos y restringen la variedad de sus elecciones efectivas.

En este trabajo se utiliza información proveniente de encuestas convencionales de ocupación e ingresos. El objetivo consiste en examinar i) la parte de la desigualdad de los ingresos provenientes del trabajo —medida por la varianza del logaritmo— que puede ser atribuida a diferencias en el promedio de las remuneraciones recibidas por personas en segmentos del mercado laboral; ii) aquella parte de la diferencia en los niveles de remuneraciones de personas con iguales atributos personales susceptibles de explicarse por las cuasi rentas que genera la inmovilidad de los trabajadores en los diversos segmentos del mercado de trabajo y iii) las diferencias en los retornos a la educación, experiencia y oferta de trabajo entre segmentos, así como algunas de las causas que las explican.

El análisis empírico está sujeto a diversas limitaciones de orden metodológico asociadas a la definición y medición de ocupaciones, segmentos, ingresos y atributos de las personas.

El trabajo se basa en la evidencia empírica encontrada para el mercado de trabajo urbano del Gran Santiago en 1969 y 1978. En la sección 2 se revisa, muy someramente, el estado actual de las investigaciones empíricas que intentan explicar cambios en la distribución del ingreso a partir de modificaciones en la composición de la fuerza de trabajo.

En la sección 3 se resaltan tres elementos que revisten importancia en la desagregación de las medidas de desigualdad. Ellos son el tamaño relativo

del sector informal y los diferenciales de ingreso entre sectores y al interior de cada uno de éstos, todos los cuales guardan estrecha relación con las características de la movilidad ocupacional entre y dentro de los segmentos. En la sección 4 se estiman funciones de remuneraciones al interior de cada sector, relacionando las características de sus miembros con los niveles de sus ingresos provenientes del trabajo.

Sobre la base de estos resultados, en la sección 5, son estimadas las cuasi rentas implícitas en los diferenciales intersectoriales de remuneraciones. Ellas reflejan la desigualdad atribuible a imperfecciones en el mercado de trabajo, las cuales, a su turno, aparecen asociadas a las características de la movilidad intersectorial de la mano de obra. En la sección 6 se especula con algunas hipótesis respecto a las características particulares de la movilidad de la mano de obra en el Gran Santiago, las cuales explican los cambios observados en la magnitud de las cuasi rentas entre 1969 y 1978. El trabajo sugiere finalmente algunas conclusiones en torno a las ventajas de explicitar las características del subempleo, lo que implica reconocer la existencia autónoma del sector informal.

## 2. SUBEMPLEO, SEGMENTACION Y DISTRIBUCION DEL INGRESO DEL TRABAJO

La relación entre remuneraciones del trabajo y características personales de quienes las perciben ha sido formalizada en la que se conoce como "teoría del capital humano" (Kiker, 1972). Su aplicación a los estudios de la distribución del ingreso se encuentra bastante difundida (e.g. Langoni, 1972, y Fishlow, 1973, en Brasil; Fields, 1980, para Brasil, Costa Rica, India, Filipinas y Sri Lanka; Carnoy y otros, en 1979, para Brasil, México y Perú; Corbo, M., 1974, Corbo, V. y Stelcner, 1980 y Uthoff, 1980 y 1981, para Chile). Las evaluaciones de estos estudios han concluido que si bien los resultados de corte transversal muestran la relación esperada entre las desigualdades en las remuneraciones, por una parte, y la distribución y los niveles de las inversiones en capital humano (educación, experiencia, entrenamiento), por la otra, sus correspondientes cambios en el transcurso del tiempo no aparecen tan estrictamente asociados, a diferencia de lo que sugiere el modelo teórico implícito (Uthoff, 1981). Ello pone de manifiesto la necesidad de comprender los mecanismos mediante los cuales se relacionan la distribución de las calificaciones entre la fuerza de trabajo y la distribución del ingreso del trabajo (Fields, 1980). Al mismo tiempo, se torna evidente la necesidad de acometer estudios por países sobre la interacción a lo largo del tiempo entre los niveles y la distribución de las inversiones en capital humano, la estructura de los mercados de trabajo, la distribución del ingreso y el desarrollo económico (Carnoy y otros, 1979; Berry, 1980).

A la teoría del capital humano se la considera limitada por omitir factores de demanda en la determinación del nivel y la distribución del ingreso. El problema no es nuevo ni exclusivo de los países en desarrollo. Una investigación para Estados Unidos concluye que las diferencias, respecto a sus valores de equilibrio, en las tasas marginales de retorno y la varianza residual, están entre los más importantes factores aún no dilucidados para llegar a una adecuada comprensión de los cambios en la distribución del ingreso a lo largo del tiempo. Junto con la dispersión involuntaria del tiempo dedicado al trabajo, las mencionadas diferencias fueron consideradas los vehículos más importantes para alterar la distribución del ingreso en los Estados Unidos (Chiswick y Mincer, 1972). En un estudio similar para Chile se obtuvieron las mismas conclusiones (Uthoff, 1981a).

Los trabajos sobre la materia parten de la especificación del modelo de capital humano expandido, el que es luego aplicado al análisis de la distribución del ingreso. La especificación supone que el subempleo se caracteriza por la dispersión involuntaria del tiempo que los afectados dedican al trabajo, en circunstancias que una de las principales características del fenómeno en los países en desarrollo es la existencia de un sector informal urbano significativo y que no desaparece. La segmentación ha logrado ser incorporada a los modelos sobre migraciones (Todaro, 1980), y en los modelos sobre la relación entre la distribución del ingreso y el desarrollo económico, también aparece insinuada (Tokman, 1980).

Este trabajo analiza la importancia que el reconocimiento explícito del sector informal en un modelo de determinación de ingresos tiene sobre el análisis de cambios en la distribución del ingreso a lo largo del tiempo. El análisis se centra en torno a los determinantes de la movilidad entre segmentos. Sin embargo, proporcionar evidencia empírica sobre este fenómeno no es tarea fácil.

La definición de segmentos tropieza con divergencias no sólo conceptuales, sino también empíricas, relativas a los criterios con los cuales aproximarse a las nociones teóricas de los segmentos. La fórmula que se usa aquí es la utilizada por el PREALC para distinguir dentro del mercado de trabajo urbano las ocupaciones informales de las formales, a partir de encuestas de carácter convencional y los criterios son los de categoría ocupacional, educación y tamaño de la empresa. Se entiende que el sector informal está constituido por los ocupados en el servicio doméstico,<sup>1</sup> los trabajadores ocasionales, los trabajadores por cuenta propia con menos de 13 años de educa-

<sup>1</sup>No existe consenso sobre la validez de incluir al servicio doméstico dentro del sector informal. Sin embargo, dado que el análisis se efectúa sólo para hombres, su inclusión no es de importancia para los resultados que siguen.

ción, y los patrones y trabajadores familiares en empresas de hasta cuatro personas.<sup>2</sup>

Para el análisis de los diferenciales de ingreso por segmentos, la fuente de información es la muestra del Departamento de Economía de la Universidad de Chile utilizada en las encuestas de ocupación e ingresos que se efectuaron en junio de 1969 y 1978 en el Gran Santiago (Heskia, 1979). Los ingresos son los que los entrevistados señalan como retornos por su trabajo, tanto asalariado como independiente, incluyendo regalías. Esta información se considera más confiable que la relativa a los ingresos totales, que, por incluir los retornos al capital, adolece de una subdeclaración mayor y más errática (Cortázar, 1980). Sólo se recogieron datos sobre las personas ocupadas con algún ingreso proveniente de su trabajo (se excluyeron los familiares no remunerados, que en las zonas urbanas son pocos). Tales antecedentes fueron complementados para cada individuo con otros relativos a la educación, la edad y el tiempo dedicado al trabajo. Las muestras sólo incluyen a mayores de 14 años.

