

¿A qué nos referimos cuando hablamos de pobreza laboral? Una aproximación conceptual

Peru Domínguez-Olabide

SIIS Servicio de Información e Investigación Social

pdominguez@siis.net

Soldata apalak, lan-intentsitate txikia eta enpleguaren ezegonkortasuna direla tarteko, eta familia behartsuenei ongizate-sistemaren onurak birbanatzeko gure gaitasuna hain mugatua izatearen ondorioz, langile askori ez zaie aski lan-merkatuan duten enplegua pobrezia ihes egiteko. Enpleguaren arloko pobrezia edo lan-pobrezia zer den zehazteko, zenbait adierazle proposatu dira, enpleguarekin eta pobreziarekin loturiko era askotako suposizioetatik abiatuta. Suposizio batetik bestera, ordea, alde nabarmenak daude, eta horren eraginez, kasuan-kasuan erabilitako magnitudearen arabera, aztergaia bera ere aldatu egiten da. Aurreko hori aintzat harturik, eta betiere Europar Batasunari dagokionez, lan-pobrezia definitzeko erabiltzen den moduak zer-nolako ondorioak dituen azaltzen ahalegintzen da artikulu hau; zehatzago esateko, lan-pobreziaz dihardugunean zer esan nahi dugun ahalik eta modurik zorrotzenezan esplikatzea da artikuluaren helburua.

GAKO-HITZAK:

Lan-pobrezia, langile behartsuak, enplegua, soldata, definizioak, adierazleak.

Los bajos salarios, la baja intensidad laboral o la inestabilidad del empleo, unidos a una limitada capacidad de redistribución del sistema de bienestar a las familias con mayores necesidades, hacen que, a un segmento importante de trabajadores/as, la ocupación en el mercado de trabajo le resulte insuficiente para escapar de la pobreza. Para delimitar la pobreza en el empleo o pobreza laboral, se han propuesto una serie de indicadores contruidos a partir de supuestos notablemente diferentes en relación con el empleo y la pobreza. Estas divergencias implican que el fenómeno analizado difiera considerablemente en función del uso de una u otra magnitud. Considerando lo anterior y poniendo el foco en el contexto de la Unión Europea, este artículo trata de concretar las implicaciones derivadas de la aplicación de distintas definiciones de pobreza laboral. Concretamente, busca determinar con mayor precisión a qué se hace referencia al hablar de pobreza laboral.

PALABRAS CLAVE:

Pobreza laboral, trabajadores pobres, empleo, salarios, definiciones, indicadores.

1. Introducción

Los procesos de desindustrialización, la intensificación de las relaciones comerciales internacionales y el cambio tecnológico sesgado hacia las y los trabajadores más cualificados, entre otros factores, están erosionando el nivel de ingresos y, con ello, el nivel de vida de un segmento importante de trabajadores/as en las economías más avanzadas (Marx y Nolan, 2012). Las implicaciones de esta transición hacia un nuevo paradigma posindustrial van más allá del desplazamiento de la demanda laboral hacia las y los trabajadores de mayor cualificación. Según apuntan Goos *et al.* (2009), desde principios de la década de 1990 las economías más avanzadas habrían experimentado una polarización del empleo, esto es, un aumento desproporcionado del empleo de alta y baja remuneración. Los empleos situados en la parte intermedia de la distribución salarial (principalmente, tareas rutinarias de manufactura y de oficina) habrían padecido, por su parte, una contracción significativa.

Paralelamente, las políticas de protección social tanto a escala de la Unión Europea como en el marco de un número considerable de Estados miembros se habrían enfocado a incrementar el número de personas cuya fuente principal de ingresos resulta de las rentas del trabajo, con especial énfasis en incorporar al mercado laboral a aquellas personas más vulnerables por sus perfiles educativos e historiales laborales. El fuerte aumento de los niveles de desempleo sobrevenido de la crisis económica en algunos Estados miembros habría reforzado esa prioridad por tratar de incorporar a las personas al mercado laboral (Seikel y Spannagel, 2018). A la luz de estas tendencias en el ámbito de las políticas de protección social, tal y como subrayan Marx y Nolan (2012), emergería la preocupación de que sectores cada vez más amplios de la población activa se vieran obligados a depender de empleos que no generan ingresos suficientes y, por tanto, no les permitan eludir las situaciones de pobreza.

En este marco, desde al menos los años noventa del pasado siglo se ha ido extendiendo en la práctica totalidad de los países de nuestro entorno el paradigma de la inclusión activa y, muy especialmente, las políticas englobadas bajo el paraguas del *making work pay*¹ o rentabilización del empleo, dirigidas a convertir la inserción laboral en

una opción atractiva o rentable tanto para quienes perciben rentas mínimas como para las personas inactivas². El desarrollo de estas políticas es uno de los componentes fundamentales del paradigma de la activación e implica pasar de un modelo de *welfare to work* a otro de *welfare in work*, con el consiguiente desarrollo de una nueva generación de prestaciones económicas de garantía de ingresos vinculadas o condicionadas a la percepción de un bajo salario (*in work benefits*).

La adopción de estas medidas responde a cambios históricos en el papel del empleo asalariado y en su capacidad de garantizar una protección suficiente contra la pobreza y la exclusión social (Zubero *et al.*, 2019). La existencia de empleos con relaciones contractuales excesivamente inestables o salarios demasiado bajos para evitar las situaciones de pobreza supone una ruptura con la norma tradicional del empleo. Históricamente considerado como antídoto y principal solución para escapar de las situaciones de pobreza, la realidad muestra que parte de la población trabajadora no siempre alcanza los mínimos salariales que le permitan disfrutar de unos niveles de vida adecuados (Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017; Halleröd *et al.*, 2015). Cabe señalar, sin embargo, que el empleo continuaría siendo la mejor vía para evitar las situaciones de pobreza y una condición indispensable para alcanzar unas condiciones de vida adecuadas (Ponthieux, 2010).

