

## ARTÍCULO

Relación de largo plazo entre la calidad del empleo y el crecimiento económico, y el rol de la institucionalidad laboral: el caso del Uruguay en el período 1991-2018

María Sylvina Porras

REVISTA  
CEPAL

COMISIÓN  
ECONÓMICA PARA  
AMÉRICA LATINA  
Y EL CARIBE



NACIONES UNIDAS

CEPAL

# Relación de largo plazo entre la calidad del empleo y el crecimiento económico, y el rol de la institucionalidad laboral: el caso del Uruguay en el período 1991-2018

María Sylvina Porras

## Resumen

La evolución del índice de malos empleos indica que no es suficiente que se registre crecimiento económico para que mejore la calidad de las ocupaciones. Mediante técnicas econométricas se estimó la relación de largo plazo entre el índice de malos empleos de los asalariados y el PIB, y se constató una relación negativa clara entre estas variables recién a partir de 2005, cuando se hizo evidente una mejora de la calidad del empleo, que además coincidió con años de crecimiento económico y con ciertas características de la institucionalidad laboral (legislación laboral y negociación colectiva) favorables a la mejora de la calidad del empleo.

---

## Palabras clave

Empleo, recursos humanos, condiciones de trabajo, crecimiento económico, medición, modelos econométricos, estudios de casos, Uruguay

## Clasificación JEL

C43, I31, J23, J24, J81

## Autora

María Sylvina Porras Arena es Profesora Adjunta en el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de la República (Uruguay). Correo electrónico: [sylvina.porras@fcea.edu.uy](mailto:sylvina.porras@fcea.edu.uy).

## I. Introducción

La profundización de la globalización incrementa las exigencias en materia de competitividad internacional y genera tensiones crecientes sobre las condiciones de trabajo en lo referido al salario, la estabilidad, la cobertura social y las perspectivas de desarrollo y avance profesional. Es por ello que el estudio sobre la calidad del empleo en los países de América Latina ha cobrado mayor relevancia en los últimos años.

Sin embargo, las investigaciones sobre el tema son aún escasas, en particular para los países en desarrollo, lo que obedece a la complejidad teórica y metodológica de su abordaje. En términos teóricos, la calidad del empleo es un concepto dinámico, multidimensional y que involucra intereses contrapuestos (los empresarios frente a los trabajadores), si bien la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1999) ha hecho un esfuerzo por definirlo a través del concepto de “trabajo decente”. Por su parte, el abordaje operativo está condicionado a la disponibilidad de información sobre las dimensiones del problema (Burchell y otros, 2014).

¿Qué factores determinan la mejora de la calidad de las ocupaciones? La literatura indica dos tipos de variables como determinantes: las variables que se refieren al contexto económico y productivo, como el ritmo de crecimiento de la actividad y de la productividad, y las variables relacionadas con el marco institucional o regulatorio del mercado de trabajo (Ghai, 2003; González y Bonofiglio, 2002; Weller y Roethlisberger, 2011).

Ocampo y Sehnbruch (2015) indican que hay variables del mercado de trabajo, que denominan “no tradicionales”, que se refieren a aspectos cualitativos del empleo y que guardan una menor correlación con el ciclo económico, si bien responden más rápidamente a los cambios regulatorios; por otro lado, las variables “tradicionales”, que reflejan la cantidad de empleo (las tasas de actividad, de empleo y de desempleo y los salarios reales), se relacionan más estrechamente con los vaivenes de la actividad económica. En trabajos para Chile (Ruiz-Tagle y Sehnbruch, 2015) y para el Brasil (Huneus y otros, 2015) se llega a la misma conclusión, mientras que en otro para Colombia (Farné y Vergara, 2015) se indica que en ese país el crecimiento económico también tuvo efectos significativos en la calidad del empleo.

En el mismo sentido, Bensusán (2009), al hacer referencia a un informe sobre América Latina de la OIT (2008), señala que las mayores tasas de crecimiento económico permitieron mejorar algunos indicadores de los mercados de trabajo latinoamericanos entre 2002 y 2007 (caída de la tasa de desempleo y, en menor medida, incremento de los salarios reales), pero que eso no implicó necesariamente mejoras en la calidad, lo que sugiere que los efectos del crecimiento económico no son automáticos. En el mismo documento, y con referencia a las mejoras en la calidad del empleo en la Argentina (2004-2007), se señalaba la dificultad de distinguir cuánto de la mejora se debía al elevado crecimiento económico y cuánto a las políticas y reformas laborales, a la mejora del sistema para el cumplimiento de las normas y las leyes o a la reactivación del diálogo social.

Las variables referidas al contexto de crecimiento económico y las referidas a la institucionalidad laboral son señaladas como determinantes de los cambios en la calidad del empleo. Weller (2014) señala que la productividad laboral, que refleja el contexto de crecimiento económico-productivo, influye en la capacidad de mejorar la calidad de las ocupaciones, ya que en parte determina qué beneficios se otorgan a los trabajadores. En términos teóricos, la relación más estrecha se da entre la productividad laboral y el nivel de salarios, si bien las ganancias de productividad no necesariamente se traducen de forma automática en aumentos de los salarios. Además, otros aspectos no salariales que se refieren a la calidad de las ocupaciones y que dependen de la institucionalidad del mercado de trabajo (como la legislación laboral y la negociación colectiva) tienden a mejorar en contextos de mayor crecimiento económico y mayor productividad, ya que usualmente implican costos para las empresas y su observancia depende de los recursos de que estas dispongan.

En Porras y Rodríguez López (2014) se señala que la calidad del empleo promedio en el Uruguay en 1998, con respecto a la de 1991, no habría experimentado mejoras, en un período caracterizado por elevadas tasas de crecimiento económico y procesos tendientes a la flexibilización del mercado laboral. Por otro lado, entre 2003 y 2011 se registró una notoria caída de los empleos de mala calidad, al mismo tiempo que la actividad económica crecía a muy buen ritmo y se registraba, a partir de 2005, una mayor intervención del Estado en las reglas de juego del mercado de trabajo, que buscaba mejorar las condiciones laborales. Así, el estudio permite concluir que aparentemente el crecimiento económico no es suficiente, por sí solo, para que la calidad de las ocupaciones mejore y que la regulación de los mercados de trabajo desempeña también una función importante. Sin embargo, estos resultados deben tomarse con cautela. En primer lugar, el estudio no permite determinar lo que puede haber sucedido con la calidad de las ocupaciones en el transcurso de esos años, ya que solo presenta información acerca del inicio y el final de cada período expansivo. En segundo lugar, también es necesario tener en cuenta otros fenómenos económicos que pudieran haber influido en dicha evolución.

Por lo tanto, esta investigación tiene por objetivo principal analizar la relación entre la calidad del empleo y el crecimiento económico del Uruguay en el período 1991-2018, así como definir qué papel ha desempeñado la institucionalidad del mercado de trabajo en dicha relación, sobre la base de otros factores que también podrían explicar parte de dicho vínculo. Para ello se construyó un índice sintético y multidimensional sobre la calidad del empleo de los asalariados utilizando la misma metodología aplicada en Porras y Rodríguez López (2014), pero con una periodicidad trimestral, lo que permite observar su evolución a lo largo del período y generar un modelo de la relación a partir de técnicas de series temporales.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la segunda sección se repasan los antecedentes sobre el concepto y la medición de la calidad del empleo y sobre la relación entre la calidad del empleo y el ciclo económico. En la tercera sección se describe la metodología aplicada para la construcción del índice de calidad y para la estimación econométrica de la relación. En la cuarta sección se analizan la evolución del índice de calidad y sus dimensiones y la estimación del modelo, y en la quinta se presentan las conclusiones.

## II. Antecedentes

### 1. Concepto y medición de la calidad del empleo

No existe una definición única sobre el concepto de calidad del empleo. Tratándose de una cuestión multidimensional que abarca varios aspectos de carácter subjetivo, la definición del concepto se torna difusa y heterogénea.

En términos genéricos, la calidad del empleo se define como el conjunto de factores vinculados al mundo del trabajo que influyen en el bienestar económico, social, psíquico y de salud de los trabajadores, a lo cual Farné y Vergara (2015) agregan que debe ser el reflejo de características objetivas, diseñadas por la institucionalidad laboral de conformidad con normas de aceptación universal. No obstante, en la mayoría de los trabajos la calidad del empleo se define por extensión, describiendo las dimensiones o características mínimas a las que un empleo debe ajustarse para ser clasificado como de calidad (Farné, 2003).

Anker y otros (2002), sobre la base del concepto de trabajo decente de la OIT (1999), sistematizaron las condiciones que debe cumplir un empleo de calidad: debe proporcionar un salario que permita cubrir al menos las necesidades básicas; debe ser productivo; debe incluir cobertura social (en lo referente a accidentes, vejez, desempleo y enfermedades); debe poder elegirse en libertad; debe

brindar capacitación al trabajador, y debe garantizar los derechos fundamentales, de acuerdo con los estándares internacionales. Por su parte, González y Bonofiglio (2002) consideran que el concepto involucra aspectos monetarios y no monetarios. Por lo tanto, para estos autores, al definir la calidad de una ocupación se deben considerar el nivel de las remuneraciones, el tipo de relaciones laborales, la estabilidad laboral y de los ingresos, el nivel de esfuerzo exigido, las condiciones de trabajo y las posibilidades de desarrollo personal.

Así, podría decirse que existe un relativo consenso sobre algunas de las características que debería tener una ocupación de calidad, en lo referido a los aspectos monetarios (una remuneración decorosa y adecuada a las funciones y a la formación, que incluya vacaciones y el pago de horas extras), a los derechos (un contrato formal, el pago de una indemnización por despido, cobertura de salud y seguridad social, y la posibilidad de sindicalizarse) y al desarrollo personal (oportunidades de capacitación continua).

No obstante, a la hora de medir la calidad del empleo surgen dos problemas: i) la escasa disponibilidad de información para medir cada una de las dimensiones y ii) las diferencias en las modalidades de agregación de esas múltiples dimensiones para caracterizar la calidad.