### 3. DESCOMPOSICION DE LA MEDIDA DE DESIGUALDAD

En el caso de los ingresos provenientes del trabajo, varias son las medidas de desigualdad susceptibles de descomponerse conforme a criterios vinculados a las características de los ocupados. El criterio que se utiliza aquí es el de la inserción de éstos en los distintos segmentos del mercado de trabajo. El análisis se centra en los ingresos individuales que cada ocupado percibe. La medida de desigualdad corresponde a la varianza del logaritmo de tales ingresos,  $V_y$ , la cual se desagrega en tres partes, asociadas con i) la estructura de la población receptora, según su inserción en los segmentos del mercado de trabajo ( $\frac{n_j}{N}$ ); ii) el perfil de los ingresos promedios recibidos por los trabajadores en cada segmento ( $\bar{y} \cdot j$ ); y iii) la desigualdad de ingreso dentro de cada segmento ( $\sum_i (\bar{y} \cdot j - y_{ij})^2$ ).

$$\begin{aligned}
 V_y &= \sum_{ji} (\bar{y} - y_{ij})^2 = \\
 &= \sum_j \frac{n_j}{N} \{ (\bar{y} \cdot j)^2 + \sum_i (\bar{y} \cdot j - y_{ij})^2 \} \quad (1)
 \end{aligned}$$

<sup>2</sup> En las aplicaciones empíricas, en el caso chileno, no se dispuso de la variable "tamaño de la empresa". En este caso, se consideraron como informales los empleadores con hasta 4 personas empleadas y los trabajadores familiares remunerados. Todos los obreros y empleados se incluyeron dentro del sector formal.

donde  $y_{ij}$  es el logaritmo del ingreso positivo del individuo  $i$ -ésimo en el segmento  $j$  durante el período de referencia;  $\bar{y}_{.j}$  es la media del logaritmo de los ingresos en el segmento  $j$ ,  $\bar{y}$  es la media total del logaritmo de los ingresos,  $n_j$  es el número de personas en el segmento  $j$  con ingresos positivos y, por lo tanto,  $N = \sum_j n_j$ .

La movilidad ocupacional afectará mediante tres mecanismos, según la medida de desigualdad denotada en (1), la distribución del ingreso proveniente del trabajo. Primero, vía cambios en el peso relativo de cada segmento (movilidad entre segmentos); segundo, mediante un efecto sobre la estructura de los ingresos medios por segmentos; y tercero, por medio de su impacto sobre la distribución de los ingresos personales dentro de cada segmento. Por cierto, no todos estos mecanismos actúan necesariamente en el mismo sentido.

De acuerdo a los resultados del cuadro 1, la contribución del sector informal a la desigualdad en el Gran Santiago es, en los años que se toman como referencia, bastante superior a la importancia relativa que le cabe dentro de la fuerza de trabajo. El mayor tamaño que exhibe el sector informal urbano en 1978 respecto a 1969 explica en gran medida las diferencias en las desigualdades totales observadas.<sup>3</sup>

En todos los casos, la mayor contribución relativa del segmento informal a la desigualdad ocurre, tanto porque sus miembros perciben ingresos sustancialmente inferiores al promedio como porque éstos se distribuyen en forma menos equitativa que los correspondientes al sector formal. Los cambios en el tamaño relativo del segmento informal repercuten sistemáticamente sobre la desigualdad. En la medida pues que el aumento relativo de éste constituya una respuesta a la creciente urbanización (movilidad) de la fuerza de trabajo, y que tal tendencia continúe (PREALC, 1981), se deteriorará, al menos en las zonas urbanas, la distribución del ingreso proveniente del trabajo.<sup>4</sup>

Sin embargo, el aumento relativo del sector informal atribuible a la movilidad ocupacional desatada por los intensos procesos de urbanización puede afectar también a los restantes elementos que inciden sobre la desigualdad. Tanto el ingreso promedio del segmento como la distribución al interior del mismo pueden variar como consecuencia de modificaciones en el padrón de

<sup>3</sup> Eso que no se consideran dentro de los cálculos de la población activa con ingresos provenientes del trabajo positivo a los contratados en el Programa de Empleo Mínimo. De haberseles incluido, como un segmento aparte de ellos, contribuiría a una mayor desigualdad (Uthoff, 1980).

<sup>4</sup> Para probar la hipótesis más general sobre la forma de la curva de Kuznets entre desigualdad e ingreso per cápita es necesario referirse a un concepto más amplio de ingreso e incorporar al sector rural en el análisis (Tokman, 1980).

CUADRO I

COMPONENTES DE LA VARIANZA DEL LOGARITMO DE LOS INGRESOS  
PROVENIENTES DEL TRABAJO

	Proporción de personas (1)	Diferencia al cuadrado entre los Ingresos medios del segmento y del total (2)	Varianza dentro del segmento (3)	Componentes de la varianza por segmento (4)=(2) x (3)	Participación ponderada en varianza (5)=(4)x(1)
<b>Chile 1969</b>					
<b>(Hombres)</b>					
SIU	17,6	(-)0,015*	0,918	0,933	0,164
SFU	82,4	0,001	0,783	0,784	0,646
	100,0		0,809		0,810
<b>Chile 1978</b>					
<b>(Hombres)</b>					
SIU	20,7	(-)0,030*	1,005	1,035	0,214
SFU	79,3	0,002	0,783	0,785	0,623
	100,0		0,836		0,837

Fuente: Elaborado por el autor sobre la base de las Encuestas de Ocupación y Desocupación de junio 1969 y junio 1978, en el Gran Santiago (Departamento de Economía, Universidad de Chile).

\*El signo ( - ) indica que el promedio del logaritmo del ingreso para el segmento es menor que el correspondiente al total.

movilidad. Desgraciadamente, la información disponible no permite generalizar acerca de las tendencias de estos elementos. Algunos antecedentes empíricos adicionales tal vez contribuyan a dilucidar en forma indirecta los factores que las condicionarán.

#### 4. LAS FUNCIONES DE REMUNERACIONES SEGUN LOS ATRIBUTOS DE LOS TRABAJADORES

El segundo componente de la medida de desigualdad (columna 2 del cuadro 1) representa la diferencia elevada al cuadrado entre la media del logaritmo del ingreso para el segmento y la media del logaritmo del ingreso para toda la población. Si se acepta que un mercado no segmentado se caracteriza por la presencia de un proceso único de determinación de remuneraciones, en virtud del cual se determinan los retornos a las inversiones que cada individuo ha hecho para mejorar sus calificaciones laborales, entonces, la evidencia de los diferenciales de ingreso entre personas agrupadas en distintas ocupaciones (segmentos) no prueba necesariamente que haya segmentación. Las diferencias obedecerían también a que el sector informal se caracteriza por ocupaciones que reditúan bajos ingresos, la entrada a las cuales depende de credenciales asociadas con la educación, experiencia y estabilidad en el trabajo. Por ende, los desniveles observados en los ingresos reflejan diferencias en las cualidades de las ocupaciones del conjunto de trabajadores en cada segmento, subyaciendo siempre un proceso único de determinación de las remuneraciones al trabajo.<sup>5</sup>

Con el objeto de verificar la validez de esta hipótesis, se utiliza la metodología propuesta por Blinder (1973) para desagregar la diferencia entre el promedio de los ingresos de los trabajadores en los sectores formal e informal en dos partes: i) aquella que resulta de la diferencia en sus atributos como trabajador (educación, experiencia, horas trabajadas) y ii) aquella que es atribuible a diferencias en los retornos a estos atributos dentro de cada segmento. Esta última será mayor, mientras mayor sea la importancia de la segmentación.