En definitiva, si bien tradicionalmente la pobreza y la exclusión social se han asociado con el desempleo de larga duración, y la ausencia de empleo en los hogares, por su parte, con la configuración actual de los mercados de trabajo en los países industrializados, la ocupación laboral no siempre resulta suficiente para proporcionar un nivel de vida adecuado a las y los trabajadores y sus familias. Factores como los bajos salarios, la baja intensidad laboral o la inestabilidad del empleo, unidos a una limitada capacidad de redistribución y apoyo del sistema fiscal y de prestaciones en el caso de las familias con mayores necesidades (McKnight *et al.*, 2016), vendría a suponer que, para un segmento importante de trabajadores/as, la ocupación en el mercado de trabajo resulta insuficiente para escapar a las situaciones de pobreza.

Para delimitar la pobreza en el empleo o pobreza laboral, el mundo académico y distintos organismos gubernamentales han propuesto una serie de indicadores contruidos a partir de supuestos notablemente diferentes en relación con el empleo y la pobreza. Estas divergencias implican que el fenómeno

¹ La fórmula podría traducirse como “hacer que el trabajo compense”. Su desarrollo se relaciona con la teoría de la llamada “trampa de la pobreza” y con la necesidad de ofrecer una protección económica a las personas con ingresos laborales insuficientes. Al margen de la incidencia real de esa trampa de la pobreza, lo cierto es que el desarrollo de estas políticas, cuando se diseñan de forma adecuada, puede tener un efecto positivo en términos de estimulación de la inserción laboral —tanto de los perceptores de rentas mínimas como, cuando se aplican de forma más generalizada, del conjunto de trabajadores de baja cualificación— y, sobre todo, en lo que se refiere a la redistribución de la renta y la protección de los trabajadores de bajos salarios, devolviendo así al empleo su capacidad como mecanismo de protección frente a la pobreza y como herramienta privilegiada para la integración social (Zalakain, 2014).

² La propia Ley 18/2008 para la Garantía de Ingresos y para la Inclusión Social, actualmente vigente en Euskadi, establece entre sus principios básicos los de activación de las políticas sociales y rentabilización del empleo, señalando que “el Sistema Vasco de Garantía de Ingresos e Inclusión Social, junto a medidas de formación, orientación e intermediación laboral, empleo social protegido o ayudas a la contratación, implantará fórmulas dirigidas a garantizar que la incorporación al mercado de trabajo sea una opción más atractiva y rentable que la simple percepción de prestaciones económicas de garantía de ingresos” (art. 3g).

analizado difiera considerablemente en función del uso de una u otra magnitud. Considerando lo anterior y poniendo el foco en el contexto de la Unión Europea, este artículo trata de concretar las implicaciones derivadas de la aplicación de distintas definiciones de pobreza laboral. Concretamente, busca determinar con mayor precisión a qué se hace referencia al hablar de pobreza laboral. El artículo recoge parte del marco teórico de un trabajo más amplio realizado por el SIIIS Servicio de Información e Investigación Social para la Dirección General de Proyectos Estratégicos del Departamento de Promoción Económica, Turismo y Medio Rural de la Diputación Foral de Gipuzkoa.

2. La pobreza laboral: un fenómeno que varía según la definición de sus dos elementos centrales

El concepto de pobreza laboral conjuga dos elementos de distinta naturaleza: el trabajador o trabajadora y la pobreza. Mientras que el primero tiene un carácter individual y alude a factores asociados al mercado laboral, el segundo se refiere a un concepto colectivo como es el hogar, entendido como unidad básica de consumo, y se relaciona con el ámbito de la familia (Calvo Gallego, 2016; Ponthieux, 2010). Cabe señalar que ni en la literatura académica especializada ni entre los organismos que han procedido a la cuantificación de este fenómeno existen criterios unificados en torno a los dos elementos básicos: la delimitación del concepto de trabajador/a y cuándo este/a se encuentra en una situación de pobreza (Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017).

Esta ausencia de consenso implica la existencia de una gran diversidad tanto en lo relativo a las directrices utilizadas para definir qué se considera un trabajador o trabajadora como a la hora de determinar el abordaje de las situaciones de pobreza. Por tanto, siguiendo a Ponthieux (2010), puede decirse que la conceptualización del fenómeno de la pobreza laboral depende, en gran medida, de los criterios utilizados para definir esos dos elementos centrales.

3. El trabajador o trabajadora: las definiciones más selectivas trasladan el foco causal de la pobreza hacia factores asociados a la estructura y composición del hogar

Si bien puede decirse que, en el análisis de la pobreza laboral, se parte de una concepción del trabajo en forma de empleo o trabajo remunerado (dejando de lado otras formas de trabajo) (Lohmann, 2018), como ya se ha señalado, se constata una ausencia total de consenso a la hora de determinar qué personas pueden considerarse como trabajadoras y qué personas no (Crettaz, 2013). Si se observan los principales organismos que cuantifican la incidencia de la pobreza laboral de forma periódica —a saber, la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat), la Oficina de Estadísticas Laborales del Departamento

de Trabajo de los Estados Unidos (Bureau of Labor Statistics, BLS) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT)—, a grandes rasgos se podrían señalar tres tipologías distintas de trabajadores partiendo de sus definiciones (Tabla 1):

- Definiciones que requieren solamente la participación en el mercado de trabajo durante un periodo de referencia. La BLS (2021) establece como requisito la participación en el mercado laboral (incluyendo, por ende, tanto a personas empleadas como desempleadas) al menos durante la mitad del año de referencia (27 semanas). En tanto que el umbral señalado resulta arbitrario, tendría como objeto excluir del cómputo a aquellos individuos que participan de forma marginal en el mercado laboral.
- Definiciones que requieren una cantidad mínima de trabajo remunerado durante un periodo de referencia. La OIT, por su parte, fija como criterio haber trabajado durante al menos una hora durante la semana de referencia (Kapsos y Bourmpoula, 2013). Se trata de un enfoque que se basa en una definición amplia de trabajador/a, de modo que pretende considerar a toda persona adulta que se encuentre en situación de pobreza y participe en el mercado laboral, sea cual sea su grado de vinculación con el empleo. De acuerdo con lo señalado por Crettaz (2011), esta perspectiva permitiría diferenciar distintas tipologías entre las y los trabajadores pobres (atendiendo, por ejemplo, a la baja participación en el mercado laboral, los bajos ingresos o las mayores necesidades en el hogar).
- Definiciones que requieren que la actividad remunerada sea la principal actividad durante un periodo de referencia. La perspectiva utilizada por Eurostat, en cambio, precisa la realización de una actividad laboral durante la parte mayoritaria del periodo de referencia (siete meses). En consecuencia, la población evaluada se circunscribe a aquellos casos en los que la realización de un trabajo remunerado resulta la actividad principal. Cabe apuntar que, en el contexto de la Unión Europea, se constata una utilización creciente de este indicador en las investigaciones sobre la pobreza laboral (Crettaz, 2013).