El primero restringe la medición a los datos disponibles, lo que subestima las carencias de las ocupaciones. La segunda cuestión depende del abordaje metodológico del tema. Algunos centran su estudio en alguna característica particular o analizan cada una de las dimensiones por separado (OIT, 2014; Amarante y Arim, 2005; Amarante y Espino, 2009; Araya, Brunini y Lavalleja, 2013, para el Uruguay), lo que dificulta formarse una visión global del problema. Otros han preferido abordar el estudio construyendo un índice sintético que resuma en un solo valor todos los problemas (para el Uruguay, Miranda, Porras y Rodríguez, 2014, y Porras y Rodríguez López, 2014; para Colombia, Farné, 2003, y Farné y Vergara, 2015; para Chile, Huneus, Landerretche y Puentes, 2012, y para el Brasil, Huneus y otros, 2015, entre otros).

La construcción de un índice presenta ventajas, pero no está exenta de problemas. Contar con un solo indicador del fenómeno y seguir su evolución permite formarse una idea del problema en su conjunto, lo que facilita el análisis y la comparación. Además, según Sehnbruch (2004), aporta a superar en el debate público la consideración únicamente del desempleo como “problema de empleo”. Pero cuando el indicador global no puede descomponerse en sus partes, se pierde información. Además, su construcción implica decisiones subjetivas y por tanto discutibles, por ejemplo, definir la ponderación de cada dimensión en el índice global o el procedimiento que se aplicará para ensamblar los indicadores cualitativos y los cuantitativos (Ghai, 2003).

En esta investigación se optó por construir un índice sintético de calidad del empleo con la misma metodología que emplearon Porras y Rodríguez López (2014). Esta consiste en adaptar la metodología diseñada por Alkire y Foster (2007 y 2011) para medir la pobreza multidimensional, que también utilizaron con el mismo objetivo Huneus, Landerretche y Puentes (2012) y Huneus y otros (2015), para Chile y el Brasil, respectivamente. Este indicador presenta varias ventajas, que se explican en el apartado sobre la metodología.

## 2. Relación entre la calidad del empleo y el ciclo económico

La pregunta que nos formulamos es: ¿puede el crecimiento económico por sí solo generar empleos de calidad? De acuerdo con Davoine, Erhel y Guergoat-Larivière (2008), un estudio sobre los países de la Unión Europea no mostró la existencia de una relación de ganancia-pérdida (*trade-off*) entre la cantidad y la calidad del empleo. Por tanto, la generación de empleo, que se correlaciona de manera positiva con el ciclo económico, no habría ido en detrimento de su calidad. Sin embargo,

de acuerdo con el mismo trabajo de esas autoras, la relación teórica y empírica entre la cantidad y la calidad del empleo no es tan obvia, ya que estaría mediada por los efectos de la institucionalidad laboral de cada país.

Para algunos autores, es el crecimiento económico lo que permite explicar las mejoras de la calidad de las ocupaciones, y por eso son más bien partidarios de la no intervención del Estado en las reglas del mercado de trabajo. Por ejemplo, Jiménez (2016) concluye que en el caso argentino la tasa de informalidad laboral es contracíclica y la tasa de empleos de calidad procíclica. Asimismo, el índice de apertura comercial presenta una relación positiva con la tasa de empleos de calidad y negativa con la tasa de informalidad laboral, mientras que los costos de contratación y la presencia de instituciones laborales se traducen en un aumento de los empleos informales y una reducción de las ocupaciones de mayor calidad.

En el caso de Colombia, Farné y Vergara (2015) analizaron la calidad del empleo en el período 2002-2011, en el que se recurrió más al contrato atípico y a mecanismos que flexibilizaron las relaciones laborales, a pesar de lo cual el notorio crecimiento económico no solo se tradujo en altos niveles de creación de empleo, sino también en mejoras en algunos indicadores relacionados con su calidad. Los autores estiman que en esos años se produjo una leve pero generalizada mejora de las condiciones de trabajo, debido al aumento de los ingresos y de la cobertura de la seguridad social y a la reducción del subempleo por insuficiencia de horas, que benefició fundamentalmente a las trabajadoras independientes.

En otros trabajos no se ha constatado una relación tan clara entre estas variables. Ruiz-Tagle y Sehnbruch (2015) observan, en el caso de Chile, que al mismo tiempo que se registraban altas tasas de crecimiento económico y niveles sin precedentes de creación de empleo, las condiciones contractuales no habían cambiado, ni tampoco el peso del empleo informal, sin contrato, sin protección social y con escasa antigüedad laboral. Por lo tanto, concluyen que en Chile la calidad del empleo no habría mejorado a pesar del acelerado crecimiento económico. Identifican como variable clave de la calidad del empleo el hecho de que la ocupación cuente con un contrato laboral indefinido, pero no han constatado que exista una relación clara entre la evolución de esta variable y el crecimiento económico. Huneus y otros (2015) analizan el caso del Brasil en el período 2002-2011, en el que se aprobaron medidas legislativas dirigidas a fomentar la formalización del empleo, junto con políticas para estimular el crecimiento económico y la inversión en ciertos sectores. Si bien eso redundó en mejoras significativas de la calidad del empleo, la cantidad de puestos de trabajo no aumentó demasiado.

Ramos, Sehnbruch y Weller (2015) llegan a una conclusión similar cuando argumentan que no puede esperarse que el crecimiento económico mejore las condiciones de trabajo de forma automática, debido a que esta relación depende de varios factores externos, como la globalización, la regulación y la desregulación o el grado en que realmente se cumple la legislación. Por ello, se sugiere considerar la posibilidad de adoptar políticas para estimular la formalización del empleo, que mejoren las condiciones de trabajo y refuercen los vínculos entre estas y los regímenes de protección social. En OIT (2013) también se señala que no existe una relación automática entre la informalidad y el crecimiento económico, si bien para reducir la primera es esencial el segundo. De esa manera, se intenta demostrar que el crecimiento económico repercute en la reducción de la informalidad cuando se combina con políticas específicas de apoyo que fortalezcan esa relación.

En ese sentido, en OIT (2014) se señala que desde 2005 se ha registrado en el Uruguay una reducción del empleo informal, debido a los efectos de diversas políticas públicas que se aplicaron en un contexto de significativa expansión económica. Porras y Rodríguez López (2014) también llegan a esa conclusión para el caso uruguayo. El índice de malos empleos estimado para los años 1991, 1998, 2003 y 2011 muestra que se produjo una relativa estabilidad en la década de 1990 y una caída significativa en la década de 2000, una vez superada la crisis económica de 2002. Este último período coincide con la aplicación de políticas que favorecieron dicha mejora, a diferencia de lo ocurrido en la década de 1990, cuando, entre otras cosas, se dejaron de convocar los Consejos de Salarios.



Entre las políticas públicas aplicadas a partir de 2005 se destacan normas sobre la protección del trabajador y la promoción de la actividad sindical; la regulación de las condiciones laborales del servicio doméstico y del sistema de subcontratación laboral; incentivos a la formalización de los trabajadores ante el Banco de Previsión Social (BPS); la creación del Instituto Nacional de Empleo y Formación Profesional; el establecimiento de límites a la jornada laboral rural, y el fomento de la negociación colectiva en los sectores público y privado. Se trata de normas cuya observancia tendría impactos positivos en las distintas dimensiones referentes a la calidad de las ocupaciones. Además, la instauración del Sistema Nacional Integrado de Salud (SNIS) también habría tenido impactos en la formalización de los empleos al reducir el costo de la cobertura de salud para el grupo familiar, sobre todo para los trabajadores con salarios bajos (Bérgolo y Cruces, 2013).

Por lo tanto, sobre la base de estos antecedentes, se espera encontrar una relación positiva entre el crecimiento económico y la calidad del empleo en el Uruguay, así como indicios de los efectos diferenciados que las características más destacadas de la regulación laboral tienen sobre dicha relación.

### III. Metodología

En primer lugar, se expone la metodología utilizada para la construcción del índice sintético, y seguidamente el procedimiento de estimación de la relación entre la calidad del empleo y el crecimiento económico.

#### 1. Índice de malos empleos

##### a) Un índice sintético

Al igual que el de Porras y Rodríguez López (2014), este trabajo se basa en la metodología de Alkire y Foster (2007 y 2011) para la construcción del índice de malos empleos, que presenta varias ventajas, ya que permite que el índice cumpla algunas propiedades deseables: i) el índice de malos empleos cambia cuando varía la cantidad de empleos de mala calidad (incidencia) y también cuando los empleos de mala calidad varían en la cantidad de dimensiones problemáticas (intensidad), y ii) se puede descomponer, lo que permite detectar qué dimensiones explican de mejor manera la mala calidad del empleo.

Del conjunto de indicadores de Alkire y Foster (2007 y 2011), el índice de malos empleos utiliza la tasa de recuento ajustada ( $M0$ ). Para identificar los empleos de mala calidad, el método exige definir una línea de corte dual. En primer lugar, hay que definir un umbral de privación para cada dimensión ( $z_j$ ), y luego un umbral que determine el número de privaciones ( $k$ ) a partir del cual se considere que una ocupación es de mala calidad. Se entenderá entonces que un empleo es de mala calidad si la cantidad de privaciones ( $c_j$ ) que sufre la ocupación es mayor o igual a  $k$ .

Siguiendo la notación de Alkire y Foster (2007 y 2011), el índice de malos empleos (IME) será:

$$IME = M0 = H * A \quad (1)$$

El término  $H$  es la tasa de recuento, es decir, el porcentaje de ocupaciones de mala calidad, y resulta de  $H = q/n$ , donde  $q$  es la cantidad de ocupaciones que presentan al menos  $k$  dimensiones con problemas entre las  $d$  dimensiones consideradas, y  $n$  es el número total de ocupaciones. Para obtener  $q$  se procede de la siguiente forma: i) Para cada dimensión  $j$ , se define el umbral  $z_j$  y se evalúa cada ocupación en las  $d$  dimensiones. Se construye luego la variable  $c_j$ , que mide la cantidad de problemas que presenta cada ocupación, y que podrá adoptar los siguientes valores: 0, 1, 2, ...  $d$ . Si

para una ocupación  $c_i = d$ , eso implica que la ocupación tiene problemas en todas las dimensiones. ii) Se determina  $k$  para luego comparar con  $c_i$  de cada ocupación. Todas las ocupaciones que presenten  $c_i \geq k$  serán de mala calidad. iii) Finalmente,  $q$  equivale al recuento de la cantidad de empleos de mala calidad.