La técnica de desagregación postula funciones de remuneraciones diferentes dentro de cada segmento, en las que los ingresos se expresan como la suma de los retornos a la educación, la experiencia y las horas trabajadas. (Chiswick y Mincer, 1972; Mincer, 1974).

---

<sup>5</sup>Sin embargo, las diferencias en la educación que pueden asociarse con diferenciales de ingreso resultan a su vez de diferencias personales en cuanto a habilidades y/o acceso a préstamos para estudiar, que añaden en forma diferencial el costo de la educación.

Sea

$$\ln y_i^j = \alpha^j + r^j S_i^j + r^{ej} E_i^j + r^{e^2j} E_i^{j2} + \gamma \ln DT_i^j + u_i^j \quad (2)$$

la función de remuneraciones del segmento  $j$ , donde

$\ln y_i^j$  = logaritmo del ingreso positivo del individuo  $i$ -ésimo en el segmento  $j$  durante el período.

$S_i^j$  = educación formal del individuo  $i$ -ésimo en el segmento  $j$  dentro del mercado de trabajo.

$E_i^j$  = experiencia acumulada por el individuo  $i$ -ésimo en el segmento  $j$  dentro del mercado del trabajo. Esta variable se aproxima mediante la edad del individuo menos su escolaridad y menos 5 (lo cual supone que seis años es la edad de entrada al sistema escolar).

$\ln DT_i^j$  = logaritmo del número de días trabajados en el mes de referencia por el individuo  $i$ -ésimo en el segmento  $j$ .

$u_i^j$  = término de error (otras variables que afectan en forma aleatoria el ingreso del individuo  $i$ -ésimo en el segmento).

$\alpha^j, r^j, r^{ej}, r^{e^2j}, \gamma^j$  son los coeficientes de la función de remuneraciones, cuya interpretación en términos de tasas de retorno se encuentra en Mincer (1974).

El logaritmo del ingreso promedio en el segmento  $j$  será:

$$\bar{Y}^j = \overline{\ln Y^j} = \alpha^j + r^j \bar{S}^j + r^{ej} \bar{E}^j + r^{e^2j} (\bar{E}^j)^2 + \gamma \overline{\ln DT^j}$$

donde las variables con raya horizontal indican el valor promedio para el segmento  $j$ . Entonces, la diferencia en los logaritmos del ingreso promedio de ambos segmentos puede descomponerse, siguiendo a Blinder (1973), de la siguiente forma.

$$\begin{aligned} T &= \text{diferencia total} = \bar{y}^F - \bar{y}^I = \\ &= \alpha^F + r^F \bar{S}^F + r^{eF} \bar{E}^F + r^{e^2F} (\bar{E}^F)^2 + \gamma \overline{\ln DT^F} - \\ &- (\alpha^I + r^I \bar{S}^I + r^{eI} \bar{E}^I + r^{e^2I} (\bar{E}^I)^2 + \gamma \overline{\ln DT^I}) \end{aligned}$$

A = parte del diferencial atribuible a diferencias en los atributos personales del promedio de los trabajadores en cada segmento.

$$r^I (\bar{S}^F - \bar{S}^I) + r^I (\bar{E}^F - \bar{E}^I) + r^{II} [(\bar{E}^F)^2 - (\bar{E}^I)^2] + \\ + \gamma^I (\overline{\ln DT^F} - \overline{\ln DT^I})$$

C = parte del diferencial atribuible a la diferencia entre segmentos por concepto de diferencias en los retornos a los atributos de las personas (coeficientes).

$$= \bar{S}^F (r^F - r^I) + \bar{E}^F (r^F - r^I) + (\bar{E}^F)^2 (r^{II} - r^{II}) + \\ + \overline{\ln DT^F} (\gamma^F - \gamma^I).$$

N = parte no explicada del diferencial

$$\alpha^F - \alpha^I$$

D = parte del diferencial atribuible a las cuasi rentas = C + N.

Esta metodología equivale a la de un ejercicio de estandarización. Para efectos de esta presentación, la desagregación se hizo estandarizando por la ecuación del sector informal. La selección no es neutra (Corbo y Stelcner, 1980). La proposición de estandarizar por la ecuación del sector informal, se basa en que este segmento es más competitivo, por lo que los retornos estimados se acercan más a los que se observan en mercados que se ajustan vía precios, y no vía cantidad.

Este método ha sido criticado porque al truncar las variables para estimar la función de remuneraciones por segmentos suscita un sesgo hacia abajo en el cálculo de sus coeficientes (Caín, 1976). Sin embargo, ello no invalidaría los resultados, pues no hay razón para que el sesgo sea mayor en un segmento que en otro (Rumberger y Carnoy, 1980).

El cuadro 2 presenta las estimaciones de regresión (MCO) de la función de remuneraciones de la ecuación (2) en los segmentos informal y formal del mercado de trabajo. Según el análisis de varianza (test de Chow), los resultados indican, en todos los casos, que el proceso de determinación de remune-

**ESTIMACION DE LAS REGRESIONES (MCO) Y VARIABLES PROMEDIO, POR SEGMENTO DEL MERCADO DE TRABAJO,  
HOMBRES OCUPADOS CON INGRESOS**

	1969		1978	
	Sector informal	Sector formal	Sector informal	Sector formal
Escolaridad	0,129 <sup>a</sup>	0,141 <sup>a</sup>	0,174 <sup>a</sup>	0,153 <sup>a</sup>
Experiencia	0,041 <sup>a</sup>	0,069	0,075 <sup>a</sup>	0,060 <sup>a</sup>
Experiencia al cuadrado	-0,0005 <sup>a</sup>	-0,0009 <sup>a</sup>	-0,0010 <sup>a</sup>	-0,0008 <sup>a</sup>
Logaritmo tiempo trabajado	0,782 <sup>a</sup>	0,154 <sup>b</sup>	0,409 <sup>a</sup>	0,287 <sup>a</sup>
Constante	1,294	2,803	2,790	3,914
R <sup>2</sup>	0,370	0,502	0,409	0,505
Tamaño de la muestra (personas)	476	2 235	571	2 183
Media del logaritmo del ingreso	5,3496	5,4993	6,9698	7,1534
Media escolaridad	8,03	9,58	8,67	10,80
Media logaritmo horas trabajadas	3,0600	3,0900	3,0800	3,0700
Media experiencia	29,39	21,23	26,73	19,89

Fuente: Elaborado por el autor sobre la base de las Encuestas de Ocupación y Desocupación de junio 1969 y junio 1978 en el Gran Santiago (Departamento de Economía, Universidad de Chile).

<sup>a</sup>Significativo al 1 por ciento.

<sup>b</sup>Significativo al 5 por ciento.

raciones exhibe diferencias de un segmento a otro, con un 95 por ciento de confianza para 1978, y un 99 para 1969.<sup>6</sup>

Una función de remuneraciones tan sencilla como la propuesta en la ecuación (2) permite detectar diferencias importantes entre un sector y otro en cuanto a las formas de remunerar a los trabajadores entre ambos segmentos y a lo largo del tiempo. La tasa de retorno a la educación fluctúa entre un 13 y un 17,5 por ciento, mostrándose poco estable entre segmento y a lo largo del tiempo. Esto indicaría que existen elementos que inciden sobre la tasa y que la hacen fluctuar significativamente. Algunos de ellos obedecen a distorsiones en el propio mercado de trabajo, como ser la fijación de salarios mínimos (Piñera, 1978); otros, a factores asociados a la movilidad selectiva por educación, que inciden sobre los retornos de los trabajadores, como ser el acceso diferencial a los mercados de capitales (PREALC, 1980; Ramos, 1980). Los retornos a la educación resultan altos aun en aquellas actividades que se definieron como informales. La educación adicional reportaría mayores beneficios a los trabajadores aun cuando permanezcan en el sector informal. Esta hipótesis se explora con mayor detención más adelante.