Tabla 1. Definiciones del concepto de trabajador/a por parte de los organismos de referencia que cuantifican la prevalencia de la pobreza laboral

	Eurostat	Bureau of Labor Statistics	Organización Internacional del Trabajo
Situación laboral	Empleado/a	Activo/a	Empleado/a
Periodo de referencia	Anual	Anual	Semanal
Tiempo mínimo trabajado durante el periodo de referencia	Al menos 7 meses	Al menos 27 semanas	Al menos 1 hora
Trabajadores/as potenciales	≥ 18 años	≥ 16 años	≥ 15 años

Fuente: Elaboración propia a partir de Lohmann (2018).

De las diferencias observadas, se infiere que la definición atribuida al trabajador o trabajadora no resulta neutral, y que la elección de uno u otro criterio influye en la naturaleza del fenómeno analizado. Como bien subraya Crettaz (2013), dependiendo de la definición utilizada, algunas personas en situación de pobreza pueden tener un empleo y, sin embargo, no ser clasificadas como en situación de pobreza laboral. Asimismo, mientras que algunas definiciones excluyen de entrada a determinadas categorías de trabajadores/as, otras llegan a incluir a las personas solicitantes de empleo. En definitiva, la aplicación de una definición de trabajador/a más o menos restrictiva implica que el fenómeno social analizado y, por tanto, la población clasificada en situación de pobreza laboral pueda diferir considerablemente.

3.1. Los cambios en el tamaño del problema

Los análisis que han comparado el desempeño de los distintos indicadores apuntan a que los enfoques más restrictivos comportan una reducción del tamaño de la población clasificada en situación de pobreza laboral. En un análisis comparativo a escala de la Unión Europea en el que se contrastan los efectos del uso de distintas poblaciones de referencia para la medición de este fenómeno (población activa, empleada y aquella considerada trabajadora según la definición de Eurostat), Ponthieux (2010) evidencia que, si bien respecto al número total de trabajadores potenciales³, las diferencias en la proporción de la población de referencia resultan poco significativas (oscilando entre el 86 % correspondiente a la población activa y el 80 % relativo a la definición de Eurostat), en relación con el total de personas en situación de pobreza la divergencia sí que resulta notoria. Así, mientras que el 72 % de las personas en situación de pobreza se podrían categorizar como activas, solamente el 51 % se clasificaría como trabajador/a de acuerdo a la definición de Eurostat.

El mismo trabajo apunta, además, que la respuesta ante el cambio de indicador varía considerablemente de un país a otro. Por ejemplo, el cambio de una definición semejante a la del BLS (que considera a la población activa) a la correspondiente a Eurostat eliminaría un 8 % de los trabajadores categorizados como pobres en Luxemburgo. Por el contrario, el mismo cambio supondría una reducción del 33 % en Alemania. De forma paralela, el paso de una definición similar a la de la OIT (que considera a la población empleada) a la correspondiente a Eurostat eliminaría solamente al 2 % de los trabajadores pobres detectados en Luxemburgo y al 11 % en Finlandia (Ponthieux, 2010). No obstante, tal y como apunta Lohmann (2018), las diferencias entre estas dos últimas definiciones son más bien pequeñas y no afectarían a la imagen general que se extrae. El

alto grado de correlación constatado entre estos dos indicadores de pobreza vendría, en parte, explicado por el hecho de que, en promedio para la Unión Europea, casi el 90 % de la población empleada trabaja durante todo el año. En línea con las constataciones anteriores, la única excepción a esta regla la conformaría Finlandia, donde la proporción señalada se encuentra por debajo del 80 %.

3.2. Cambios en el perfil laboral y de hogar

La definición escogida también determina los perfiles de las y los trabajadores en situación de pobreza laboral. A medida que la definición se torna más selectiva, la proporción de trabajadores/as que alternan entre el empleo y desempleo tiende a reducirse, y el segmento correspondiente a las personas desempleadas de larga duración desaparece (Ponthieux, 2010).

Con una definición semejante a la BLS, en líneas generales y en el contexto de la Unión Europea, el perfil laboral mayoritario de las personas en situación de pobreza laboral sería el de desempleadas de larga duración⁴. Al cambiar a una definición más en línea con la propuesta de la OIT (que considera a la totalidad de la población empleada), se configuraría un escenario más heterogéneo donde el perfil mayoritario presentaría distintas formas, dependiendo del país. Entre otros grupos en pobreza laboral, destacarían las personas empleadas a tiempo completo y con bajos salarios, las y los trabajadores por cuenta propia y aquellos/as a tiempo parcial. Por último, cabe apuntar que el tránsito hacia la definición propuesta por Eurostat no alteraría apenas la situación recién descrita (Ponthieux, 2010).

Otro de los aspectos en los que incidiría un cambio en la definición del indicador sería la composición de los hogares de las personas en situación de pobreza laboral. Debido a la importancia de los efectos de composición en este ámbito (por ejemplo, la distribución del desempleo entre grupos etarios, la participación laboral de la mujer o la estructura de los hogares) y a su carácter particularmente contingente, resulta difícil detectar patrones generales que trascienden a los países individuales. En este sentido, si bien reconoce que los efectos varían considerablemente de un país a otro, Ponthieux (2010) constata que una mayor selectividad en la definición provoca un incremento de los hogares con solamente una persona trabajadora (no monoparentales) y con hijos/as a cargo.