El término  $A$  es el que aporta la información sobre cuán malos son los empleos de mala calidad (intensidad). Se calcula como  $A = \sum c_i(k) / (qd)$ . Eso implica que mide la proporción de problemas de las malas ocupaciones. Por ejemplo,  $A=0,5$  significa que en promedio las ocupaciones de mala calidad tienen carencias en la mitad de las dimensiones.

La tasa de recuento ajustada o, en nuestro caso, el IME, resulta entonces:

$$IME = H * A = \left(\frac{q}{n}\right) * \frac{\sum c_i(k)}{(qd)} = \frac{\sum c_i(k)}{nd} \quad (2)$$

En concreto, corresponde a la cantidad total de privaciones que presentan los empleos de mala calidad ( $\sum c_i(k)$ ), dividida por el total de carencias posibles, que implica que todos los ocupados padecen carencias en todas las dimensiones ( $nd$ ). Su construcción permite que el índice de malos empleos sea sensible tanto a la frecuencia como a la amplitud de las carencias, por lo que resume en un solo indicador la incidencia y la intensidad de los problemas de calidad de empleo. Esto es fundamental para evaluar la evolución y la efectividad de las políticas destinadas a mejorar la situación de los trabajadores, puesto que la medida disminuirá más si, junto con la reducción del número de trabajadores con problemas de calidad de empleo, disminuye la cantidad de problemas que presentan los empleos que continúan siendo de mala calidad.

El índice de malos empleos puede adoptar un valor entre 0 y 1. Será igual a 1 en el caso hipotético del peor escenario, en el que todas las ocupaciones tengan problemas de calidad ( $q = n$ ) y presenten carencias en todas las dimensiones consideradas ( $c_i=d$ ). Así, si el valor del índice aumenta, eso implica que la calidad de los empleos ha empeorado. Ello podría deberse a que aumenta el número de empleos de mala calidad, a que los malos empleos empeoran aún más, es decir, tienen más dimensiones con problemas, o a ambas cosas. Si por el contrario el índice se reduce, es señal de que se está alejando de la peor situación posible, ya sea porque las malas ocupaciones son menos, porque los malos empleos existentes han mejorado, es decir, presentan menos problemas, o por ambas razones. El valor mínimo que puede alcanzar el índice de malos empleos es 0, que corresponde a la situación en que  $q = 0$ , es decir, que no hay empleos de mala calidad.

## b) Selección de indicadores, umbrales de privación y ponderación

Como ya se indicó, una de las limitaciones para la medición de la calidad del empleo es la disponibilidad de información, por lo que las dimensiones que finalmente se utilizan en esta investigación están supeditadas a dicha disponibilidad.

Se utiliza la información que figura en la Encuesta Continua de Hogares (ECH) realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Esta permitió definir cuatro dimensiones básicas para la elaboración del índice: ingresos, protección social, productividad y posibilidades de desarrollo personal y horas trabajadas.

- i) Ingresos. Se toma en cuenta el salario monetario y en especie por hora trabajada en la ocupación principal. Se considera que una ocupación no es de mala calidad en esta dimensión si la remuneración correspondiente es suficiente. La noción de “suficiente” es en general arbitraria, y aquí se optó por definir el umbral de acuerdo con el monto de dinero necesario para la canasta que define la línea de pobreza, expresado en valor hora (sobre la base de una semana laboral de 40 horas). Si bien este es un requisito de base, mínimo, en realidad es discutible si un



empleo es de calidad cuando los ingresos solo cubren la línea de pobreza, pero como en esta investigación el objetivo central es la evolución del índice de malos empleos, no tanto su nivel, se optó por este criterio en concordancia con Porras y Rodríguez López (2014).

- ii) Protección social. En este caso se toma en cuenta si la ocupación tiene cobertura de seguridad social, es decir, si está registrada ante el BPS y por lo tanto conlleva derechos jubilatorios, de seguro de paro, de seguro por enfermedad y de cobertura de salud. Se considerará que esta dimensión acusa deficiencias si la ocupación carece de esta cobertura. En el universo considerado en esta investigación —los asalariados—, este problema afecta a los empleados privados, no a los del sector público. Esta información comenzó a relevarse en la ECH recién en 2001. Para los años anteriores, se obtiene indirectamente para los asalariados privados a partir de la información sobre la cobertura de salud a través de la Dirección de Seguros Sociales por Enfermedad (DISSE), que solo beneficiaba a los asalariados registrados en la seguridad social.
- iii) Productividad y posibilidades de desarrollo personal. Según la literatura previa, un empleo de calidad debe ser productivo y ofrecer al empleado oportunidades de desarrollo personal; por lo tanto, si la ocupación carece de estas características, será de mala calidad. El aumento de la productividad se asocia con el desarrollo y el crecimiento de las empresas, por un lado, y con la posibilidad de mejorar las condiciones de trabajo de los ocupados, por el otro. Por su parte, un empleo de calidad también debería brindar a los trabajadores la posibilidad de ascender y de mejorar sus capacidades (formación continua). Dado que no se cuenta con mediciones precisas sobre estas variables, en este trabajo se realiza una aproximación a partir del número de ocupados por empresa. Esto se sustenta en la hipótesis de que los ocupados en empresas pequeñas (menos de cinco ocupados) no tienen oportunidades de lograr incrementos significativos y sistemáticos de la productividad y prácticamente no tienen posibilidades de ascender y mejorar sus capacidades. Sin embargo, cabe destacar que en esta aproximación un empleo podría considerarse de mala calidad cuando en realidad no lo es; tal podría ser el caso de las microempresas que han alcanzado niveles elevados de productividad debido a los cambios tecnológicos vertiginosos que se han producido recientemente. Por lo tanto, la mayor o menor calidad del empleo debido a esta dimensión debe analizarse con cautela. Igualmente, en el caso del Uruguay, los empleos dependientes en empresas de menos de cinco ocupados están muy concentrados en los sectores del servicio doméstico, el comercio al por menor, los servicios de comidas y la construcción, actividades que ofrecen a los empleados condiciones laborales que sin duda están muy relacionadas con la definición del umbral de esta dimensión<sup>1</sup>.
- iv) Horas trabajadas. Se considera que una ocupación presenta problemas relacionados con las horas trabajadas si el trabajador se encuentra subempleado (trabaja menos de 40 horas semanales, pero está disponible para trabajar más horas y desea hacerlo), o si su jornada laboral supera las 48 horas semanales. En la dimensión de las horas trabajadas se incluyen ambas situaciones.

Para definir qué empleos son malos, es necesario determinar  $k$ , a saber, el número de dimensiones con problemas que debería presentar una ocupación para ser clasificada como de mala calidad. En nuestro caso, se optó por el criterio de  $k=1$ , dado que de acuerdo con Porras y Rodríguez López (2014), para los años en los que se estimó el índice de malos empleos, la evolución del índice con  $k>1$  es similar, y solo difiere en cuanto al nivel. Por tanto, es suficiente que la ocupación presente carencias en alguna de las dimensiones para ser considerada de mala calidad.

<sup>1</sup> En 2018, el 45,3% del total de los trabajadores dependientes en microempresas pertenecían al servicio doméstico; la proporción llega casi a un 73% si se suman los ocupados en los sectores del comercio al por menor, los servicios de comidas y la construcción. Si se agregan además los ocupados en las microempresas de los sectores de la producción agropecuaria, la producción de alimentos, el transporte de pasajeros (taxímetros) y otros servicios —actividades que también se asocian con escasas posibilidades de incrementos de la productividad y de desarrollo personal y ascenso—, la proporción llega al 85%. En 1991, esos porcentajes eran de un 53,8%, un 75,5% y un 87%, respectivamente.

Una vez definidos los empleos de mala calidad, es necesario llevar a cabo un proceso de agregación de dicha información. El método de construcción del índice de malos empleos presentado en el apartado anterior supone ponderar todas las dimensiones de la misma manera, si bien el método también permite otorgar mayor importancia a una dimensión en particular. El criterio de igual ponderación se basa en el hecho de que no existe ningún fundamento teórico que justifique otra definición, por lo que cualquier otra ponderación resultaría igualmente arbitraria.

## 2. Metodología econométrica

Se parte del supuesto de que las dos variables objeto de estudio (el índice de malos empleos y el PIB) son no estacionarias en niveles, por lo que, para evitar una relación espuria, será necesario aplicar el análisis de cointegración. Para ello se utilizó el modelo autorregresivo de retardos distribuidos (*autoregressive distributed lag model* (ARDL)) de orden  $p$  y  $q$ , donde  $p$  y  $q$  representan el orden de los rezagos de las variables dependiente e independiente, respectivamente, y el método propuesto por Pesaran y Shin (1995), Pesaran, Shin y Smith (1996 y 2001) y Pesaran (1997) para el análisis de cointegración.

Este procedimiento presenta algunas ventajas respecto a otras técnicas de cointegración habitualmente utilizadas. Permite detectar las relaciones de cointegración imponiendo menos restricciones sobre el orden de integración de las variables, que solo deben ser de un orden inferior a  $I(2)$ , y se ajusta mejor que otros métodos a las muestras pequeñas.