Por su parte, conforme a los resultados del cuadro 2, la respuesta de las remuneraciones a la experiencia tiene las siguientes tasas de retorno y años de experiencia en los cuales alcanza su máximo:<sup>7</sup>

<sup>6</sup>El análisis de varianza para la estructura de la función de remuneraciones entre los segmentos formal e informal del mercado del Gran Santiago arrojó los siguientes resultados:

	1969	1978
$SEC^2 - Total^* (SEC^*)$	1.162,11	1.186,12
$SEC^2 - Formal (SEC_1)$	870,73	844,04
$SEC^2 - Informal (SEC_2)$	273,06	336,83
$\sum_{i=1}^2 SEC_i^2$	1.143,79	1.180,87
n = número de observaciones	2.711	2.754
p = número de parámetros	5,00	5,00
m = número de ecuaciones	2,00	2,00
$A = SEC^* - \sum_{i=1}^2 (SEC_i)$	3,66	1,05
$B = \sum_{i=1}^n SEC_i / (n - mk)$	0,42	0,43
$F = A/B^h$	8,71	2,44

Fuente: Uthoff (1980).

<sup>a</sup>SEC: Suma de errores al cuadrado.

<sup>b</sup>F: Estadístico F. (Según tablas F 0,99 (5,00) = 3,02; F 0,25 (5,00) = 2,21).

<sup>7</sup>La tasa de retorno se obtiene diferenciando la ecuación (2) respecto a la variable experiencia:

$$\frac{\partial \ln Y}{\partial E} = r' + r'' E \quad (7')$$

		Tasa de retorno %	Años de experiencia para máximo retorno
Gran Santiago 1969	Sector informal	2,6	41,0
	Sector formal	5,0	38,3
Gran Santiago 1978	Sector informal	4,8	37,5
	Sector formal	4,4	37,5

Con excepción de lo que sucede en 1969, los retornos a la experiencia en el sector informal son elevados y similares a los del sector formal.

Estos resultados indican que las variables de capital humano —educación y experiencia (edad)— son valoradas tanto en el sector formal como en el informal. Sin embargo, es importante advertir dos cosas, i) que los valores estimados para sus retornos no son estables y ii) que las remuneraciones de base son consistentemente superiores en el sector formal. Esto último sugiere que gran parte de las rentas generadas en favor de los trabajadores de este segmento se materializan sólo por haber conseguido ellos acceso a tales ocupaciones, y no tanto porque en ese segmento se valoren mejor las inversiones en capital humano.

El elemento diferenciador más importante en la estructura de remuneraciones de ambos segmentos es la respuesta que ellas dan al tiempo dedicado al trabajo (la oferta de trabajo). Este es más difícil de interpretar, ya que la situación de su valor plantea importantes problemas técnicos—metodológicos. Teóricamente, las remuneraciones (la variable dependiente) son, en el caso de los asalariados, el producto entre las horas trabajadas y el salario por hora. Sin embargo, el número de horas ofrecidas por un trabajador es a su vez función, entre otras cosas, del salario, el cual depende a su turno de las características del trabajador en cuanto a capital humano. Esta argumentación teórica suscita un problema metodológico, al constituirse en fuente de sesgo en la estimación de los parámetros de la función de remuneraciones. Mientras algunos autores (Blinder, 1973) sugieren especificar la variable dependiente como el salario por hora, obviando así el problema, lo habitual ha sido (Mincer, 1974) incluir el logaritmo de la oferta de trabajo (en unidades de tiempo) en el lado derecho de la función de remuneraciones, tomando las remuneraciones totales como variable dependiente. Esta última es la solución aportada en la ecuación (2) y su estimación implícita en la nota 6. Desgraciadamente, los valores calculados para el coeficiente

cuya interpretación es la elasticidad parcial de los ingresos respecto del tiempo trabajado, distan mucho de uno, alejándose de la especificación sugerida por Blinder, fenómeno significativo, sin duda (Corbo y Stelcher, 1980; Uthoff, 1981a).

## 5. LAS CUASI RENTAS COMO DIFERENCIAL DE REMUNERACIONES ENTRE SEGMENTOS

El cuadro 3 desagrega la diferencia en los promedios del logaritmo del ingreso entre segmentos, siguiendo la técnica de Blinder. La diferencia puede descomponerse en un efecto *renta* y un efecto *atributos personales*. En la medida que exista un proceso único de determinación de remuneraciones en el mercado de trabajo, el diferencial debiera obedecer exclusivamente a diferencias en los atributos personales de los trabajadores en cada segmento.

En ambos períodos, los atributos personales de los trabajadores constituyen la explicación más importante del diferencial observado en uno y otro segmento. No obstante, existe además evidencia de estructuras de remuneraciones que difieren entre segmentos, en especial en 1969, cuando tal factor explica un diez por ciento del diferencial. El que el efecto renta varíe dentro de un país es indicativo de que aquellos factores que actúan como fuentes de rentas económicas y/o aquellos elementos que inciden en su distribución funcional difieren a lo largo del tiempo. En el caso concreto de Chile, los cambios ocurridos a partir de 1973, que llevaron a someter la estructura del mercado industrial del país a un proceso acelerado de apertura al comercio internacional, y al mercado de trabajo a un acelerado proceso de liberalización, pueden haber contribuido en forma importante a reducir las rentas económicas que se canalizaban en favor de los trabajadores en industrias protegidas del sector formal (Uthoff, 1981b).<sup>6</sup>

Dos son las implicaciones para el análisis de la distribución del ingreso y su relación con la movilidad ocupacional. La primera es que en la medida que exista segmentación manifestada por diferencias en las estructuras de remuneraciones entre los sectores formal e informal, habrá base para que se susciten diferenciales de ingresos, independientemente de las características personales entre trabajadores. La segunda es que en la medida que el acceso y la movilidad entre segmentos dependen de los atributos personales de los trabajadores, los diferenciales de remuneraciones por este concepto serán reflejo de las características tecnológicas propias de cada segmento que inci-

<sup>6</sup>Mientras la actividad productiva se vio sometida a la competencia externa, la cual afectó sus rentas económicas, la actividad se desarrolló bajo un régimen bastante oligopólico, permitiendo la generación de importantes rentas económicas en otras actividades (Zahler, 1980). Sin embargo, ellas no parecen haberse transferido a los trabajadores adscritos a estas actividades. Obviamente, debiera realizarse un mayor desglose por sectores de actividad para discernir la significación del fenómeno.