3.3. La importancia de los niveles de desempleo

Por un lado, en lo que respecta al mercado laboral y, sobre todo, al desempleo de larga duración, la

³ El total de la población de entre 18 y 64 años, excluidos estudiantes, jubilados/as y personas con alguna discapacidad para trabajar, es considerada trabajadora potencial.

⁴ España, Grecia o Suecia serían la excepción a dicha norma. En estos países, el perfil mayoritario lo constituirían las personas que trabajan por cuenta propia.

Unión Europea y los Estados Unidos presentan situaciones considerablemente distintas. Mientras que en la primera puede considerarse como uno de los principales problemas que conciernen al mercado laboral, en la segunda su relevancia sería menor (Lohmann, 2018). Teniendo esto en cuenta, el uso de una definición menos restrictiva, como la ofrecida por la BLS, si bien puede ser razonable en países con niveles reducidos de desempleo estructural de larga duración (por ejemplo, los Estados Unidos), no lo es tanto en los que sí sufren el problema. En estos últimos, los desempleados y ocupados en situación de pobreza presentarían rasgos profundamente divergentes que recomendarían su diferenciación (Calvo Gallego, 2016).

Por otro lado, en aquellos países con niveles elevados de desempleo, el uso de una definición más restrictiva en términos de tiempo trabajado durante el periodo de referencia puede llegar a afectar considerablemente la magnitud de la población categorizada en situación de pobreza laboral. En este sentido, Crettaz (2015), comparando los resultados de la definición de Eurostat con los de otra que incluye a toda persona que cuenta con un empleo (independientemente de su historial laboral previo), constata que, en los países con altos niveles de desempleo (como por ejemplo, España o Grecia), la tasa de pobreza laboral resulta sistemáticamente inferior para este último indicador. Según el mismo autor, esta evidencia podría atribuirse al hecho de que una parte importante de las y los jóvenes de entre 18 y 34 años viven con sus progenitores. Gracias a esta forma de convivencia (y a la puesta en común de los recursos monetarios), la mayoría de ese grupo etario evitaría las situaciones de pobreza, a pesar de que su participación en el mercado laboral resulta, en muchos casos, difícil y precaria (Crettaz, 2011).

Por último, cabe apuntar que un enfoque más selectivo tiene también implicaciones en el comportamiento de los indicadores de pobreza laboral según la fase del ciclo económico. Esto es, dependiendo de si el contexto económico se caracteriza por una situación de pleno empleo, o, por el contrario, por unos niveles de crecimiento negativos y un alto desempleo, las conclusiones derivadas de la medida de pobreza laboral correspondiente pueden resultar diferentes. De hecho, si se tiene en cuenta que las situaciones de desempleo y empleo precario quedan fuera de la consideración de las definiciones más selectivas, puede derivar en una situación en la que, en tiempos de recesión, el porcentaje de personas clasificadas en pobreza laboral se reduzca (Ponthieux, 2010).

3.4. La incertidumbre de quienes trabajan por cuenta ajena y la consideración de los periodos mínimos trabajados

Es bien sabido que las y los trabajadores autónomos o por cuenta propia conforman un grupo heterogéneo y, por tanto, son difícilmente equiparables a

aquellos/as por cuenta ajena. Además, a la hora de analizar estadísticamente este segmento, se plantean una serie de dificultades metodológicas que pueden llegar a distorsionar los resultados obtenidos. Entre otras, los ingresos declarados pueden estar subestimados, y las situaciones de endeudamiento plantean dudas respecto a si representan una situación de pobreza o, por el contrario, derivan de un mayor acceso al crédito. Asimismo, incluyen en muchas ocasiones el trabajo no pagado (trabajo familiar) (Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017).

Por su parte, los periodos mínimos de trabajo exigidos en algunos indicadores (por ejemplo, el de Eurostat) pretenderían seleccionar a aquellos individuos cuya situación habitual es estar empleados. Por el contrario, los indicadores que consideran únicamente la situación actual con relación al empleo (por ejemplo, el de la OIT) detectarían a algunas personas para quienes el empleo puede resultar una actividad secundaria e inusual (estudiantes que trabajan en verano), mientras que podrían dejar de lado a otras que se encuentran sin empleo de forma ocasional (Ponthieux, 2010).

4. El enfoque de pobreza: un elemento que delimita los contornos de las situaciones de privación consideradas

Al igual que ocurre con el concepto de trabajador/a, el enfoque de pobreza utilizado también incorpora importantes matices al problema social que trata de reflejar el indicador de pobreza laboral. Al observar los criterios establecidos por los principales organismos que cuantifican la incidencia de la pobreza laboral de forma periódica (Tabla 2), si bien se constatan algunas diferencias, en comparación con las implicaciones de las distintas definiciones de trabajador/a, las consecuencias en este caso no tienen efectos tan trascendentales (sobre todo, en la comparativa de los enfoques de la BLS y Eurostat).

Tabla 2. Definiciones del concepto de trabajador/a por parte de los organismos de referencia que cuantifican la prevalencia de la pobreza laboral

	Eurostat	Bureau of Labor Statistics	Organización Internacional del Trabajo
Umbral de pobreza	60 % de la renta mediana	Umbral oficial de los EE.UU. (por tamaño familiar)	1,90-3,90 \$ PPA (pobreza extrema-moderada)
Indicador	Renta disponible equivalente (escala OCDE)	Ingresos antes de impuestos y créditos fiscales	Ingreso o consumo per cápita

\$ PPA: dólares en paridad de poder adquisitivo.

Fuente: Elaboración propia a partir de Lohmann (2018).

Cada uno de los indicadores señalados cuantifica los recursos económicos y la situación de pobreza a nivel del hogar. Por el contrario, los métodos

empleados para ajustar los recursos de los hogares a las necesidades derivadas del tamaño y estructura del hogar son diferentes. El indicador de Eurostat hace uso de la escala de equivalencia (modificada) que propone la OCDE para calcular una medida de ingresos equivalentes para todos los hogares. Posteriormente, esos niveles de ingresos se comparan con un único umbral (que equivale el 60% de la mediana de ingresos de todos los hogares) para determinar si los hogares se encuentran en situación de pobreza.