El método consiste en estimar un modelo con un mecanismo de corrección de error asociado al modelo ARDL( $q,q$ ) general, en nuestro caso:

$$\Delta IME_t = a_1 IME_{t-1} + a_2 \log(PIB)_{t-1} + \sum a_{3i} \Delta IME_{t-i} + \sum a_{4i} \Delta \log(PIB)_{t-i} + \sum a_n D_{nt} + a_0 \quad (3)$$

donde  $a_0$  es una constante y  $D_{nt}$  son variables ficticias que podrían representar valores atípicos, así como otros fenómenos que hayan afectado la calidad de las ocupaciones. Se contrasta la hipótesis nula de no cointegración mediante la prueba  $F$ , que consiste en estimar el estadístico  $F$  (prueba de Wald) de la significación conjunta ( $a_1=a_2=0$ ) de las variables en niveles rezagadas y compararlo con los valores críticos de los cuadros de Pesaran, Shin y Smith (2001). Si el estadístico  $F$  se ubica por encima del valor crítico máximo del cuadro, no se rechaza la cointegración entre las variables; si se ubica por debajo del valor mínimo, sí se rechaza, y si está en el medio, el resultado es incierto y habrá que estimar la relación con otro procedimiento. Además, el coeficiente  $a_1$  debe ser negativo y significativo, sobre la base de los valores críticos del cuadro de Pesaran, Shin y Smith (2001). Estas pruebas deben validarse en el modelo cuyo orden del rezago  $q$  cumpla con el criterio de máximo valor absoluto de Akaike o Schwarz y en el que los residuos sean bien comportados (sin autocorrelación, con distribución normal y homocedásticos).

Si se confirma la relación de cointegración, el paso siguiente consiste en definir la especificación más adecuada, que será aquella cuyo orden de rezagos sea significativo para todas las variables. Finalmente, una vez estimado el modelo, se puede determinar el impacto del PIB sobre el índice de malos empleos en el equilibrio de largo plazo, que se calcula como  $-(a_2/a_1)/100$ .

## 3. Datos

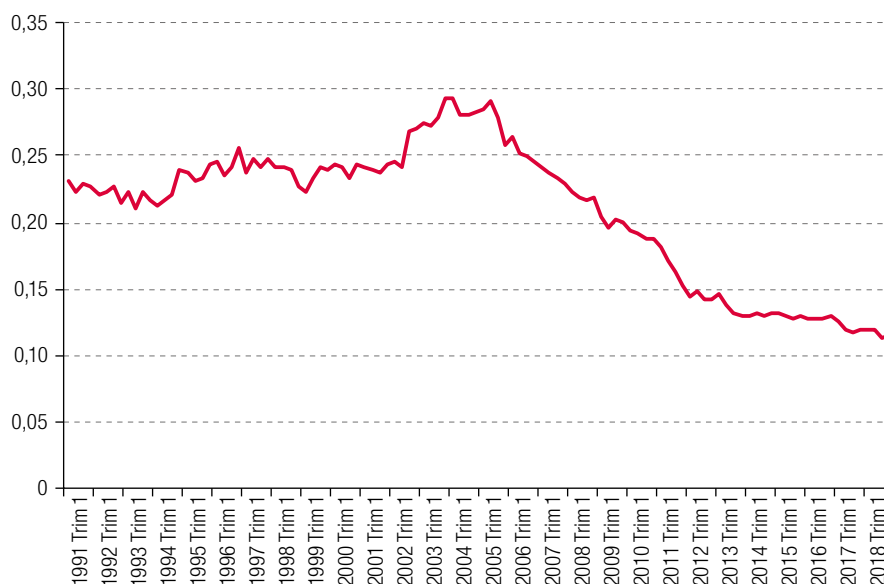
Los datos utilizados en esta investigación provienen de dos fuentes. Para la construcción del índice de malos empleos se utilizaron los microdatos de la ECH del INE. Dado que dichas encuestas tienen cobertura nacional solo desde 2006, la serie del índice de malos empleos construida corresponde a los asalariados urbanos (localidades con 5.000 habitantes y más). En cuanto al PIB, se utilizó la información proveniente de las cuentas nacionales del Banco Central del Uruguay.

## IV. Resultados

### 1. El índice de malos empleos en el Uruguay entre el primer trimestre de 1991 y el cuarto trimestre de 2018

En el gráfico 1 se muestra el índice de malos empleos para el período comprendido entre el primer trimestre de 1991 y el cuarto trimestre de 2018. Se observa una cierta estabilidad del índice en la década de 1990, con ciertas oscilaciones y un aumento de su valor a partir del tercer trimestre de 2002, lo que indica un deterioro de la calidad de los empleos que coincide con el punto más álgido de la crisis económica de esos años. Desde ese momento y hasta comienzos de 2005, los empleos de mala calidad presentaron una leve tendencia ascendente, y a partir de entonces hasta 2014 se observa una clara y significativa mejora de las condiciones laborales, que se refleja en un descenso constante del índice de malos empleos. Por otro lado, en los últimos cinco años la tendencia del índice cambió, y si bien continuó siendo descendente, las mejoras observadas son muy leves y muy inferiores a las de los años anteriores.

**Gráfico 1**  
Índice de malos empleos de los asalariados, primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2018  
(Índice, en un rango de 0 a 1)



**Fuente:** Elaboración propia.

Cabe señalar que, como aquí se analiza únicamente la calidad del empleo asalariado, los resultados solo muestran una parte del problema, pues no incluyen las demás categorías de ocupados, en especial el empleo por cuenta propia sin local y el trabajo familiar no remunerado, cuya calidad en general está por debajo de la de los asalariados. Si la cuestión de la calidad se analiza desde la perspectiva del empleo en su conjunto, para que se observen mejoras en la calidad del empleo es suficiente que se haya registrado un aumento del peso relativo del empleo asalariado, sin necesidad de que la calidad de dichos empleos haya mejorado.

Sin embargo, en el caso del Uruguay, el leve crecimiento del peso del empleo asalariado privado observado en la década de 1990 coincidió con una reducción del peso del empleo público, lo que

se tradujo en una leve caída del peso relativo del empleo asalariado total, que durante esos años de crecimiento económico pasó de representar el 73,6% del total de ocupados urbanos en 1991 al 72,5% en 1998. Al mismo tiempo, se observó una tendencia al alza muy leve del peso del empleo por cuenta propia sin local, y el empleo familiar no remunerado permaneció relativamente estable. En conclusión, la relativa estabilidad del índice de malos empleos de los asalariados que se observa en la década de 1990 no reflejaría una mejora general de la calidad del empleo, sino solo cambios en su composición.

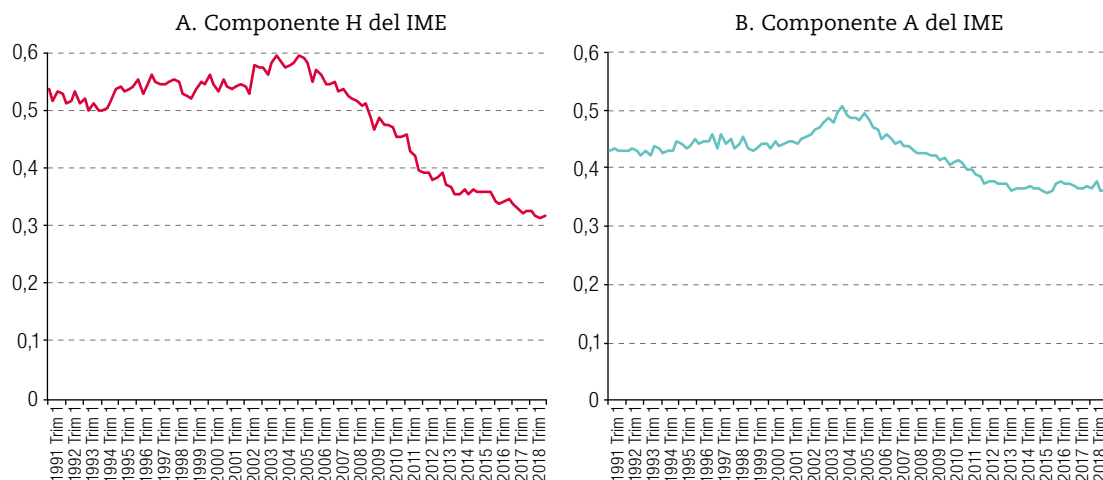
Por su parte, en el período expansivo siguiente, si bien el peso del empleo asalariado público continuó cayendo hasta 2007 y permaneció estable en los años siguientes, el crecimiento de la participación del empleo asalariado privado compensó con creces esa caída, lo que implicó que el peso relativo de los asalariados urbanos pasara del 70% en 2002 al 74% en los últimos años que abarca este estudio, al mismo tiempo que se observó una considerable caída del empleo por cuenta propia sin local, que pasó de un 10% a un 2,4% en igual período. El empleo familiar no remunerado también presentó una caída sostenida durante esos años. En conclusión, en este segundo período expansivo de la economía, la calidad del empleo en su conjunto habría mejorado por dos vías: primero, debido a la mejora de la calidad del empleo de los asalariados, y segundo, debido al aumento de la participación de los asalariados en el total de ocupados, al mismo tiempo que se redujo la participación del trabajo por cuenta propia sin local y del trabajo familiar no remunerado.

Como ya se indicó, el índice de malos empleos recoge información sobre la proporción de los asalariados cuyos empleos presentan al menos una dimensión con carencias, y permite determinar qué tan malos son los empleos de mala calidad. En lo referido a la calidad general del empleo, no es lo mismo que la mayoría de los empleos sean malos porque presenten carencias en una sola dimensión o que esos mismos empleos tengan problemas en todas las dimensiones. El gráfico 2A muestra la evolución del número de empleos que presentan problemas en alguna de las dimensiones (componente H con  $k=1$ ). En los primeros años de la década de 1990, hasta 1993, el porcentaje de empleos asalariados de mala calidad pasó de alrededor de un 55% a un 50% del total. A fines de 1994, la proporción vuelve a ubicarse en un 55% y posteriormente, debido a la crisis de 2002, tendió a acercarse al 60%. Pero a partir de 2005, se observa una caída sostenida del número de empleos de mala calidad, que al final del período representan alrededor del 32% del total de los empleos asalariados.

### Gráfico 2

Componentes H (tasa de recuento) y A (promedio de la cantidad de dimensiones con problemas) del índice de malos empleos, primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2018

(Índice en un rango de 0 a 1, y proporción en un rango de 0 a 1)



Fuente: Elaboración propia.