CUADRO 3

COMPONENTES DEL DIFERENCIAL DE INGRESO ENTRE  
LOS SECTORES FORMAL E INFORMAL, UTILIZANDO LA  
ESTRUCTURA DEL SECTOR FORMAL

	Sector formal (1)	Sector informal (2)	Sector formal con ponderación sector informal (3)	Renta sector formal (1) - (3) (4)	Diferencia características personales (3) - (2) (5)	Diferencia total (1) - (2) (6)
<b>Chile 1969</b>						
Logaritmo	5,4993	5,3496	5,4860	0,0133	0,1364	0,1497
Pesos	2.445,21	2.105,24	2.412,90	32,31 (9,50)	307,66 (90,50)	339,97 (100,00)
<b>Chile 1978</b>						
Logaritmo	7,1865	6,9698	7,1894	-0,0029	0,2196	0,2167
Pesos	13.215,47	10.640,10	13.252,55	-37,08 (-1,44)	2.612,45 (101,44)	2.575,37 (100,00)

Fuente: Elaborado por el autor sobre la base de las Encuestas de Ocupación y Desocupación de junio 1969 y junio 1978 en el Gran Santiago (Departamento de Economía, Universidad de Chile).

den sobre la productividad de sus miembros, pero al cual tienen acceso en forma selectiva, según su edad, educación y entrenamiento.<sup>9</sup>

El cuadro 4 desagrega el total de la diferencia porcentual de las remuneraciones en favor del sector formal, en la forma implícita en el modelo de capital humano de la ecuación (2). Un resultado interesante es que para ambos años la regresión (sin incluir la constante) explica de hecho una ventaja porcentual de más de 100 por ciento de las remuneraciones en el sector informal. Si los trabajadores mantuvieran pues sus características de capital humano (especialmente sus menores niveles de educación), y la estructura de remuneraciones del sector permaneciera inalterable, pero con el coeficiente de posición del sector formal, percibirían una ventaja porcentual significativa (136 y 91 por ciento) en sus remuneraciones. El cuadro revela también que un diferencial de sus remuneraciones del orden del 11,5 por ciento y 22 por ciento (aproximadamente un 77 y 100 por ciento de las respectivas ventajas porcentuales totales) es atribuible a que los trabajadores en el sector formal tienen calificaciones superiores a sus colegas del informal. Los primeros percibirían esos porcentajes adicionales de ingreso si en su sector prevaleciera la misma estructura de remuneraciones que impera en el informal.

Un examen más detallado revela que la principal razón para que en las estimaciones las regresiones sin el coeficiente de posición entreguen remuneraciones mayores para el sector informal es que en éste los ocupados reciben mayores retornos por el tiempo dedicado al trabajo. En el sector formal, en cambio, los trabajadores están aparentemente limitados a horarios fijos, con una remuneración preestablecida que justifica el mayor valor del coeficiente de posición de su regresión. De ahí que gran parte de la ventaja que los favorece sea atribuible a que desempeñan ocupaciones en las que están a salvo del subempleo (reciben un monto fijo de ingreso por un monto también fijo de horas de trabajo).<sup>10</sup>

Si en el análisis de los resultados de la regresión (sin tomar en cuenta el coeficiente de posición) se ignora el efecto del coeficiente para los días trabajados, se detecta una ventaja para las remuneraciones de los ocupados, en el sector formal de 55,7 por ciento en 1969. Sorprendentemente, el mismo análisis arroja una ventaja de 19,1 por ciento para las remuneraciones de los ocupados en el sector informal. De esta forma, bajo puras consideraciones de ingreso y dada la estructura de remuneraciones (ignorando la constante)

<sup>9</sup>Se trata de la hipótesis de segmentación conocida como de "selectividad".

<sup>10</sup>Esta hipótesis se avanza en forma tentativa. Con la información disponible es muy difícil entregar evidencia en contra de la aseveración que atribuye la diferencia en el valor de  $\gamma$  a la existencia de un sesgo mayor en su estimación dentro del sector informal. Tal argumentación supone que muchas personas clasificadas en el sector informal tienen más de una ocupación, aumentando los sesgos de simultaneidad discutidos en el texto.

CUADRO 4

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LA DIFERENCIA DE REMUNERACIONES  
ENTRE LOS SECTORES FORMAL E INFORMAL EN EL GRAN SANTIAGO  
(utilizando la ecuación del sector informal)  
(porcentajes)

Factor causal	1969			1978		
	Total	Inversión	Coefficiente	Total	Inversión	Coefficiente
Educación	+ 31,5	+ 20,0	+ 11,5	+ 14,4	+ 37,1	-22,7
Experiencia	+ 24,3	-8,7	+ 33,0	-33,1	-14,6	-18,5
Días trabajados	-191,7	+ 0,2	-191,6	-72,1	-0,5	-71,6
Subtotal	-135,9	+ 11,5	-147,4	-90,7	+ 22,0	-112,8
Coefficiente de posición	+ 150,9			+ 122,4		
Efecto inversión	+ 11,5			+ 22,0		
Efecto renta	+ 3,5	(150,9	-147,4)	-0,4	(112,4	-112,8)
Total	+ 15,0			+ 21,6		

Fuente: Elaborado por el autor a partir de las encuestas de Ocupación y Desocupación en el Gran Santiago, Departamento de Economía de la Universidad de Chile, según la metodología de Blinder (1973), explicada en el texto.

en el mercado de trabajo en el Gran Santiago en 1969, la estabilidad del empleo en las ocupaciones del sector formal habría de preferirse bajo toda circunstancia a las oportunidades ocupacionales del informal. Por el contrario, las condiciones del mercado de trabajo en 1978 hicieron de la estabilidad de un empleo bajo la estructura de remuneraciones del sector formal algo menos ventajoso que las oportunidades ocupacionales en el informal. Sin embargo, este resultado debiera analizarse con mayor detención, ya que implica un comportamiento irracional de parte de los trabajadores que permanecen en el sector formal, faltando establecer las condiciones bajo las cuales las ventajas antes discutidas se realizan en el mercado laboral.<sup>11</sup> Se hace necesario entonces discutir los incentivos y las condiciones de la movilidad ocupacional.

#### 6. ACCESO AL CAPITAL FÍSICO Y/O FINANCIERO COMO FACTOR QUE EXPLICA LOS DIFERENCIALES DE REMUNERACIONES ENTRE SEGMENTOS

El análisis anterior sobre las estructuras de remuneraciones en diferentes segmentos del mercado de trabajo y la incidencia que ellas tienen en los diferenciales de remuneraciones entre trabajadores con similares calificaciones es básico para identificar algunos determinantes de la movilidad. Esto lleva a profundizar en el análisis de los factores que explican los diferenciales de remuneraciones entre segmentos. Entre aquellos que contribuían a la ventaja de las remuneraciones de los trabajadores en el sector formal (cuadro 4), la educación era el más importante. La descomposición indicaba que, en gran parte, ello se debía a que en 1969 y 1978 los trabajadores del sector formal del Gran Santiago tenían un mayor nivel de educación que los del informal. En 1969, los mayores retornos a la educación en el sector formal contribuían también a la ventaja de sus trabajadores. Sin embargo, los retornos a la educación se hicieron relativamente mayores en el sector informal en 1978. La otra ventaja para los trabajadores en el sector formal en 1969 residía en el perfil de la curva de edad-ingreso, la cual era más cóncava, denotando mayores oportunidades de entrenamiento en la ocupación. Ello, sumado a consideraciones de promoción por edad y al efecto de las leyes de inamovilidad en el empleo, discrimina contra las cohortes más jóvenes dentro del sector formal en mayor medida que en el informal. Tal situación se revierte, también, en 1978.