Por su parte, el indicador de la BLS, pese a no realizar ningún ajuste en el nivel de ingresos, hace uso de diferentes umbrales de pobreza en función del número de adultos y niños/as presentes en el hogar. En el caso del indicador de la OIT, la clasificación de un hogar en situación de pobreza se realiza a través de la comparación de los ingresos o consumo per cápita del hogar con el umbral de 3,90 dólares en paridad de poder adquisitivo (Lohmann, 2018).

Debido a que la OIT cuantifica la pobreza laboral a escala global, define la pobreza en términos absolutos, mientras que los dos organismos restantes emplean una aproximación relativa. En este sentido, cabe señalar que el análisis de las implicaciones que rodean a la utilización de un enfoque relativo o absoluto de pobreza trasciende el alcance de este trabajo⁵. Habida cuenta, además, que los objetivos de este trabajo sitúan el foco del análisis en el contexto de la Unión Europea, se incidirá sobre todo en las medidas de pobreza con enfoques relativos.

Considerando lo anterior, podría decirse que los principales indicadores para la medición de la pobreza laboral aplican un enfoque relativo y monetario de pobreza. Incidiendo en el segundo de los aspectos, una de las diferencias más significativas que se constatan entre el indicador de la BLS y Eurostat es que el primero considera los ingresos antes de impuestos y prestaciones sociales, mientras que el segundo refleja el saldo de los hogares una vez aplicadas las transferencias (prestaciones e impuestos) públicas correspondientes. Por tanto, el primero de los indicadores representaría el balance predistributivo de la pobreza, por lo que sitúa el eje del análisis principalmente en el desempeño del mercado laboral y la estructura del hogar. El indicador de Eurostat, por su parte, incorporaría una dimensión adicional, al considerar el papel redistributivo de los Estados del bienestar. En otros términos, el primero de los indicadores representaría la distribución primaria de la renta resultante de la actividad económica, y el segundo reflejaría la corrección resultante de la aplicación de políticas sociales y los efectos del sistema impositivo.

⁵ Para una primera aproximación a este prolífico debate, se recomienda una lectura de Damián (2010).

Por otro lado, en ambos indicadores los ingresos del hogar se consideran de forma anual. De esta forma, se refleja la capacidad económica de la unidad de convivencia, pero proporcionando una imagen parcial. Los hogares, además de los ingresos, disponen de bienes y activos que también forman parte de su riqueza total e influyen en el nivel de vida que pueden sostener. Más aún, los ingresos pueden variar mucho de un año a otro, sin que esto suponga cambio alguno en las condiciones de vida, ya que un hogar puede tener ahorros, acceso a crédito, o pueda esperar que sus ingresos futuros vuelvan a ser de la misma cuantía que antes (Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017).

Es importante, en cualquier caso, tener en cuenta que estos enfoques incorporan el umbral del 60% de la renta mediana equivalente, que no es, estrictamente hablando, un indicador de pobreza, sino de pobreza relativa o bajos ingresos. Si se optara por la definición que habitualmente se equipara a la pobreza grave —ingresos inferiores al 40% del ingreso mediano equivalente—, tanto la extensión como la caracterización de la pobreza en el empleo serían claramente diferentes. La elección de un umbral determinado también se enfrenta al dilema de la elección del ámbito territorial al que se refiere ese umbral o ingreso mediano: cuando se utilizan umbrales de ámbito estatal referidos a Estados de gran tamaño o con diferencias regionales muy acusadas, los umbrales resultantes pueden subestimar o sobreestimar las situaciones de pobreza —incluso de pobreza laboral— que se dan en las diferentes regiones.

Ante los interrogantes que plantea el uso de indicadores monetarios pobreza, la alternativa que han planteado algunos autores ha sido la utilización de indicadores de privación material que capturen también aquellos recursos que pueden influir en la situación de un hogar y que no están directa y únicamente relacionados con la riqueza material, como por ejemplo, la educación, el apoyo de familiares y amigos, o el acceso al crédito (Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017). De hecho, los trabajos que han procedido a comparar los resultados de los indicadores monetarios y de privación material han concluido que la relación entre ambos es bastante débil, lo cual evidencia que la pobreza de renta es un indicador de carencia temporal, mientras que los indicadores de privación material se relacionan con una carencia de renta de naturaleza más persistente (Layte *et al.*, 2001). En el ámbito de la pobreza laboral, si bien han resultado ser menos numerosos, los ejercicios de comparación entre ambos indicadores también apuntan hacia la existencia de diferencias importantes. Por ejemplo, el estudio de Ibáñez constata que la tasa de pobreza laboral entre las y los trabajadores autónomos en España alcanzaba en 2013 el 23,2%, y sin embargo, solamente el 3,5% mostraba estar en una situación de carencia material severa. Por su parte, para el colectivo de trabajadores/as por cuenta ajena, esas tasas equivaldrían al 8,2% y 5,9%, respectivamente (Ibáñez, 2014).

En esta misma línea, resulta de especial relevancia el trabajo realizado por Crettaz (2015), que cuantifica la incidencia de ambos indicadores durante la crisis de 2008 para una serie de países de la Unión Europea. Ante todo, el trabajo pone de relieve que las tendencias evolutivas de ambos indicadores no muestran un patrón claro. En unos países, se constata un incremento de la proporción de trabajadores en situación de privación material, pero un descenso de las tasas de pobreza laboral. En otros, los indicadores muestran un movimiento inverso, mientras que en un reducido número de países se observa una pauta evolutiva idéntica para ambos indicadores. Tratando de detectar los factores que explican estas dinámicas evolutivas aparentemente poco consistentes, el autor apunta a la existencia de un vínculo entre el desempeño macroeconómico y las tasas de privación material entre las y los trabajadores. En concreto, en los países en los que los niveles de crecimiento económico resultaron positivos la incidencia se redujo, mientras que en los países con un crecimiento negativo esas mismas tasas tendieron a incrementarse. Las tasas de pobreza laboral, por su parte, no mostrarían un vínculo claro con los niveles de crecimiento económico.