El componente A (véase el gráfico 2B) se mantuvo prácticamente estable durante la totalidad de la década de 1990, alrededor de 0,43, lo que implica que, en promedio, en ese período los malos empleos presentaban problemas en el 43% de las dimensiones (1,72 dimensiones). Con la crisis económica, aumentó el número de problemas de los malos empleos, que en el primer trimestre de 2004 presentaban, en promedio, problemas en dos dimensiones ( $A=0,5$ ). A partir de 2005, los malos empleos comenzaron a mejorar, y el componente A pasó de 0,5 a alrededor de 0,36 a partir de 2014, lo que implica que las ocupaciones de mala calidad presentaban problemas en el 36% de las dimensiones (1,44 dimensiones).

## 2. Evolución de las dimensiones con problemas y su contribución al IME

A partir de 2005, se observa una caída notoria del porcentaje de ocupaciones con problemas en cada una de las dimensiones y posteriormente, en los últimos años, estancamiento o una caída más leve.

En los años anteriores a 2005, se advierte un incremento de los asalariados cuyo ingreso no superaba la línea de pobreza (de 2000 a 2005), coincidente con el aumento generalizado de la incidencia de la pobreza en el Uruguay. En la década de 1990 se observan oscilaciones del porcentaje de asalariados con problemas de ingreso, que a fines de 1997 era similar al registrado a comienzos de esa década (véase el gráfico 3A). Cabe señalar que esos años fueron de alta inflación. En enero de 1991 se registró una tasa de inflación interanual del 133%, que el Gobierno logró bajar con medidas antiinflacionarias que permitieron llevarla hasta un solo dígito en septiembre de 1998. Esto tuvo repercusiones sobre los salarios reales y, en consecuencia, sobre la incidencia de la pobreza.

**Gráfico 3**

Proporción de asalariados con problemas en cada una de las dimensiones consideradas en el índice de malos empleos, primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2018  
(En porcentajes)

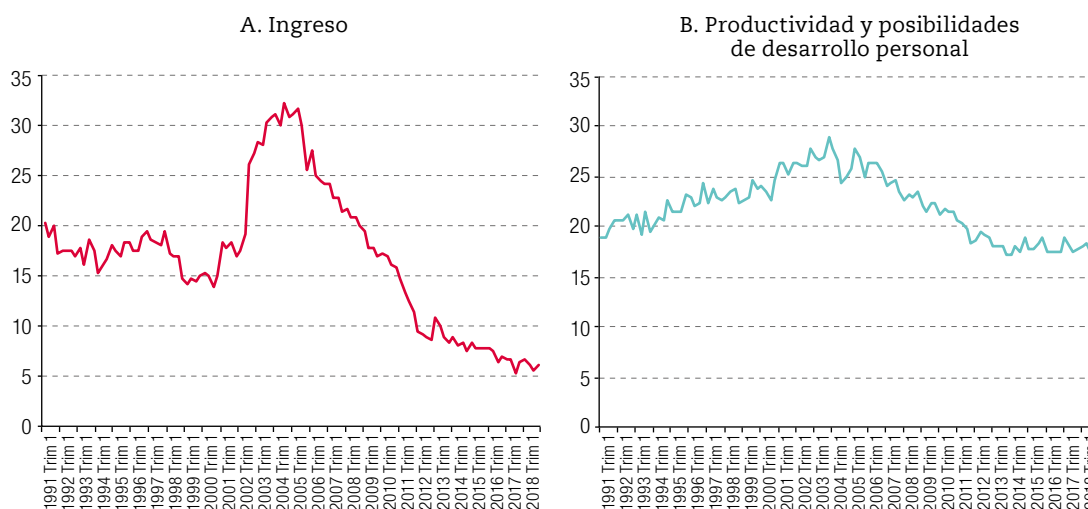


Gráfico 3 (conclusión)



Fuente: Elaboración propia.

El número de ocupaciones sin seguridad social, que también creció entre 2001 y 2005, registró una leve tendencia ascendente durante la década de 1990 y hasta 2000, que obedeció fundamentalmente al menor peso del empleo público en el total (Bucheli, 2004). Por otro lado, cabe señalar que la drástica caída que se registró en esta serie en 2001 (véase el gráfico 3C) refleja la circunstancia ya comentada de que la ECH no captaba toda la información, en el sentido de que antes de ese año se consideraba que los asalariados privados con cobertura de seguridad social eran los que estaban afiliados al sistema mutual a través del DISSE (Bucheli, 2004). La caída indica que esa variable sustitutiva no reflejaba la totalidad de los trabajadores con cobertura de seguridad social.

La dimensión referida a la productividad y las posibilidades de desarrollo personal presenta una tendencia al alza hasta 2004-2005, y a partir de 2005, como ya se indicó, una tendencia a la baja que se estabiliza en los últimos años. El crecimiento registrado en la década de 1990 coincide con una mayor apertura comercial, que generó un proceso de tercerización y desindustrialización y llevó a la reducción del personal ocupado en los grandes establecimientos y a la generación de empleos en empresas más pequeñas (Amarante y Arim, 2005). Por el contrario, en la última expansión económica, el empleo se generó principalmente en las empresas de mayor tamaño, en las que aumentó la proporción del total de asalariados.

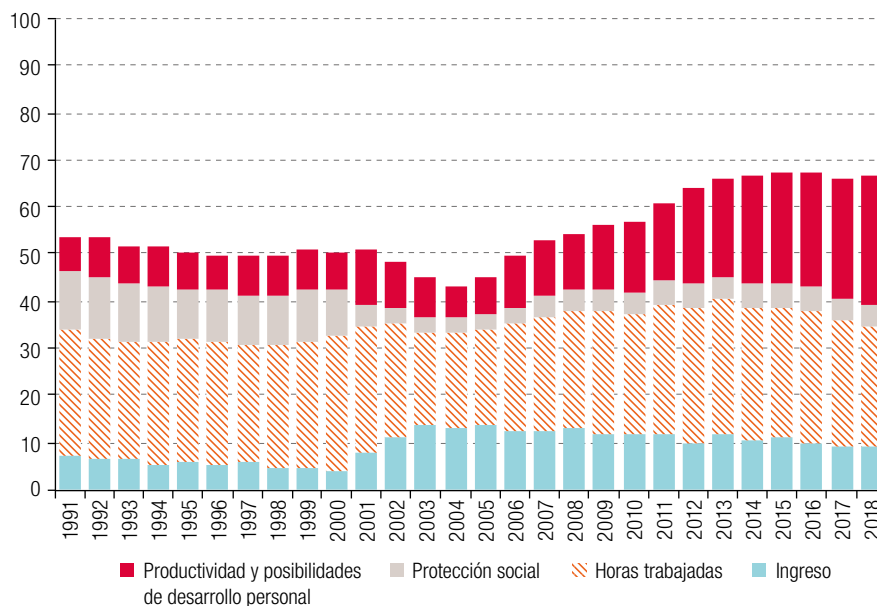
Por su parte, el problema de las horas trabajadas (subempleo o exceso de horas) no presenta un patrón definido en los años previos a 2005. No obstante, sí podría decirse que puede haber habido una tendencia leve al alza a partir de 1994.

Como ya se señaló, el componente A del índice de malos empleos indica que los malos empleos presentan, en promedio, problemas en más de una dimensión; no obstante, cabe preguntarse qué tan superpuestas aparecen las dimensiones con problemas en los empleos de mala calidad. La respuesta permitiría establecer si existen dimensiones redundantes al momento de detectar los malos empleos, dado que para clasificar un empleo como de mala calidad, se considera que  $c_i > 1$ .

En primer lugar, en el gráfico 4 se puede observar el porcentaje de malos empleos que solo tienen problemas en una dimensión. Este tipo de empleos representaron alrededor del 50% del total de los malos empleos en la década de 1990, un porcentaje que se redujo levemente en los años de crisis, para luego aumentar hasta ubicarse en una cifra de alrededor del 66% en los últimos años.



**Gráfico 4**  
Malos empleos con problemas en una sola dimensión, 1991-2018  
(En porcentajes del total de malos empleos)



**Fuente:** Elaboración propia.

En el gráfico 4 también se puede observar la distribución por dimensiones. Por ejemplo, en promedio, en la década de 1990 el 5,7% de los malos empleos de asalariados presentaban problemas solo en la dimensión de los ingresos, el 25% solo en la dimensión de las horas trabajadas, el 11,6% solo con respecto a la protección social, y el 8% en lo referido a la baja productividad y las escasas posibilidades de desarrollo. Por su parte, en el promedio de los últimos años (2014-2018), esos porcentajes pasaron a un 10%, un 27%, un 5% y un 24,7%, respectivamente. Este análisis permite concluir que no hay dimensiones redundantes al momento de detectar los empleos de mala calidad, lo que implica que cada una de ellas logra captar por sí sola malos empleos a lo largo del período, aunque con variaciones en el tiempo.

Pero hay malos empleos que presentan problemas en más de una dimensión al mismo tiempo (entre un 33% y un 57%, dependiendo del año). Por ejemplo, los empleos cuyas remuneraciones se ubican por debajo de la línea de pobreza podrían al mismo tiempo no ofrecer cobertura de seguridad social e implicar actividades de baja productividad y con escasas posibilidades de desarrollo. En principio, la dimensión referida a las horas trabajadas no parece guardar una relación estrecha con las demás variables.

La primera columna del cuadro 1 muestra con qué frecuencia aparece cada dimensión con carencias en los empleos de mala calidad, considerando cada dimensión por separado. En promedio, durante el período 1991-2018, el 33,5% de los malos empleos tenían ingresos por debajo de la línea de pobreza, el 45,8% presentaba problemas de baja productividad, el 41,5% no ofrecía cobertura de seguridad social y el 49% tenía algún problema de falta o exceso de horas de trabajo. Si bien en algunos malos empleos estas características se presentan en solitario, una proporción de malos empleos tienen dos o más carencias en simultáneo, como se señaló anteriormente. En efecto, en la segunda columna se indica con qué frecuencia aparecen problemas en dos dimensiones<sup>2</sup>, en la columna siguiente en tres dimensiones y en la última en todas las dimensiones. El par más frecuente (25,9%) es el de los malos empleos con baja productividad y sin cobertura de la seguridad social. Por su parte, el 11,7%

<sup>2</sup> Eso no significa que se presenten problemas solo en dos dimensiones.

de los malos empleos presentan al mismo tiempo problemas en las dimensiones de los ingresos, la productividad y la protección social, mientras que un 4,5% de los empleos de mala calidad registran carencias en todas las dimensiones a la vez.