¿En qué medida los cambios observados representan efectivamente alteraciones en los retornos a las inversiones en capital (educación y experiencia), y hasta qué punto constituyen retornos a otros factores, propios

<sup>11</sup> Por "estabilidad en el trabajo" estamos entendiendo el acceso a una jornada completa y con un ingreso estable. El argumento no resulta igual si por "estabilidad en el trabajo" se entiende un menor riesgo de desempleo. En este último caso, algunas ocupaciones dentro del sector informal (trabajadores por cuenta propia) pueden reportar un menor riesgo de desempleo. Así, la valoración que los trabajadores hacen de las ocupaciones difiere considerablemente.

de ciertas ocupaciones a las cuales existe acceso selectivo, según características correlacionadas con el capital humano de los trabajadores? Se trata de una pregunta importante para analizar algunos aspectos de la movilidad ocupacional y su efecto sobre los ingresos. En el caso concreto del Gran Santiago, la reestructuración de la economía y la liberación del mercado de trabajo implicó entre 1969 y 1978 una movilidad ocupacional desde aquellas ocupaciones asalariadas, hacia aquellas por cuenta propia. Este proceso se vio incentivado por el otorgamiento de pensiones prematuras y préstamos subsidiados para el desarrollo de actividades independientes. Ambas medidas fueron selectivas por edad y educación. De ahí que gran parte de la ventaja en las remuneraciones declaradas por los trabajadores independientes en el sector informal durante 1978 sea atribuible a otros retornos, producto de actividades independientes correlacionadas con la educación y la edad. La estimación de funciones de remuneraciones para los no asalariados se ve dificultada por la base estadística, que no permite distinguir, dentro de las declaraciones de ingresos, aquella parte que corresponde a retornos al trabajo, de aquella que corresponde a otros retornos (al capital), ni, tampoco aplicar la técnica sugerida por Chiswick (1976). En este trabajo se ha seguido por lo tanto una aproximación diferente para estimar los sesgos antes discutidos, la cual consiste en dividir la muestra de trabajadores en el sector informal en dos subsectores: los que son propietarios de sus medios de producción y los restantes. La primera categoría incluye a pequeños transportistas y empresarios (menos de cinco personas ocupadas) que son propietarios de sus medios de producción.

Los cuadros 5 y 6 presentan el mismo análisis del cuadro 4, pero esta vez entre las funciones de remuneraciones de cada uno de los subsectores del sector informal y la correspondiente al formal. Puede apreciarse que la distinción es básica para comprender el papel que juega la selectividad en el acceso a medios de producción, el cual facilita (si no permite) a su turno la movilidad ocupacional entre asalariados y diferentes ocupaciones del sector informal. Sorprendentemente, la regresión (ignorando la constante) explica una ventaja en favor de los trabajadores no propietarios del sector informal (cuadro 6) de alrededor de 100 por ciento cada año. Pero el mismo ejercicio, basado en la regresión (sin la constante), explica una ventaja de 34,3 por ciento (en 1969) y 55,5 por ciento (en 1978) de los trabajadores del sector formal (cuadro 5) respecto a sus colegas del informal que son propietarios. El hecho de que la diferencia entre las remuneraciones totales indique resultados totalmente opuestos evidencia que las desventajas en las remuneraciones de los trabajadores informales no propietarios, en relación a los trabajadores en el sector formal, y las ventajas en las remuneraciones de los trabajadores informales propietarios en relación a los trabajadores en el sector formal están en gran medida explicadas por el coeficiente de posición, el cual representa otros retornos diferentes a los de capital humano.

CUADRO 5

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS CAUSAS DE LA DIFERENCIA DE  
REMUNERACION ENTRE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR  
FORMAL Y AQUELLOS QUE SON PROPIETARIOS EN EL  
SECTOR INFORMAL EN EL GRAN SANTIAGO  
(utilizando la ecuación del sector formal)  
(porcentajes)

Factor causal	1969			1978		
	Total	Inversiones	Coefficientes	Total	Inversiones	Coefficientes
Educación	+ 24,2	+ 9,2	+ 15,0	+ 25,7	+ 23,9	+ 1,8
Experiencia	+ 49,3	+ 8,0	+ 41,3	-40,3	-10,9	-29,4
Días trabajados	-39,2	-1,4	-37,8	+ 70,1	-2,6	+ 72,7
Subtotal	+ 34,3	+ 15,8	+ 18,5	+ 55,5	+ 10,4	+ 45,1
Coefficiente de posición	-54,7			-68,7		
Efecto inversión	+ 15,8			+ 10,4		
Efecto renta	-96,2	(-54,7	+ 18,5)	-23,6	(-68,7	+ 45,1)
Total	-20,4			-13,2		

Fuente: Elaborado por el autor a partir de las Encuestas de Ocupación y Desocupación del Departamento de Economía de la Universidad de Chile y la metodología de Blinder (1973), explicada en el texto.

CUADRO 6

ANÁLISIS ESTRUCTURAL DE LAS CAUSAS DE LA DIFERENCIA DE REMUNERACION ENTRE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR FORMAL Y AQUELLOS QUE NO SON PROPIETARIOS EN EL SECTOR INFORMAL EN EL GRAN SANTIAGO  
(utilizando la ecuación del sector formal)  
(porcentajes)

Factor causal	1969			1978		
	Total	Inversiones	Coefficientes	Total	Inversiones	Coefficientes
Educación	+ 39,3	+ 28,8	+ 10,5	+ 13,6	+ 37,0	-23,4
Experiencia	+ 20,7	- 25,5	+ 46,2	-27,6	-16,3	-11,3
Días trabajados	198,2	+ 1,5	-199,7	-76,4	+ 0,9	-77,3
Subtotal	-138,2	+ 4,8	-143,0	-90,4	+ 29,7	-112,0
Coefficiente de posición	+ 172,2			+ 130,2		
Efecto inversión	+ 4,8			+ 29,7		
Efecto renta	+ 29,2	(+ 172,2	-143,0)	+ 18,2	(- 130,2	-112,0)
Total	+ 34,1			+ 39,8		

Fuente: Elaborado por el autor a partir de las Encuestas de Ocupación y Desocupación del Departamento de Economía de la Universidad de Chile y la metodología de Blinder (1973), explicada en el texto.

Un examen más detenido de los resultados indica que las diferencias totales son producto en buena parte de las rentas económicas implícitas en los coeficientes de las funciones de remuneración en cada segmento. Si los trabajadores del sector informal hubieran poseído las mismas calificaciones de capital humano que los del sector formal, entonces habrían percibido un 36,2 por ciento más en 1969 y un 23,6 por ciento más en 1978, al tener la ecuación de remuneraciones de quienes son propietarios, pero hubiesen ganado un 29,2 por ciento menos en 1969, y 18,2 por ciento menos en 1978 que los trabajadores en el sector formal, al tener la ecuación de remuneraciones de quienes no son propietarios.

Cabe poner de relieve que al calcular los retornos a la educación para los propietarios de medios de producción en el sector informal los valores obtenidos se redujeron, acercándose a los del sector formal. Esto significa que gran parte de las ventajas en favor de los trabajadores informales atribuidas al coeficiente de la educación para 1978, en el cuadro 5, representaba retornos a otros factores, pero que estaban correlacionados con la educación a causa del acceso selectivo (por educación) a los medios de producción. La información no permite mayores descomposiciones en el sector informal. Sin embargo, es posible pensar que si ellas pudieran efectuarse, quedarían al descubierto sesgos similares a los ya discutidos.<sup>1 2</sup>

En síntesis, la complementariedad entre la movilidad ocupacional, las características de las personas (e.g. sus habilidades innatas, origen socioeconómico, actitud hacia el riesgo), la educación y el acceso que ésta permite a factores de producción adicionales al trabajo constituye un elemento sensible para el análisis de las estructuras de remuneraciones en cada segmento y la descomposición en efectos "rentas" y "atributos personales". De particular interés resulta la movilidad ocupacional hacia aquellas actividades independientes del sector informal cuyo producto depende del grado de complementariedad entre trabajo y otros factores de producción. Si ésta no va acompañada por una movilidad de (o acceso a) los factores de producción complementarios, entonces, los resultados pueden diferir en forma importante.

La selección de la estructura de remuneraciones a partir de la cual se debe efectuar la estandarización para medir la existencia de rentas económicas en el mercado de trabajo se transforman así en un problema de difícil solución. Si lo que se pretende —como se señala en la discusión anterior— es escoger una estructura que refleje preferentemente las remuneraciones de mer-

<sup>1 2</sup>Cabe señalar que si la educación está determinada en gran medida por factores propios del individuo, los mismos que influyen sobre el acceso a los medios de producción, entonces para identificar los determinantes del sesgo habría que tener información sobre tales factores (e.g. habilidades innatas, origen socioeconómico, actitud hacia el riesgo, etc.). Desgraciadamente en la información disponible, no es posible indagar sobre el particular.

cados competitivos que se equilibran vía salarios (precios), entonces el nivel de investigación empírico alcanzado hasta ahora es muy precario. De hecho, primero se debe responder a interrogantes acerca de la estructura de mercado que predominará para el intercambio de bienes en el largo plazo, su efecto sobre la demanda derivada de mano de obra, y las restricciones a la movilidad y acceso a otros factores de producción que influyen sobre la estructura de cuasi rentas en el mercado laboral. Mientras persistan imperfecciones en el mercado de capitales y/o en el mercado de bienes, difusiones tecnológicas restringidas y discriminación entre ciertos grupos o clases de trabajadores, subsistirán fuentes potenciales de generación de rentas económicas, las cuales pueden transferirse al mercado de trabajo conforme la estructura y funcionamiento de este último. La experiencia en el Gran Santiago entre 1969 y 1978 parece indicar que una mayor desagregación del mercado de trabajo conforme a segmentos asociados a distintas fuentes potenciales de generación de rentas económicas es un área de investigación que debe seguirse en el futuro.

## 7. CONCLUSIONES

Este trabajo llama la atención sobre la importancia de la movilidad ocupacional en el ajuste de los mercados de trabajo y su efecto sobre la determinación y distribución del ingreso proveniente del trabajo. Los resultados empíricos preliminares indican que la desigualdad y los cambios en la distribución de estos ingresos pueden comprenderse mejor si las ocupaciones se reagrupan en segmentos del mercado laboral que permitan identificar las rentas económicas que se transfieren a los trabajadores en ocupaciones con más barreras a la entrada.

El trabajo permite comprender mejor el rol de la dispersión involuntaria del empleo y las desviaciones que experimentan las tasas de retorno respecto a su nivel de equilibrio de largo plazo, las cuales, en estudios basados en el modelo de capital humano, se habían detectado como importantes vehículos que alteran la distribución del ingreso (Uthoff, 1981). En efecto, al especificar diferentes oportunidades ocupacionales dentro de los mercados de trabajo de los países en desarrollo queda al descubierto la importancia que la estabilidad del empleo —entendida como una jornada completa con una remuneración fija— en las ocupaciones del sector formal tiene dentro de las ventajas de las remuneraciones de sus trabajadores, respecto a otros igualmente calificados, pero que sólo encuentran ocupaciones en el sector informal. La distinción de diferentes oportunidades ocupacionales permite también reconocer la existencia de rentas económicas que se generan por el tipo de inserción de ciertas actividades económicas en la estructura del mercado industrial. Tales rentas se distribuyen entre los trabajadores, contribuyendo a incrementar sus remuneraciones, bajo ciertas condiciones internas

del mercado de trabajo (movilidad selectiva). Es así como cambios en los retornos a la educación dentro del sector informal pueden explicarse por el acceso selectivo que los trabajadores independientes tienen al mercado de capitales, que entraña una discriminación en contra de aquellos que tienen menores niveles de educación.

La identificación empírica de las rentas económicas y su distribución dentro del mercado de trabajo no es tarea fácil. Se confronta con la interrogante acerca de cuál de los procesos de determinación de remuneraciones prevalecería en la ausencia de rentas económicas. En el supuesto de que aquellas actividades ligadas a los trabajadores del sector informal se encuentran más próximas a las de una industria en condiciones de equilibrio competitivo de largo plazo, uno se ve tentado a considerar como norma el proceso de determinación de remuneraciones de ese sector. Sin embargo, así se pasa por alto la existencia de distorsiones de precios e imperfecciones en el mercado de capitales que discriminan selectivamente contra algunas actividades comprendidas entre aquellas que realizan algunos trabajadores en el sector informal y que afectan los retornos de quienes las ejercen. De ahí que sea importante relacionar la estructura y funcionamiento de los mercados de trabajo con las características del particular equilibrio de los mercados de bienes, donde se generan las diferentes oportunidades ocupacionales. La magnitud y distribución de las rentas económicas involucradas en el particular ajuste de ambos mercados —tanto el de bienes como el de trabajo— es fundamental para comprender los determinantes y cambios de la distribución del ingreso (Schultz, 1979).

Dentro de este proceso, es posible encontrar incluso una estrecha relación entre las cualificaciones de los trabajadores y sus remuneraciones, sobre todo porque las primeras se usan como criterio para seleccionar a las personas dentro de las ocupaciones que difieren en cuanto a las remuneraciones.

El hecho de que la educación constituya uno de los principales vehículos de movilidad ocupacional, asigna a los determinantes de las oportunidades educacionales y a su efecto en las remuneraciones de los trabajadores un papel fundamental. Los resultados preliminares que se revisaron en este trabajo muestran que las características del segmento del mercado en que se ubican los trabajadores influyen sobre el nivel y estructura de sus remuneraciones. En el sector informal, aun cuando los niveles de ingresos son menores, los retornos a la educación y experiencia no aparecen sistemáticamente más bajos que los del sector formal. Sin embargo, una mayor desagregación hace pensar que, en parte, los retornos a la educación y experiencia observa-

dos en este segmento obedecen a rendimientos de otros factores, a los cuales ciertos trabajadores independientes dentro del segmento (precisamente los más educados y con mayor tiempo en el mercado de trabajo) han tenido acceso debido a la forma en que el mercado de capitales discriminó conforme a esos atributos entre las personas que debieron desarrollar actividades por cuenta propia.

## BIBLIOGRAFIA

- Arrow, K., *Higher education as a filter*, Stanford, Stanford University, 1972.
- Bacha, E. y L. Taylor "Brazilian income distribution in the 1960's: facts model results, and the controversy", en *IBRD: Models of growth an distribution for Brazil*, Oxford, Oxford University Press, 1980.
- Berry, A., "Education, income, productivity, and urban poverty", en *IBRD: Education and income*, Washington, 1980.
- Blaug, M., "The empirical status of human capital theory: A slightly jaundiced survey", en *Journal of Economic Literature*, Evanston, American Economic Association, septiembre de 1976.
- Blinder, A., "Wage discrimination: Reduced forms and structural estimates", en *Journal of Human Resources*, Madison, University of Wisconsin Press, otoño de 1973.
- Bluestone, B., "The tripartite economy: Labour markets and the working poor", en *Poverty and Human Resources Abstracts*, Beverly Hills, Sage Publications, julio-agosto de 1970.
- Bowles, S., "Schooling and inequality from generation to generation", en *Journal of Political Economy*, Chicago, University of Chicago Press, mayo-junio de 1972, parte II.
- Bowles, S. y H. Gintis, "IQ in the U.S. class structure", en *Social Policy* Nueva York, Social Policy Corporation, noviembre-diciembre y enero-febrero 1973 .
- Cain, G., "The challenge of segmented labour market theories to orthodox theories: A survey", en

*Journal of Economic Literature* Evanston, American Economic Association, diciembre de 1976.

Calabi, A. y otros

*Dual labour markets in Latin America: An empirical test* (documento presentado al Seminar on Economic Development, Economics Department, University of California, Berkeley, 1974.

Carnoy, M.,

*Can educational policy equalize income distribution in Latin America?*, Inglaterra, Saxon House, 1979.

Chiswick, B. y  
J. Mincer,

"Time-series changes in personal income inequality in the United States from 1939, with projections to 1985", en *Journal of Political Economy*, Chicago, University of Chicago Press, mayo-junio de 1972, parte II.

Chiswick, C.N.,

"On estimating earnings function for LDC's", en *Journal of Development Economics*, Amsterdam, North-Holland Publishing Co., septiembre, 1976.

Corbo, M.,

"Educación, experiencia y remuneraciones en Santiago de Chile", en *Cuadernos de Economía*, Santiago, Universidad Católica de Chile, diciembre de 1974.

Corbo, V. y  
M. Stelcner,

*Another look at labor market segmentation Gran Santiago-1978*, Santiago, Universidad de Chile. Publicado también en español en *Estudios de Economía* (Santiago, Universidad de Chile), segundo semestre, 1980.

Cortázar, R.,

*Distribución del ingreso, empleo y remuneraciones reales en Chile, 1970-1978*, serie Colección Estudios CIEPLAN, 3, Santiago, CIEPLAN, 1980.

Doeringer, P. y  
M. Piore

*Internal labor markets and manpower analysis* Lexington, Mass., Heath Lexington Book, 1971.

- Dupré, E., *Empleo y distribución personal del ingreso: El caso de San Salvador*, serie trabajos ocasionales 40, Santiago, PREALC, 1981.
- Fields, G., "Education and income distribution in developing countries: A review of the literature", en *IBRD: Education and income*, op. cit.
- Fishlow, A., *Brazilian income size distribution: Another look*. Berkeley, Universidad de California, 1973.
- Gordon, D., *Theories of poverty and underemployment* Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1972.
- Gordon, D., M. Reich y R. Edwards "A theory of labor market segmentation" en *The American Economic Review*. Menasha, Wis., American Economic Association, mayo de 1973: 359-365.
- Harberger, A., "On measuring the social opportunity costo of labour", en *International Labour Review*. Ginebra, OIT, 1971.
- Harris, J., y M. Todaro, "Migration, unemployment and development: A two-sector analysis", en *American Economic Review*. Mashville, American Economic Association, marzo de 1970.
- Harrison, B., "Education and underemployment in the urban ghetto", en D.N. Gordon. Publicado bajo la dirección de: *Problems in political economy: An urban perspective*. Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1971.
- \_\_\_\_\_ *Education, training and the urban ghetto* Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1972.
- Heskia, I., *Distribución del ingreso en el Gran Santiago 1957-1978*, series Documentos de investigación, 41, 42 y 43, Santiago, Departamento de Economía, Universidad de Chile, 1979.

- Johnston, J., *Econometric methods*. Nueva York, McGraw Hill, 1972.
- Langoni, C., *Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil*. Rio de Janeiro, Editora Expressão e Cultura, 1972.
- Mincer, J., *Schooling, experience and earnings*. Nueva York, National Bureau of Economic Research, NBER, 1974.
- , *Human capital and economic growth* (documento preparado para la Conferencia "Issues in Economic Development", Ciudad de México, noviembre 13–14 de 1980).
- Pinto, A., "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en *El trimestre económico*. México, Fondo de Cultura Económica, enero–marzo de 1965.
- Piñera, S., "Segmentación en el mercado de trabajo y el retorno social de la educación", en *Cuadernos de Economía*. Santiago, Universidad Católica de Chile, abril de 1978.
- Piore, M., "On-the-job training in dual labor market", en A. Weber y otros. Publicado bajo la dirección de: *Public-private manpower policies*. Madison, Wisc., Industrial Relations Research Association, 1969.
- , "The dual labour market: Theory and implications" en D.M. Gordon. Publicado bajo la dirección de: *Problems in Political...* op. cit., 1971.
- , "Notes on a theory of labor market stratification", en R.C. Edwards; M. Reich; D. Gordon. Publicado bajo la dirección de: *Labor market segmentation*. Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1975: 125–150.

- PREALC, *Situación y perspectivas del empleo en El Salvador*. Santiago, PREALC, 1977.
- 
- *Sector informal: Funcionamiento y políticas*. Santiago, PREALC, 1978.
- 
- *Necesidades de capacitación de los trabajadores por cuenta propia en Santiago*, serie Documentos de trabajo: 186, Santiago, PREALC, 1980.
- 
- *Dinámica del subempleo en América Latina*. Santiago, CEPAL, 1981.
- Prebisch, R., "Críticas al capitalismo periférico", en *Revista de la CEPAL*. Santiago, CEPAL, primer semestre, 1976.
- Raczynski, D., *Características del empleo informal urbano en Chile*, serie Estudios CIEPLAN, 23, Santiago, CIEPLAN, abril de 1978.
- Ramos, J., *Segmentación del mercado de capital y empleo*, serie Trabajos ocasionales, 35, Santiago, PREALC, 1980.
- Rozemberg, S., *The dual labor market: Its existence and consequences*. Berkeley, Universidad de California, 1973.
- Rumberger, R. y M. Carnoy "Segmentación in the U.S. labour market: Its effect on the mobility and earnings of whites and blacks", en *Cambridge Journal of Economics*. Londres, Academic Press, junio de 1980.
- Sahota, G., "Theories of personal income distribution: A survey", en *Journal of Economic Literature*. Pittsburgh, American Economic Association, marzo de 1978.
- Sen. A., "Peasants and dualism with or without surplus labor", en *Journal of Political Economy*. Chicago, University of Chicago Press, octubre de 1966.

- Schultz, T.P., "Long-term changes in personal income distribution: Theoretical approaches, evidence and explanations", en *American Economic Review*. Nashville, American Economic Association, mayo de 1972.
- 
- Effective protection and the distribution of personal income by sector in Colombia*, serie Center discussion paper, 316. New Haven, Yale University, Economic Growth Center, 1979.
- Todaro, N., "Internal migration in developing countries: A survey" en R. Easterlin. Publicado bajo la dirección de: *Population and economic change in developing countries*. Nueva York, NBER, 1980.
- Tokman, V.E., *The influence of the urban informal sector on economic inequality*, serie Center discussion paper, 332, New Haven, Yale University, Economic Growth Center, 1980.
- Uthoff, A., *Inversión en capital humano, empleo y distribución del ingreso. Gran Santiago 1969-1978*, serie Trabajos ocasionales, 31, Santiago, PREALC, 1980.
- 
- "Otra mirada al modelo de capital humano", en *Estudios de Economía*. Santiago, Departamento de Economía, Universidad de Chile, 2o semestre 1980, 1er semestre 1981, 1981a.
- 
- Changes in earnings inequality and labour market segmentation*, serie Monografías sobre empleo, 21, Santiago, PREALC, 1981b.
- Victorisz, T. y B. Harrison, "Labor market segmentation: Positive feedback and divergent development", en *The American Economic Review*. Menasha, Wis., American Economic Association, mayo de 1973.

- Webb, R., *Wage policy and income distribution in developing countries*, documento preparado para Princeton-Brookings Income Distribution Studies, 1974.
- Zahler, R., "Repercusiones monetarias y reales de la apertura financiera al exterior", en *Revista de la CEPAL*. Santiago, CEPAL, abril de 1980.