De forma similar, los cambios en los niveles de desempleo muestran un efecto considerable en las tasas de privación material de las y los trabajadores, existiendo entre ambos una relación de signo positivo. Sin embargo, en lo que al indicador de pobreza laboral respecta, los efectos de las variaciones en el nivel de desempleo serían contrarios. Para la muestra utilizada, el autor estima que la correlación entre ambos elementos sería relativamente fuerte y negativa: en otras palabras, que las tasas de pobreza laboral se reducen cuando el desempleo aumenta. Con todo, al extraer de la muestra algunos de los países peor parados (en términos de desempleo) por la crisis (Grecia e Irlanda), la relación entre ambos elementos se volvería casi insignificante. Para tratar de explicarlo, Crettaz expone varios argumentos:

- En primer lugar, apunta a que las tasas de pobreza relativa son, en esencia, indicadores de la desigualdad de ingresos, y no fluctúan en exceso a menos que la distribución de ingresos cambie significativamente. Los indicadores de privación material, por su parte, tendrían una naturaleza más absoluta y, por tanto, serían más reactivos a los cambios en el ciclo económico. A modo de ilustración, y como ya se ha adelantado, entre 2008 y 2012 la tasa de pobreza laboral se mantuvo constante en Grecia y se redujo en Irlanda. Esto implica que bien la desigualdad de ingresos se mantuvo (Grecia) o bien se redujo (Irlanda), lo cual resulta plausible si los despidos y el desempleo afectan de forma desproporcionada a las y los trabajadores con menores ingresos, lo que da como resultado una fuerza laboral más homogénea.
- En segundo lugar, además de la mayor sensibilidad ante las situaciones de privación

en contextos de recesión económica, en palabras del autor, los indicadores de privación material permiten también comparar con mayor fiabilidad países con niveles de desarrollo económico muy dispar (como en el caso de Unión Europea). Por ejemplo, tanto en los años anteriores y posteriores a la crisis, la tasa de privación material de los trabajadores en Grecia ha mostrado cifras que doblaban los niveles del Reino Unido.

Otro aspecto de importancia en los indicadores de Eurostat y la BLS concierne a la adopción de un enfoque de hogar para la definición y medición de la pobreza. Esto es, el riesgo de estar en situación de pobreza no solo depende de las características personales y de empleo del individuo, sino también de otros elementos del ámbito de la familia, como el empleo remunerado de otros miembros del hogar, otros ingresos no laborales, la edad de sus miembros o la carga de cuidados (Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017). Este enfoque se basa en la suposición de que todos los recursos del hogar son comunes y de que los miembros del hogar los comparten por igual. No obstante, la hipótesis del reparto igualitario, en palabras de Meulders y O'Dorchai (2013), sería poco realista, pues habitualmente los ingresos del hogar se reparten de forma desigual. El supuesto anterior sería de especial relevancia desde la perspectiva de género, ya que, según las mismas autoras, los indicadores de pobreza laboral subestiman los niveles de pobreza que padecen las mujeres.

5. El indicador de pobreza laboral de la Unión Europea: la focalización del problema en el núcleo del mercado laboral

Bajo la denominación de tasa de riesgo de pobreza en el trabajo (*in-work at-risk-of-poverty rate*), el indicador de pobreza laboral utilizado en la Unión Europea hace referencia al porcentaje de personas trabajadoras respecto al total de población que se declara trabajadora y que está en riesgo de pobreza. El riesgo de pobreza se define como la situación en la que la renta disponible equivalente del hogar (después de transferencias sociales y aplicación de las escalas de equivalencia) es inferior al 60 % de la mediana de la renta disponible equivalente. El indicador se construye a través de la Encuesta Europea de Condiciones de Vida (EU-SILC), y considera a todas aquellas personas de entre 18 y 64 años que declaran haber trabajado durante al menos siete meses durante el año.

La exigencia de un elevado nivel de vinculación al empleo centraría el análisis en el segmento de la población que, aun participando plenamente en el mercado laboral, no alcanza unos niveles suficientes de ingresos para escapar de las situaciones de pobreza. Diferenciando a este segmento de la población trabajadora de las personas inactivas o con

una débil vinculación al mercado laboral, pretendería comprender de forma más detallada la vinculación entre la pobreza y la actividad laboral, entendida no como participación en el mercado de trabajo, sino como actividad realmente remunerada (Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017). Dicho de otro modo, la definición de la Unión Europea se fija en el núcleo del mercado laboral (en aquella población que tiene el empleo como actividad principal), dejando fuera del foco analítico a las personas que se sitúan en los márgenes de ese mercado.

En comparación con las definiciones menos restrictivas (respecto a la vinculación con el mercado laboral), una de las posibles ventajas del indicador en cuestión sería que las intervenciones en materia de políticas públicas exigidas para mejorar el bienestar de la población en situación de pobreza laboral resultarían más homogéneas. Tal y como señala Crettaz (2011), para las y los trabajadores pobres con una débil vinculación al mercado laboral (por no encontrar empleo o por poder trabajar pocas horas, entre otros motivos), las intervenciones requeridas (la profesional o asesoramiento, por ejemplo) diferirían considerablemente de los apoyos que necesitaría la población trabajadora que constituye el núcleo del mercado laboral.

Con todo, en vista de los crecientes problemas de acceso y de estabilidad en el empleo para una parte destacada de la población en edad de trabajar, podría decirse que el indicador de la Unión Europea obvia la situación de una parte importante de la población trabajadora (Crettaz, 2011; Gómez-Álvarez Díaz y Gómez García, 2017). Como ya se ha señalado en líneas anteriores, el carácter restrictivo de la definición aplicada en la Unión Europea reduciría la influencia de los factores asociados al mercado laboral (falta de empleo, falta de estabilidad laboral), dando un mayor peso a los factores ligados al hogar (tamaño, ingresos adicionales, necesidades de cuidado).

Por último, y como ya se ha mostrado en el apartado precedente, cabe señalar que no puede decirse con total seguridad que los movimientos del indicador en una determinada dirección representen una mejora de la situación. Esto vendría dado por el uso de un umbral relativo de pobreza (y, en consecuencia, sería más bien reflejo del nivel de desigualdad de ingresos) y por considerar a un segmento limitado del espectro de trabajadores/as. En palabras de Ponthieux (2010), resulta discutible que el indicador de la Unión Europea capture la esencia de los problemas de la población trabajadora pobre y que tenga una interpretación normativa clara y consensuada.

6. Conclusiones

El concepto de pobreza laboral conjuga dos elementos de distinta naturaleza: el trabajador o trabajadora y la pobreza. Mientras que el primero

tiene un carácter individual y alude a factores asociados al mercado laboral, el segundo se refiere a un concepto colectivo como es el hogar, entendido como unidad básica de consumo, y se relaciona con el ámbito de la familia. Las respuestas a los interrogantes acerca de quién se considera una persona trabajadora y cómo se miden y definen las situaciones de pobreza determinan, en parte, la incidencia y estructura de la pobreza laboral, y definen, en cierta medida, la naturaleza del fenómeno social analizado.

La definición atribuida al concepto de trabajador/a dista de ser neutral. Por un lado, cuanto más selectivas resultan las definiciones, la población en situación de pobreza laboral presentaría formas laborales más estables y se reduciría, consiguientemente, el abanico de factores ligados al mercado laboral que explican la intersección entre la tenencia de empleo y el riesgo de pobreza. Por otro lado, las definiciones también alteran la composición de los hogares en los que habitan las personas clasificadas en situación de pobreza laboral.

Cuanto más selectiva resulta la definición de trabajador/a, las familias con hijos/as y donde una única persona percibe ingresos tienden a configurarse como el principal grupo de riesgo. Al descartar factores esenciales del mercado laboral (la ausencia y precariedad del empleo), podría decirse, a grandes rasgos, que una definición más selectiva del concepto de trabajador/a implica dar mayor protagonismo a los factores vinculados al hogar. De esta forma, una mayor selectividad disminuiría la importancia de los factores asociados al mercado laboral en beneficio de aquellos relacionados con el hogar a la hora de explicar las causas de la pobreza laboral. Trayendo a colación las palabras de Ponthieux (2010: 315-317), “la homogeneidad obtenida por un enfoque más selectivo puede dar lugar a una creación estadística de interés limitado, sobre todo si una parte importante de sus características dependen de las excluidas por la construcción del indicador”.

Con todo, cabe dejar claro que los efectos derivados de un enfoque más o menos selectivo dependen, al mismo tiempo, de otro tipo de factores contextuales, como los niveles de desempleo (y en especial, el desempleo de larga duración), la estructura del empleo y la estructura de los hogares. En ese sentido, es también esencial tener en cuenta la relación dinámica que existe entre desempleo —o, en otras palabras, creación y destrucción de empleo— y pobreza laboral: en efecto, en un periodo de destrucción de empleo —en el que se destruye fundamentalmente empleo precario, temporal o de bajo nivel salarial, y se mantiene el empleo indefinido con mayores salarios—, la pobreza laboral tiende a remitir, pero no porque esos empleos ofrezcan una mayor protección frente a la pobreza, sino porque esos empleos han desaparecido y quienes los ocupaban han pasado al desempleo. Lo contrario puede ocurrir en las fases de crecimiento y

de creación de empleo, que normalmente se inician con la creación de empleo temporal y de bajos salarios. La expansión de la pobreza en el empleo podría, en ese caso, considerarse como un efecto colateral de determinadas formas de crecimiento del empleo, y, desde ese punto de vista, la definición de las categorías de empleo y desempleo resulta esencial.

El enfoque de pobreza utilizado incorpora también importantes matices a los problemas sociales que trata de reflejar el indicador de pobreza laboral. Algunos autores han planteado el uso de indicadores de privación material a fin de considerar todos aquellos recursos que pueden influir en la situación de un hogar y que no están directa y únicamente relacionados con su riqueza material. De hecho, los trabajos que han comparado el desempeño de los indicadores monetarios y de privación material en la medición de la pobreza laboral han concluido que la relación entre ambos es bastante débil, evidenciando que la pobreza de renta es un indicador de carencia temporal, mientras que los indicadores de privación material se relacionan con una carencia de renta de naturaleza más persistente. La literatura apunta a que los indicadores de privación material, al ser de naturaleza más absoluta, son más reactivos a los cambios en el ciclo económico, y muestran una relación negativa con el crecimiento económico y una relación positiva con los niveles de desempleo. Por el contrario, los indicadores monetarios no mostrarían un vínculo claro con el ciclo económico, ya que, al ser de naturaleza relativa, son en esencia indicadores de la desigualdad de ingresos, y no fluctúan a menos que la distribución de ingresos cambie significativamente.

Del mismo modo, es importante señalar que la hipótesis del reparto igualitario puede distorsionar la realidad de los hogares. El riesgo de encontrarse en situación de pobreza no solo depende de las características personales y de empleo del individuo, sino también de otros elementos del ámbito del hogar, como el empleo remunerado de

otros miembros, otros ingresos no laborales, la edad de sus miembros o la carga de cuidados. Los enfoques tradicionales de pobreza se basan en la suposición de que todos los recursos del hogar son comunes y que los miembros los comparten por igual. En muchos casos, sin embargo, este supuesto sería poco realista. Este matiz resulta de especial relevancia desde la perspectiva de género, ya que los indicadores de pobreza laboral más extendidos subestimarían los niveles de pobreza que padecen las mujeres.

Finalmente, el indicador para medir la pobreza laboral que propone Eurostat, por sus características, parece enfocar el análisis hacia un segmento de la población que, si bien participa plenamente en el mercado laboral, no alcanza unos niveles suficientes de ingresos para escapar de las situaciones de pobreza. Es decir, centra la atención en el núcleo del mercado laboral (en aquella población para la que la actividad principal es el empleo), dejando fuera del foco analítico a las personas que se sitúan en los márgenes.

Al utilizar una definición restrictiva de trabajador/a, este indicador reduce la influencia de los factores asociados al mercado laboral (falta de empleo, falta de estabilidad laboral), dando un mayor peso a los factores ligados al hogar (tamaño, ingresos adicionales, necesidades de cuidado). De esta suerte, y ante los crecientes problemas de acceso al empleo y de estabilidad laboral para una parte destacada de la población en edad de trabajar, podría decirse que el indicador de la Unión Europea obvia la situación de una parte importante de la población trabajadora. Por el contrario, al describir a una población más homogénea, facilitaría las intervenciones en materia de políticas públicas para atajar las situaciones de pobreza laboral: las intervenciones requeridas por las y los trabajadores pobres con una débil vinculación al mercado laboral difieren considerablemente y son más diversas que los apoyos que necesitan las y los trabajadores que forman parte del núcleo del mercado laboral.

Referencias bibliográficas

- BLS (2021): *A Profile of the Working Poor*, 2019, Serie BLS Reports, nº 1.093, Bureau of Labor Statistics.
- CALVO GALLEGO, F.J. (2016): “Trabajadores pobres y pobreza de los ocupados: una primera aproximación”, *Temas Laborales, Revista Andaluza de Trabajo y Bienestar Social*, nº 134, págs. 63-106.
- CRETTAZ, E. (2011): *Fighting Working Poverty in Post-industrial Economies: Causes, Trade-offs and Policy Solutions*, Chenttenham, Edward Elgar Publishing.
- (2013): “A state-of-the-art review of working poverty in advanced economies: Theoretical models, measurement issues and risk groups”, *Journal of European Social Policy*, vol. 23, nº 4, págs. 347-362.
- (2015): “Poverty and material deprivation among European workers in times of crisis”, *International Journal of Social Welfare*, vol. 24, nº 4, págs. 312-323.
- DAMIÁN, A. (2010): “A dónde nos ha llevado el enfoque relativo de la pobreza de Peter Townsend”, *Mundo Siglo XXI*, vol. V, nº 19, págs. 25-34.
- EUROSTAT (s.f.): “EU statistics on income and living conditions (EU-SILC) methodology-in-work poverty”, Eurostat, <[https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_statistics_on_income_and_living_conditions_\(EU-SILC\)_methodology_-_in-work_poverty#Description](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_statistics_on_income_and_living_conditions_(EU-SILC)_methodology_-_in-work_poverty#Description)>.
- EUSKADI (2008): “Ley 18/2008, de 23 de diciembre, para la Garantía de Ingresos y para la Inclusión Social”, *Boletín Oficial del País Vasco*, nº 250, 31-12-08, págs. 32.729-32.804, <<https://www.euskadi.eus/r47-bopvvaci/es/bopv2/datos/2008/12/0807235a.shtml>>.
- GÓMEZ-ÁLVAREZ DÍAZ, R. y GÓMEZ GARCÍA, F. (2017): “Marco teórico para el análisis de la pobreza en el trabajo en la UE: concepto, medición y causas”, en CALVO GALLEGO, F.J.; GÓMEZ-ÁLVAREZ, R. y ARÉVALO QUIJADA, M.T. (dirs.): *Trabajadores pobres y pobreza en el trabajo: concepto y evolución de la pobreza en la ocupación: el impacto de las últimas reformas legales*, Murcia, Laborum, págs. 91-120.
- GOOS, M.; MANNING, A. y SALOMONS, A. (2009): “Job polarization in Europe”, *American Economic Review*, vol. 99, nº 2, págs. 58-63.
- HALLERÖD, B.; EKBRAND, H. y BENGTTSSON, M. (2015): “In-work poverty and labour market trajectories: Poverty risks among the working population in 22 European countries”, *Journal of European Social Policy*, vol. 25, nº 5, págs. 473-488.
- IBÁÑEZ, M. (2014): “Apuntes sobre la incidencia de la pobreza relativa y absoluta en la población y en los trabajadores. Comparación entre 2009 y 2013”, *Lan Harremanak, Revista de Relaciones Laborales*, nº 31, págs. 63-81.
- KAPSOS, S. y BOURMPOULA, E. (2013): *Employment and Economic Class in the Developing World*, serie ILO Research Papers, nº 6, Ginebra, Organización Internacional del Trabajo.
- LAYTE, R. *et al.* (2001): “Explaining levels of deprivation in the European Union”, *Acta Sociologica*, vol. 44, nº 2, págs. 105-121.
- LOHMANN, H. (2018): “The concept and measurement of in-work poverty”, en LOHMANN H. y MARX, I. (eds.) *Handbook on In-Work Poverty*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, págs. 7-25.
- MARX, I. y NOLAN, B. (2012): *In-work Poverty*, serie GINI Discussion Papers, nº 51, Ámsterdam, University of Amsterdam.

- MCKNIGHT, A. *et al.* (2016): *Low Pay and In-work Poverty: Preventative Measures and Preventative Approaches*, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea.
- MEULDERS, D. y O'DORCHAI, S.P. (2013): *The Working Poor: Too Low Wage or Too Many Kids?*, Université Libre de Bruxelles.
- PONTHIEUX, S. (2010): "Assessing and analysing in-work poverty risk", en ATKINSON, A.B. y MARLIER, E. (eds.), *Income and Living Conditions in Europe*, serie Eurostat Statistical Books, Luxemburgo, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, págs. 307-328.
- SEIKEL, D. y SPANNAGEL, D. (2018): "Activation and in-work poverty", en LOHMANN H. y MARX, I. (eds.) *Handbook on In-Work Poverty*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, págs. 245-260.
- ZALAKAIN, J. (2014): "El papel de los sistemas de garantía de ingresos en el abordaje de la pobreza en el empleo: la experiencia del País Vasco", *Lan Harremanak, Revista de Relaciones Laborales*, nº 31, págs. 36-62.
- ZUBERO, I. *et al.* (2019): *Pobreza laboral en la Comunidad Autónoma de Euskadi (1986-2018)*, serie Civersity Working Papers, nº 7, Leioa, Universidad del País Vasco.