### Cuadro 1

Dimensiones con problemas en los empleos de mala calidad, promedio 1991-2018  
(En porcentajes de los empleos de mala calidad)

Cada dimensión por separado		Combinaciones					
		De dos dimensiones		De tres dimensiones		De cuatro dimensiones	
Dimensión	En porcentajes	Dimensión	En porcentajes	Dimensión	En porcentajes	Dimensión	En porcentajes
Ingreso	33,5	Ingreso Productividad y posibilidades de desarrollo personal	14,8	Ingreso Productividad y posibilidades de desarrollo personal Protección social	11,7	Ingreso Productividad y posibilidades de desarrollo personal Protección social Horas trabajadas	4,5
Productividad y posibilidades de desarrollo personal	45,8	Ingreso Protección social	17,3	Ingreso Productividad y posibilidades de desarrollo personal Horas trabajadas	5,7		
Protección social	41,5	Ingreso Horas trabajadas	11,8	Ingreso Protección social Horas trabajadas	6,7		
Horas trabajadas	49,0	Productividad y posibilidades de desarrollo personal Protección social	25,9	Productividad y posibilidades de desarrollo personal Protección social Horas trabajadas	9,3		
		Productividad y posibilidades de desarrollo personal Horas trabajadas	14,3				
		Protección social Horas trabajadas	14,8				

**Fuente:** Elaboración propia.

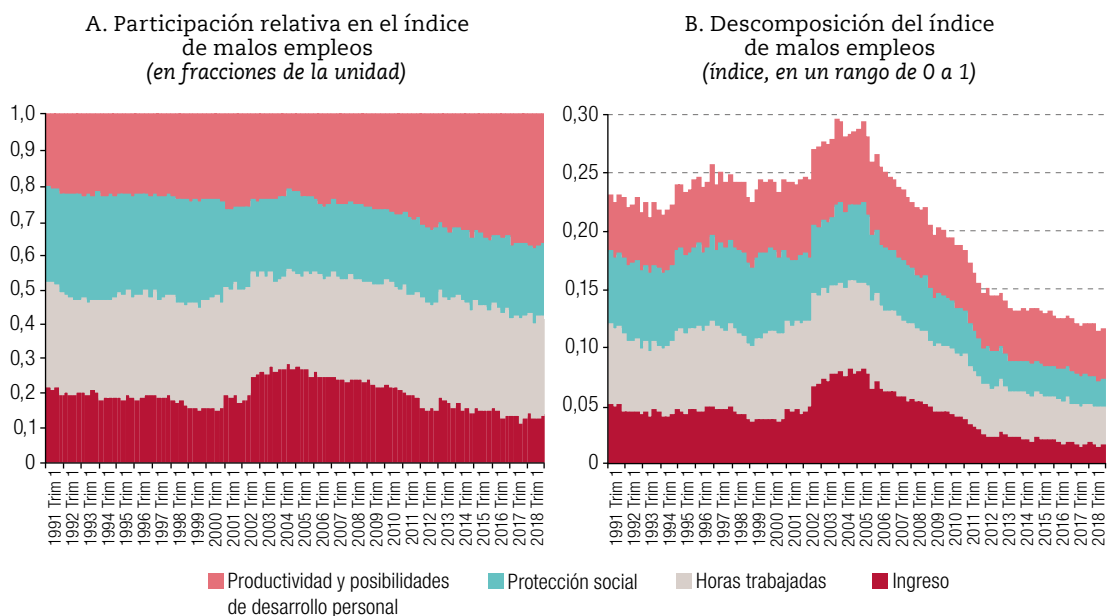
**Nota:** En la primera columna se considera cada dimensión por separado, y en las demás se contabilizan los casos en que se superponen dos, tres o cuatro dimensiones con problemas en los empleos de mala calidad.

En el gráfico 5 se presentan las contribuciones de cada dimensión al índice de malos empleos. En el gráfico 5A se observa el peso relativo de cada dimensión en el valor que toma el índice en cada momento del tiempo, y en el gráfico 5B la descomposición del índice entre las dimensiones. Como ya se señaló, en la década de 1990 el índice presenta oscilaciones sin una tendencia clara, y se mantiene prácticamente en el mismo valor entre ambos extremos. Ello se observa también en la participación relativa de las dimensiones en el índice de malos empleos, lo que implica que no hay grandes modificaciones.

La variación del peso de la protección social en el índice de malos empleos a partir de 2001 ya fue comentada, y responde fundamentalmente a una cuestión de captación de la información. En la crisis de 2002, las dimensiones relativas a los ingresos y a la protección social aumentan su contribución al índice de malos empleos, y a partir de 2005, como ya se señaló, los empleos presentan menos problemas en todas las dimensiones, si bien los referidos a la productividad y el desarrollo personal y a las horas trabajadas disminuyen menos que las otras dos dimensiones y, por lo tanto, aumentan su participación en el índice. Respecto de lo anterior, hay que tomar en cuenta que el problema referido a la productividad y al desarrollo personal se mide a través de la variable representativa “tamaño de la empresa”, cuyas mediciones, como ya se señaló, no están exentas de sesgos no deseados, dado que podrían definirse como de mala calidad empleos que en realidad no lo son. Por lo tanto, es necesario analizar con cautela la prevalencia y la mayor importancia relativa de esta dimensión. Por otro lado, se trata de un problema que está más ligado a la estructura productiva de los sectores de actividad que lideran el crecimiento y, por ende, a cuestiones de tipo más estructural, cuyos cambios se procesan de forma mucho más lenta.

Gráfico 5

Contribución de las dimensiones al índice de malos empleos de los asalariados, primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2018



Fuente: Elaboración propia.

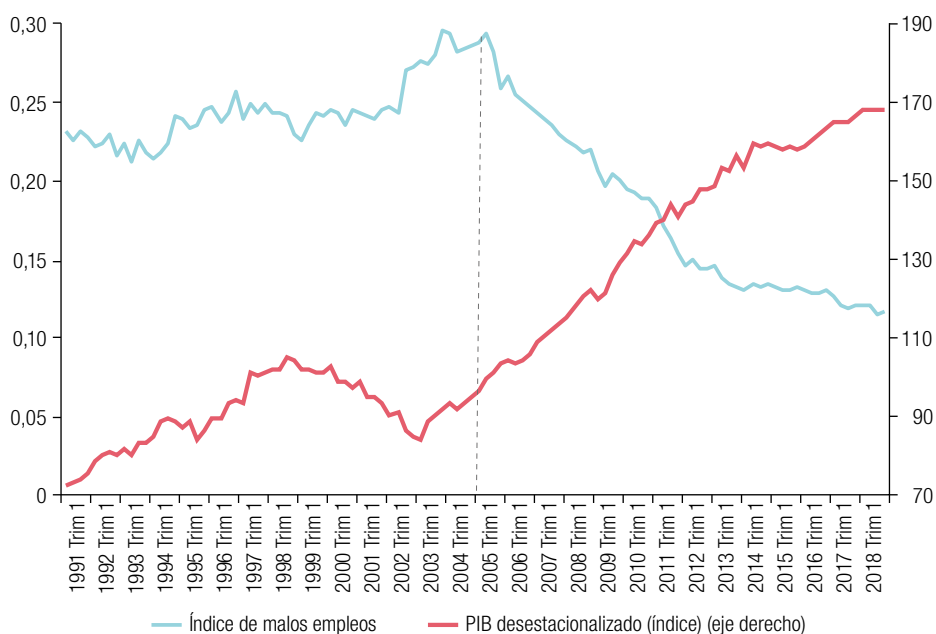
### 3. La calidad del empleo y el crecimiento económico

El análisis empírico y de los antecedentes sugiere que la relación entre el crecimiento económico y la calidad del empleo no es tan clara en todo el período objeto de análisis. En la evolución del PIB se identifican tres períodos distintos. El primero es de expansión económica (del primer trimestre de 1991 al cuarto trimestre de 1998), en el que el PIB creció a una tasa acumulada anual del 4,5%, con un retroceso transitorio en 1995 por la denominada crisis “del tequila”. El segundo es de recesión y crisis (del primer trimestre de 1999 al tercer trimestre de 2002), durante el cual se registró una caída anual acumulada del PIB del 4,75%, y el último es de recuperación y expansión económica, con un crecimiento anual de alrededor del 5%.

Como ya se señaló y se observa en el gráfico 6, el índice de malos empleos no varió de forma significativa ni con una tendencia clara en el período de expansión económica de la década de 1990. Presentó una cierta estabilidad en los primeros años de la recesión económica y un abrupto deterioro en el punto más álgido de la crisis económica, fundamentalmente debido a problemas en la dimensión de los ingresos, luego de que las elevadas tasas de inflación se tradujeran en una caída significativa del salario real. Los salarios perdieron poder adquisitivo y muchos quedaron por debajo de la línea de pobreza. La recuperación económica observada en los primeros años después del tercer trimestre de 2002 no llegó a tener efectos positivos en la calidad de las ocupaciones, y se registró un deterioro de las condiciones laborales de los asalariados. Solo cuando ya estuvo avanzado el año 2005 comenzó a visualizarse una clara relación negativa entre el índice de malos empleos y el PIB, que dura hasta 2014. A partir de ese momento, la calidad del empleo se estanca o cae muy levemente, y el crecimiento del PIB se desacelera.

En la literatura previa antes comentada se indicaba que no es suficiente que exista crecimiento económico para que se registren mejoras en las condiciones de trabajo de los ocupados, sino que se requieren políticas públicas que coadyuven y potencien el círculo virtuoso que pueda existir entre el crecimiento y la calidad del empleo.

**Gráfico 6**  
Índice de malos empleos de los asalariados y PIB desestacionalizado, primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2018  
(Índice en un rango de 0 a 1 e índice, año base 2005=100)



**Fuente:** Elaboración propia.

Esto también fue señalado para el caso del Uruguay en Araya, Brunini y Lavalleja (2013). Para el período 2006-2012, los autores constatan una clara evolución favorable de varios de los factores que definen el concepto de trabajo decente de la OIT. Indican que el contexto de crecimiento sostenido del PIB real per cápita habría influido positivamente en los resultados obtenidos, si bien ese no habría sido el único factor, dado que en el mismo período también se aplicaron medidas de política que habrían incidido positivamente en los resultados alcanzados. Señalan que los buenos resultados macroeconómicos, como los registrados en la década de 1990, no fueron suficientes por sí solos para mejorar los indicadores sociales y de empleo, y destacan que el modelo de crecimiento económico promovido durante estos últimos años presenta características muy distintas al modelo económico de la década de 1990.

Con todo, el efecto positivo previsto del crecimiento económico sobre la calidad de las ocupaciones también puede obedecer a otros factores además de las características de la regulación laboral. Como se ha señalado en otras secciones de este trabajo, el crecimiento de la década de 1990 se caracterizó por una mayor apertura comercial que redundó en procesos de tercerización y desindustrialización y en una reducción del peso del empleo público, lo que tuvo consecuencias directas sobre la calidad del empleo. También fueron años con una inflación elevada que tuvo efectos negativos directos sobre el salario real de los trabajadores, que se reflejan en la dimensión del índice de malos empleos relativa a los ingresos.

Esta investigación tiene por objetivo formalizar estas ideas, y para ello en primer lugar se estima el efecto del crecimiento del PIB sobre la calidad del empleo y, en segundo lugar, se busca determinar la presencia de otros factores PIB que puedan haber influido en dicha relación.

El procedimiento para detectar la influencia de la regulación laboral o de otros factores en la calidad del empleo, o en esa calidad en relación con el crecimiento económico, puede variar. En esta investigación se optó por, en primer lugar, estimar de forma libre la relación de largo plazo entre el

índice de malos empleos y el PIB para el período completo, sin incorporar ninguna otra variable al modelo, salvo algunas intervenciones por valores atípicos. Si la regulación laboral o las características del crecimiento económico importan, no cabría esperar una relación de largo plazo, significativa y con el signo esperado entre el índice de malos empleos y el PIB en un modelo bien ajustado y con residuos bien comportados. Por lo tanto, se procede a estimar el modelo en subperíodos, tomando en consideración los factores antes mencionados.

El análisis de la relación de largo plazo entre el PIB y el índice de malos empleos se realizó utilizando el modelo autorregresivo de retardos distribuidos. En primer lugar, se analizó el orden de integración de las variables “log(PIB) desestacionalizado” e “índice de malos empleos (IME)”, ya que el método requiere que las variables sean  $I(0)$  o  $I(1)$ , pero no  $I(2)$ . Los resultados de la prueba de Dickey-Fuller aumentada sobre las dos variables permiten concluir que ambas son  $I(1)$ .

A continuación, se analizó la cointegración entre el PIB y el índice de malos empleos estimando la ecuación (3) para el período completo: del primer trimestre de 1991 al cuarto trimestre de 2018. Como se observa en la sección A del cuadro 2, los criterios de Akaike o Schwarz no son concluyentes. Uno indica cuatro rezagos y el otro uno, y además todos los modelos presentan problemas de no normalidad de los residuos y heterocedasticidad, y los de tres y cuatro rezagos registran también problemas de autocorrelación. A ello se agrega que en ningún caso los estadísticos  $F$  y  $t$  resultaron significativos al 95%, de acuerdo con los valores críticos de los cuadros de Pesaran, Shin y Smith (2001). Por lo tanto, como se intuyó a partir del análisis del gráfico 6, no es posible concluir que exista una relación de largo plazo entre el PIB y el índice de malos empleos en el período completo.

### Cuadro 2

Prueba F sobre la relación de largo plazo entre las variables

		$\Delta IMEt = a_1 IMEt-1 + a_2 \log(PIB)t-1 + \sum a_l IMEi \Delta IMEt-i + \sum a_{PIB} t-i \log(PIB)t-i + \sum a_n Dnt + a_0$			
A. Primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2018		i=1	i=2	i=3	i=4
Criterios de selección	Akaike	-7,00	-7,00	-6,96	-7,02*
	Schwarz	-6,86*	-6,80	-6,72	-6,72
Pruebas de autocorrelación <sup>a</sup>	$SC [\chi^2 (1)]$	0,27	0,61	0,00	0,01
	$SC [\chi^2 (4)]$	0,62	0,20	0,01	0,00
Prueba F ( $H_0: a_1=a_2=0$ ) <sup>b</sup>	Significación estadística	5,20	4,34	4,49	5,25
		*			*
Prueba t ( $H_0: a_1=0$ ) <sup>c</sup>	Significación estadística	-2,39	-2,14	-2,25	-2,60
Normalidad de los residuos	p-valor	0,00	0,00	0,00	0,00
Homocedasticidad de los residuos	p-valor	No	No	No	No
B. Primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2004		i=1	i=2	i=3	i=4
Criterios de selección	Akaike	-6,58*	-6,52	-6,44	-6,43
	Schwarz	-6,36*	-6,22	-6,07	-5,98
Pruebas de autocorrelación <sup>a</sup>	$SC [\chi^2 (1)]$	0,28	0,56	0,70	0,04
	$SC [\chi^2 (4)]$	0,62	0,61	0,52	0,03
Prueba F ( $H_0: a_1=a_2=0$ ) <sup>b</sup>	Significación estadística	0,14	0,09	0,23	0,40
Prueba t ( $H_0: a_1=0$ ) <sup>c</sup>	Significación estadística	-0,31	-0,02	0,32	0,03
Normalidad de los residuos	p-valor	0,28	0,11	0,11	0,09
Homocedasticidad de los residuos	p-valor	Sí	Sí	Sí	Sí
C. Primer trimestre de 2005 a cuarto trimestre de 2018 <sup>d</sup>		i=1	i=2	i=3	i=4
Criterios de selección	Akaike	-8,38*	-8,31	-8,25	-8,19
	Schwarz	-8,06*	-7,91	-7,78	-7,64
Pruebas de autocorrelación <sup>a</sup>	$SC [\chi^2 (1)]$	0,85	0,84	0,86	0,79
	$SC [\chi^2 (4)]$	0,54	0,32	0,37	0,24

Cuadro 2 (conclusión)

		$\Delta IME_t = a_1 IME_{t-1} + a_2 \log(PIB)_t - 1 + \sum a_i IME_{t-i} + \sum a_i PIB_{t-i} \Delta \log(PIB)_t - i + \sum a_n Dnt + a_0$			
C. Primer trimestre de 2005 a cuarto trimestre de 2018 <sup>d</sup>		i=1	i=2	i=3	i=4
Prueba F ( $H_0: a_1 = a_2 = 0$ ) <sup>b</sup>	Significación estadística	10,67 ***	8,04 ***	6,98 **	5,82 **
Prueba t ( $H_0: a_1 = 0$ ) <sup>c</sup>	Significación estadística	-4,48 ***	-3,90 ***	-3,62 **	-3,32 **
Normalidad de los residuos	p-valor	0,11	0,11	0,10	0,14
Homocedasticidad de los residuos	p-valor	Sí	Sí	Sí	Sí

**Fuente:** Elaboración propia.

**Nota:** IME: índice de malos empleos. \* significativo al 10%; \*\* significativo al 5%; \*\*\* significativo al 1%.

<sup>a</sup> p-valor.

<sup>b</sup> Valores críticos: 4,78 al 10%, 5,73 al 5% y 7,84 al 1%.

<sup>c</sup> Valores críticos: 2,91 a 10%, 3,22 a 5% y 3,82 a 1%.

<sup>d</sup> Se incluyeron algunas variables ficticias (fe) para corregir problemas con los residuos, a saber: d(fe=2005Q4), fe=2005Q2 y fe>=2014Q1.

Del análisis del gráfico 6 también se deduce que, si bien en la fase recesiva del ciclo económico (1999-2002) se constata un deterioro de la calidad del empleo, lo que confirma la relación negativa entre ambas variables, en los primeros años de la recuperación económica (2003-2004) la calidad del empleo continuó empeorando, y recién a partir de 2005 la relación negativa entre ambas variables se visualizó más claramente y en el sentido esperado.

Tomando esto en consideración, se procedió a estimar el modelo en dos subperíodos: del primer trimestre de 1991 al cuarto trimestre de 2004, y del primer trimestre de 2005 al cuarto trimestre de 2018 (véanse las secciones B y C del cuadro 2). En la sección B del cuadro 2, se puede observar que para el primer subperíodo (primer trimestre de 1991 a cuarto trimestre de 2004) los criterios de Akaike o Schwarz indican un solo rezago de las variables. En ese modelo los residuos son bien comportados, pero los estadísticos *F* y *t* resultaron no significativos, por lo que se rechaza la hipótesis de cointegración entre las variables, y se concluye que en ese período no existió relación de largo plazo entre ellas.

De las estimaciones del modelo para el segundo subperíodo (primer trimestre de 2005 a cuarto trimestre de 2018), se puede concluir que existe una relación de largo plazo entre el PIB y el índice de malos empleos. En efecto, los estadísticos *F* y *t* del modelo con un solo rezago según criterios de Akaike y Schwarz y con residuos bien comportados se ubican muy por encima de valor crítico de los cuadros de Pesaran, Shin y Smith (2001), con una significación al 99%.

A continuación, se definió la especificación más adecuada del modelo, cuyo orden de rezagos de todas las variables resulte significativo (véase el cuadro 3).

### Cuadro 3

Estimación de la relación de largo plazo entre el índice de malos empleos (IME) y el PIB, primer trimestre de 2005 a cuarto trimestre de 2018

Variable dependiente: d(IME)		
Variable	Coefficiente	p-valor
IME(-1)	-0,338	0,000
log(PIB_sa(-1))	-0,101	0,000
d(log(PIB_sa))	0,079	0,057
d(log(PIB_sa(-1)))	0,103	0,017
d(t=2005Q4)	-0,012	0,000
t=2005Q2	0,011	0,003
t>=2014Q1	0,006	0,001
c	0,548	0,000



Cuadro 3 (conclusión)

Variable dependiente: d(I)ME			
Variable	Coefficiente	p-valor	
Prueba de normalidad	0,121		
Prueba de autocorrelación LM			
SC [ $\chi^2$ (1)]	0,749		
SC [ $\chi^2$ (4)]	0,532		
Prueba de heterocedasticidad de White			
F-estadístico	1,447	Prob. F(7,48)	0,209
Obs*R2	9,757	Prob. $\chi^2$ (7)	0,203
Suma explicada de cuadrados escalados	6,304	Prob. $\chi^2$ (7)	0,505

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con esta estimación, el coeficiente de impacto del PIB sobre el índice de malos empleos en el equilibrio es:

$$-\left(\frac{a_2}{a_1}\right) = -\left(\frac{-0,101}{-0,338}\right) = -0,2983 \quad (4)$$

Eso implica que en el equilibrio de largo plazo que se confirma a partir de 2005, por cada punto porcentual de crecimiento del PIB, el índice de malos empleos se reduce en 0,00298.

Por lo tanto, con estos resultados se confirma un primer período (1991-2004) en el que se rechaza la existencia de una relación de largo plazo entre el PIB y el índice de malos empleos, y un segundo período (2005-2018) en el que existen elementos que permiten confirmar la cointegración entre ambas variables y, por lo tanto, la existencia de una relación negativa y significativa en el largo plazo entre ellas.

## V. Conclusiones

El principal objetivo de esta investigación fue analizar la relación entre la calidad del empleo y el crecimiento económico, identificando factores que podrían haber influido sobre dicha relación en la economía uruguaya en el período 1991-2018. Para ello se construyó, en primer lugar, un indicador de malos empleos para los asalariados urbanos, con periodicidad trimestral, utilizando la metodología de Alkire y Foster (2007 y 2011).

Como sugería la intuición, no fue posible encontrar una relación de largo plazo entre el índice de malos empleos y el PIB para la totalidad del período, algo que se debió a que la estimación incluía un período en el que la relación pareció no existir (1991-2004). Ese período se caracterizó por una mayor flexibilización del mercado de trabajo y una menor intervención del Estado en sus reglas de juego, así como por un proceso de desindustrialización, de tercerización de actividades y de reducción del sector público, al mismo tiempo que se registraban altas tasas de inflación, todos ellos factores que también incidieron sobre la calidad del empleo.

Por otro lado, a partir de 2005 se implementaron una serie de medidas que en un contexto de crecimiento económico lograron mejoras significativas en la calidad del empleo. Entre ellas destacan la ley que incentiva el registro ante el BPS y las leyes que regulan los derechos de los trabajadores subcontratados, que se tradujeron en una reducción del “no registro” ante el BPS; la reinstauración de los Consejos de Salarios; el énfasis en el incremento sobre todo de los salarios más bajos (o “sumergidos”), así como el aumento del salario mínimo nacional, que habrían contribuido a reducir el porcentaje de trabajadores con ingresos inferiores a la línea de pobreza; la ley de Regulación del Trabajo Doméstico, y los acuerdos en los sectores de la construcción y el trabajo rural, que contribuyeron a

disminuir la jornada laboral en sectores caracterizados por jornadas excesivas. Ese fue el contexto en que, al estimar la relación entre el índice de malos empleos y el PIB para el período 2005-2018, se constató la existencia de una relación de largo plazo significativa y con el signo esperado: el índice de malos empleos se reduce en 0,00298 por cada punto porcentual de crecimiento de la actividad económica. Esto lleva a pensar que el marco normativo que define la institucionalidad laboral (la legislación laboral y la negociación colectiva), que en ese período presentó ciertas características en favor de la calidad del empleo, permite que en contextos de crecimiento económico la calidad del empleo de los asalariados mejore significativamente. Sin embargo, también cabe suponer que la desvinculación entre el PIB y la calidad del empleo durante el primer subperíodo obedeció tanto a las características de la regulación laboral durante el período como a las características del crecimiento económico de esos años. No obstante, la metodología utilizada aquí no permite determinar la importancia relativa de cada uno de esos factores.

## Bibliografía

- Alkire, S. y J. Foster (2011), "Counting and multidimensional poverty measurement", *Journal of Public Economics*, vol. 95, N° 7-8.
- \_\_\_\_\_(2007), "Recuento y medición multidimensional de la pobreza", *Documento de Trabajo OPHI*, N° 7, Universidad de Oxford.
- Amarante V. y A. Espino (2009), "Informalidad y desprotección social en Uruguay", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 40, N° 158.
- Amarante V. y R. Arim (2005), "El mercado laboral: cambios estructurales y el impacto de la crisis, 1986-2002", *Uruguay: empleo y protección social. De la crisis al crecimiento*, Santiago, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Anker, R. y otros (2002), "Measuring decent work with statistical indicators", *Working Paper*, N° 2, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- Araya, F., Á. Brunini y M. Lavalleya (2013), *Panorama del trabajo decente en Uruguay, con perspectiva sectorial 2006-2012*, Uruguay, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Bensusán, G. (2009), "Estándares laborales y calidad de los empleos en América Latina", *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 17, N° 34.
- Bérgolo, M. y G. Cruces (2013), "Informality and contributory and non-contributory programmes. Recent reforms of the social-protection system in Uruguay", *Development Policy Review*, vol. 31, N° 5.
- Bucheli, M. (2004), "Uruguay: la cobertura de la seguridad social en el empleo, 1991-2002", *Protección social y mercado laboral*, F. M. Bertranou (ed.), Santiago, Oficina Internacional del Trabajo.
- Burchell, B. y otros (2014), "The quality of employment and decent work: definitions, methodologies, and ongoing debates", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 38, N° 2, marzo.
- Davoine, L., C. Erhel y M. Guergoat-Larivière (2008), "A taxonomy of European labour markets using quality indicators", *Rapport de recherche*, N° 45, Centre d'études de l'emploi et du travail (CEET).
- Farné, S. (2003), "Estudio sobre la calidad del empleo en Colombia", *Estudios de Economía Laboral en Países Andinos*, N° 5, Lima, Organización Internacional del Trabajo (OIT).
- Farné, S. y C. A. Vergara (2015), "Crecimiento económico, flexibilización laboral y calidad del empleo en Colombia de 2002 a 2011", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 134, N° 2.
- Ghai, D. (2003), "Trabajo decente: concepto e indicadores", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 122, N° 2.
- González, M. y N. Bonfiglio (2002), "Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina", documento presentado en el Quinto Simposio Internacional América Latina y el Caribe: El Desafío de los Procesos de Desarrollo e Integración en el Nuevo Milenio, Buenos Aires.
- Huneus, F., Ó. Landerretche y E. Puentes (2012), "Multidimensional measure of job quality: persistence and heterogeneity in a developing country", *Serie Documentos de Trabajo*, N° 357, Santiago, Universidad de Chile.
- Huneus, F. y otros (2015), "Un indicador de baja calidad del empleo aplicado al Brasil, 2002-2011", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 134, N° 2.

- Jiménez, M. (2016), "Un análisis de los determinantes de la calidad del empleo en las medianas y grandes empresas y en el sector público de Argentina", *Ensayos de Economía*, vol. 26, N° 49.
- Miranda, R., S. Porras y S. Rodríguez (2014), "Efectos del auge reciente sobre la calidad del empleo", *Documentos de trabajo Uruguay + 25*, N° 1, Red Sudamericana de Economía Aplicada (Red Sur)/Fundación Astur.
- Ocampo, J. A. y K. Sehnbruch (2015), "Introducción: la calidad del empleo en América Latina", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 134, N° 2.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2014), *Reducción del empleo informal en Uruguay: políticas y resultados*.  
 \_\_\_\_ (2013), *La economía informal y el trabajo decente: una guía de recursos sobre políticas apoyando la transición hacia la formalidad*, Ginebra.
- \_\_\_\_ (2008), *Panorama Laboral 2007: América Latina y el Caribe*, Lima.
- \_\_\_\_ (1999), *Report of the Director-General: Decent Work*, Ginebra.
- Pesaran, M. H. (1997), "The role of economic theory in modelling the long run", *The Economic Journal*, vol. 107, N° 440.
- Pesaran, M. H. e Y. Shin (1995), "An autoregressive distributed lag modelling approach to cointegration analysis", *DAE Working Paper*, N° 9514, Universidad de Cambridge.
- Pesaran, M. H., Y. Shin y R. J. Smith (2001), "Bounds testing approaches to the analysis of level relationships", *Journal of Applied Econometrics*, vol. 16, N° 3.
- \_\_\_\_ (1996), "Testing for the existence of a long run relationship", *CREST Working Paper*, N° 9645.
- Porras, S. y S. Rodríguez López (2014), "Calidad del empleo en tiempos de crecimiento", *Serie Documentos de Trabajo*, N° 16/2014, Uruguay, Instituto de Economía.
- Ramos, J., K. Sehnbruch y J. Weller (2015), "Calidad del empleo en América Latina: teoría y datos empíricos", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 134, N° 2.
- Ruiz-Tagle, J. y K. Sehnbruch (2015), "¿Más trabajo pero no mejor en Chile? La importancia capital del contrato indefinido", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 134, N° 2.
- Sehnbruch, K. (2004), "From the quantity to the quality of employment: an application of the capability approach to the Chilean labour market", *Working Papers*, N° 9, Berkeley, Center for Latin American Studies (CLAS).
- Weller, J. (2014), "Aspectos de la evolución reciente de los mercados laborales de América Latina y el Caribe", *Revista CEPAL*, N° 114 (LC/G.2629-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Weller, J. y C. Roethlisberger (2011), "La calidad del empleo en América Latina", *serie Macroeconomía del Desarrollo*, N° 110 (LC/L.3320-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

# C

REVISTA

[www.cepal.org/revista](http://www.cepal.org/revista)



NACIONES UNIDAS

CEPAL

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE