

Proyecto: PI-O-06-2015 (Disp. UNM-DEyA N° 51/15)

Título: “Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo”

Director: GIOSA ZUAZUA, Noemi B.

Integrantes: FERNÁNDEZ MASSI, Mariana I.;
TURRUBIANO, Macarena D. (Auxiliar estudiante)

Título del Documento de Trabajo-Informe final: “El debate sobre la informalidad y la calidad del empleo. Propuesta metodológica y estimación de indicadores de segmentación del empleo urbano en Argentina”

Palabras claves:

- *Calidad del empleo*
- *Informalidad;*
- *Tipología de segmentación laboral*

Clasificación JEL:

O17 – JO1 – B41

Resumen: Este documento de trabajo sintetiza el trabajo realizado durante el año 2016 por el equipo de investigación del proyecto “Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo”. . El mismo se organiza en tres partes. En la primera, se presenta el debate teórico conceptual en el cual se inscribe el proyecto: se repasan los orígenes del concepto de informalidad, y del concepto de masa marginal en América Latina. La segunda sección presenta los nuevos rumbos que estas discusiones tuvieron a partir de fines del siglo XX. Las perspectivas presentadas comprenden la informalidad como consecuencia de los cambios más recientes del capitalismo: las formas “atípicas” de contratación asalariada y las nuevas actividades del sector informal. A partir de esta revisión, en la segunda parte se presenta la propuesta metodológica para la medición de la segmentación laboral en el marco del proyecto. En la tercera parte de este documento se presentan los principales indicadores estimados, con una breve descripción de la estructura y evolución de la segmentación del mercado de trabajo, según inserción productiva del empleo, y según la calidad del empleo asalariado. Finalmente, en el anexo se presentan las series de indicadores para el total país; abierto por sexo y también por región.

PRESENTACIÓN

A partir de la década del cincuenta en América Latina se visibilizó la existencia de un segmento de población económicamente activa que no lograba insertarse laboralmente en aquel segmento de la estructura productiva que la literatura especializada denominó “moderno”. El reconocimiento de este problema implicó a su vez un fuerte cuestionamiento a la economía neoclásica: tanto a su visión del mercado de trabajo, como, en términos más generales, a su noción de desarrollo.

Diversas teorías sobre mercados de trabajo segmentados permearon los debates de la economía del desarrollo de aquellos años, muchas de ellas contrapuestas entre sí, pero con el objetivo común de discernir hasta qué punto dichos excedentes de fuerza de trabajo podrían llegar a integrarse o ser integrados por el segmento de la economía moderna capitalista. Es decir, por aquellas empresas que producían bajo la lógica de la ganancia, que generaban puestos de trabajo asalariado, y que contaban con posibilidades de acumular capital.

La identificación de distintos segmentos del mercado de trabajo implicó reconocer que tanto la conformación de la oferta y de la demanda de trabajadores, como la determinación del nivel de ingreso, responde a diferentes lógicas, que deben ser contempladas en las políticas de desarrollo, pues de lo contrario, basadas en un diagnóstico erróneo, estarían destinadas al fracaso.

Hacia la década del noventa estos enfoques perdieron relevancia. La evidencia empírica daba cuenta de la generalización de condiciones de inestabilidad, y motivó el incremento de los estudios referidos a la precariedad como problema fundamental del mercado de trabajo. Las transformaciones que se expresan en los mercados de trabajo a partir de la década del ochenta y más específicamente en los años noventa, como reflejo de la crisis del *fordismo* y las transformaciones en las relaciones de valorización del capital de las grandes empresas, la apertura comercial de las economías y la irrupción de las empresas de capital global, junto a la centralidad de las estrategias de desverticalización y tercerización, le fueron quitando poder explicativo a estas teorías sobre segmentación. El mercado de trabajo se fue transformando en un caleidoscopio de tipos de contratos y relaciones laborales diversas, amparadas y no amparadas en las regulaciones legales.

Además, en el campo académico, los autores neoclásicos lograron reformular su teoría incorporando –y reexpresando en sus propios términos– las críticas esgrimidas por los teóricos de la segmentación (Rebitzer, 1993). Así, las teorías de segmentación parecieron

perder vigencia durante la década del noventa y primeros años de la década siguiente.

Sin embargo, el proceso de precarización e inestabilidad del empleo no afectó, ni afecta, de modo uniforme a toda la estructura ocupacional. Por el contrario, la segmentación se profundizó como expresión de las transformaciones mencionadas. En este sentido, las teorías de la segmentación ofrecen un esquema general útil aún hoy para comprender la relación entre las características de los puestos de empleo y la estructura productiva que los crea. Sin embargo, opacado por la crisis teórica, y afectado por la ambigüedad que imprimen las diferentes situaciones del mercado de trabajo, no existe una producción sistemática de indicadores que dé cuenta de la heterogeneidad y/o segmentación laboral.

Desde que el problema ha sido planteado no ha existido una producción de indicadores sobre segmentación que fuese acordada y validada por los diversos países y que se elaborara en los institutos de estadística –al modo que ocurre con las tasas básicas del mercado de trabajo (tasa de actividad, tasa de empleo, tasa de desempleo, tasa de subempleo). Sin embargo, sí ha habido en el pasado cierto acuerdo en algunos conceptos operativos que permitían estimar, por ejemplo, el tamaño del denominado sector informal urbano de la economía, consensuados incluso en el marco de las recomendaciones para las oficinas de estadística de la OIT o estimados por los investigadores al momento de analizar la composición y dinámica del mercado de trabajo.

En la actualidad esta producción ha decaído notablemente. En lo que respecta a Argentina, las estimaciones del *excedente de fuerza de trabajo* y de indicadores de *informalidad* son realizadas por algunos núcleos de investigación. Esta información es producida como insumo para determinadas investigaciones y por tal motivo no tiene un compromiso de permanencia en el tiempo. En los organismos que componen el sistema estadístico nacional no hay estimaciones periódicas de indicadores vinculados a la segmentación –como sí ocurre en el caso de México–. Así como también, hay una gran heterogeneidad en el modo en que diferentes investigaciones estiman y presentan indicadores propios, en muchos casos sin explicitar con claridad el marco conceptual que los sustenta y ofreciendo sólo los cruces de información relevantes para cada pregunta de investigación puntual –de modo que no es posible seguir tales cruces en el tiempo si cambia la pregunta que motiva cada estudio–.

A partir de estas carencias, el objetivo general de este proyecto es la conformación de un Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo,

con sede en el Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo, del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno (UNM), que tiene como meta general la producción y análisis de estadísticas de segmentación, con un compromiso de elaboración y difusión programado y sostenible en el tiempo, y el desarrollo de estudios sobre el mercado de trabajo. El insumo principal para estas informaciones son las bases usuarias de microdatos de Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. La explicitación del marco conceptual y de la metodología de los indicadores propuestos, así como el uso de una base de acceso público, permiten a su vez a otros investigadores evaluar las implicancias de algunas modificaciones en esta propuesta original.

Este proyecto nace a partir de la inquietud de investigadoras de la UNM, especialistas en estudios laborales, en la búsqueda de rediscutir y actualizar los debates clásicos sobre informalidad, segmentación y heterogeneidad laboral a la luz de las transformaciones recientes de los mercados laborales; en particular, de las prolíficas perspectivas latinoamericanas. El equipo está compuesto por Noemí Giosa Zuazua, investigadora responsable y docente de la materia Economía del Trabajo y Distribución del Ingreso, y Mariana Fernández Massi, investigadora y docente de la materia Estructura Económica Argentina y Mundial. La puesta en funcionamiento del proyecto implicó a su vez la incorporación de Macarena Turrubiano, estudiante avanzada de la Licenciatura en Economía, como becaria de investigación.

Este documento de trabajo sintetiza el trabajo realizado durante un año por el equipo de investigación. El mismo se organiza en tres partes. En la primera, se presenta el debate teórico conceptual en el cual se inscribe nuestro proyecto. En la primera sección se repasan los orígenes del concepto de informalidad: el planteo de Arthur Lewis sobre la informalidad como *sector de subsistencia*, las discusiones sobre el nivel de ingreso en el sector y la noción gestada en América Latina de *masa marginal*. La segunda sección presenta los nuevos rumbos que estas discusiones tuvieron a partir de fines del siglo XX. Las perspectivas presentadas comprenden la informalidad como consecuencia de los cambios más recientes del capitalismo: las formas “atípicas” de contratación asalariada y las nuevas actividades del sector informal. A partir de esta revisión, en la segunda parte se presenta la propuesta metodológica para la medición de la segmentación laboral en el marco de nuestro proyecto de investigación a partir de tres indicadores. Allí se describe su formulación y las ventajas y desventajas de cada uno. Las series estimadas no forman parte de esta publicación. Luego, en la tercera parte de este documento se presentan los principales indicadores estimados, con

una breve descripción de la estructura y evolución de la segmentación del mercado de trabajo, según inserción productiva del empleo, y según la calidad del empleo asalariado.

PRIMERA PARTE LOS PROBLEMAS Y LAS PREGUNTAS

INTRODUCCIÓN

El sistema capitalista se encuentra organizado sobre la base de una relación de poder asimétrica entre los trabajadores y los propietarios del capital. A partir de esta relación estructural, la venta de fuerza de trabajo asalariada en el mercado constituye el modo principal de obtener los recursos para la reproducción simple de la vida. La venta autónoma de servicios o de bienes producidos por la micro o pequeña producción constituye solo un modo alternativo. La proporción de personas que financian sus estilos de vida con ingresos provenientes de la ganancia capitalista, o de sus stocks de riqueza acumulada (rentas financieras, inmobiliarias) es menor en el conjunto de la población. Por su parte, la implementación de políticas de renta básica o ingreso ciudadano, que instituyan un ingreso a los/as ciudadanos/as de un país y les permita financiar sus necesidades básicas, no ha sido implementado en ningún país como política nacional. Es así que pese a la denominada *crisis de la sociedad salarial*, que se planteó en los debates sobre el fin del trabajo hacia fines de los años setenta, la vía de obtención del flujo de ingresos para la satisfacción de necesidades continúa siendo el trabajo asalariado o el trabajo autónomo de actividades de cuenta propia o micro empresas. Por ello, las condiciones para la generación de puestos de empleo, las características de dichos puestos y de las relaciones laborales vinculadas, continúa siendo objeto de estudio y de preocupación para el diseño de políticas públicas, ya que proveen la información sobre la capacidad estructural de la economía para la generación de empleo.

Las instituciones que interactúan con la estructura económica también importan. El grado de igualdad económica en una sociedad capitalista se define a partir de la articulación entre la estructura productiva y las instituciones que regulan los procesos de acumulación y de (re)distribución del ingreso. El grado de complejidad de las estructuras productivas depende de las actividades económicas que las conforman, de las capacidades productivas y tecnológicas asociadas a dichas actividades, y de la distribución de estas capacidades entre las empresas. Las estructuras más diversificadas y complejas se correlacionan con mayor igualdad porque las actividades que las componen son tecnológicamente más avanzadas, demandan una gama de empleos de mayor capacitación y calificación, y generan una dinámica propia de creación de empleo formal y absorción de empleo de baja productividad (CEPAL, 2014, p. 28). Las instituciones son el complemento de la estructura productiva que permiten amortiguar y corregir las desigualdades y definir de este modo patrones distributivos.

Existen factores que condicionan la formación de los salarios y de las ganancias capitalistas, interviniendo al momento de determinarlos, como las negociaciones colectivas, o las políticas de salario mínimo, o las políticas de regulación de precios de monopolio. Estos factores influyen en la determinación primaria de los ingresos. A su vez, existe otro conjunto de factores, como los impuestos y las transferencias, que intervienen sobre los ingresos ya formados y distribuidos, con el objetivo de re-distribuirlos para corregir parte de la desigualdad económica resultante del accionar de los mercados (CEPAL, 2014; Piketty, 2015). La relevancia de tales instituciones es destacada tanto por la literaturano-institucionalista con impronta norteamericana, como por la teoría regulacionista de origen francés. Refieren al conjunto de reglas de comportamiento que organizan la relación entre los distintos actores, y pueden ser formales o informales. En particular, las instituciones del mercado de trabajo tienen incidencia sobre la distribución funcional del ingreso, y esto les otorga cierta centralidad para influir en el grado de igualdad de una sociedad. Claro que otras instituciones, en particular aquellas que regulan la formación de precios, también alteran la distribución funcional. Por su parte, otro tipo de instituciones vinculadas, por ejemplo, a la seguridad social y a la estructura impositiva, definen procesos de redistribución del ingreso que afectan el resultado final sobre la distribución personal.

En consecuencia, la capacidad de una economía para generar empleo, y las características de dichos empleos en lo que respecta a las condiciones laborales, los niveles de ingreso, y los derechos protectorios, se explican por las características de su estructura, por la calidad de las instituciones vigentes, y por la articulación entre ambas. A diferencia de los países del capitalismo central, que atravesaron una etapa de la sociedad salarial con plenos derechos, los países que conforman la periferia capitalista, nunca alcanzaron un estadio generalizado de pleno empleo con derechos laborales y sociales instituidos. Durante varias décadas se trató de un objetivo a alcanzar, bajo el supuesto de que se podía imitar el recorrido que habían atravesado los países epicentro de la revolución industrial y del “nacimiento” del sistema capitalista. A partir de determinado momento histórico, dicho objetivo se transformó solo en una esperanza, frustrada para algunos, imagen de una utopía para otros.

En este sentido, América Latina, la región que ha sido y continúa siendo señalada como la más desigual del mundo capitalista, lleva décadas de pensamiento indagador sobre los orígenes de las desigualdades propias al capitalismo, con las particularidades que asume en los países de la periferia, específicamente con la generación de excedentes de fuerza de trabajo. En

la historia pueden identificarse dos instituciones –la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) – que se han ocupado tanto del desarrollo intelectual sobre las causas del subdesarrollo de la región, en pos de construir una interpretación (teoría) propia que tenga en cuenta la historia de nuestros países, como de la recomendación de políticas públicas para lograr sociedades más integradas y con menor grado de desigualdad.

La CEPAL fue precursora del concepto de Heterogeneidad Estructural, como explicativo de un peculiar modo de crecer de este grupo de países que había ingresado tardíamente al sistema capitalista¹. Su enfoque histórico-estructural aplicado a las distintas etapas del desarrollo económico que se sucedieron hasta mediados de los años setenta explicaba la heterogeneidad productiva y el rezago relativo en el desarrollo de los países de la región a partir de la vinculación disfuncional entre los sectores productivos que dinamizaban el crecimiento económico, las estructuras ocupacionales y de ingresos segmentadas, y la resultante distribución concentrada del ingreso y sus patrones de consumo estratificados. La clave de la heterogeneidad estructural se encontraba en que el sector que dinamizaba la economía y lograba apropiarse de los beneficios de productividad que se derivaban del progreso técnico, no llegaba a irradiar dinamismo al resto del sistema económico.

El origen de este comportamiento se encontraba en la dinámica de una economía dual, en la cual los encadenamientos productivos del segmento económicamente desarrollado creaban su propio circuito gasto-ahorro-ingreso-inversión, y se reproducían de modo auto-sustentado. El sector de alta productividad de esta estructura no irradiaba dinamismo al resto de la economía porque no lo integraba en el proceso de acumulación, y por ende no lo traccionaba. Se agregaba a este cuadro una débil inserción internacional, con cuellos de botella recurrentes en el sector externo de las economías de la región —los entonces denominados “estrangulamientos” de balanza de pagos— que en ausencia de fuentes alternativas de financiamiento externo subordinaban la posibilidad de crecimiento al desempeño exportador de cada país.

Este concepto acuñado en los años sesenta mantiene su actualidad intelectual. La heterogeneidad estructural no solo explica la debilidad productiva contemporánea, sino que contribuye a explicar la profunda desigualdad social de América Latina en la medida en

que las brechas de productividad reflejan, y a la vez refuerzan, las diferentes capacidades de incorporación de progreso técnico, de poder de negociación, de acceso a redes de protección social y de opciones de movilidad ocupacional ascendente a lo largo de la vida laboral de los distintos segmentos de la sociedad. Al mismo tiempo, una mayor brecha de productividades al interior de la economía (brecha interna), potencia las brechas tecnológicas con la frontera internacional (brecha externa de productividades). En la medida en que los sectores de baja productividad tienen enormes dificultades para innovar, adoptar tecnología e impulsar procesos de aprendizaje, la heterogeneidad interna agudiza los problemas de competitividad sistémica, al impedir mejoras de competitividad “indirectas” de los sectores más integrados internacionalmente. De modo que se generan círculos viciosos no solo de pobreza y bajo crecimiento, sino también de lento aprendizaje, insuficiente desarrollo de capacidades y débil cambio estructural.

Desde el concepto de heterogeneidad estructural y sus brechas de productividad, se desprende un frondoso debate, vigente al menos durante veinte años, sobre los orígenes de los excedentes de fuerza de trabajo, los cuales no lograban su inserción en la economía estructurada. Las brechas de productividad se traducían en **mercados de trabajo segmentados**, tanto en lo que respecta al acceso a empleos como a los ingresos salariales y laborales, y por ende al acceso a la seguridad social.

El concepto de Heterogeneidad Estructural constituyó el encuadre conceptual del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) creado por la OIT a fines de la década del sesenta y que estuvo vigente hasta inicios de la década del noventa. Si bien fue creado en el marco del *World Employment Programme*, bajo el cual surgió el concepto de Sector Informal Urbano, bajo la dirección de Víctor Tokman, este programa presentó importantes diferencias respecto al abordaje que la OIT tenía del problema. Una de las principales discrepancias radicó en reconocer explícitamente ciertas formas de subordinación del sector informal respecto al sector formal (Tokman, 1978), advirtiendo que el sector informal no se reduciría solo fomentando su articulación con actividades modernas.

Los estudios del PREALC desarrollados en diferentes países de la región, participaron de los debates que tenían como denominador común el problema de los excedentes. Numerosos son los trabajos que reseñan la labor de este Programa, y los debates desarrollados entre las décadas del sesenta y del setenta con otras posiciones teóricas, acerca de las causas por las cuales se originaban estos excedentes y las razones por

¹ Esta presentación sobre el concepto de Heterogeneidad Estructural de la CEPAL, sigue a Bárcena y Prado (2016), capítulo 2.

las cuales no se lograba la integración a la economía estructurada (Cacciamali, 1983, 2000; Cortés, 2000; Souza, 1999; Tokman, 1978, 1987, 2004) 1983, 2000; Cortés, 2000; Souza, 1999; Tokman, 1978, 1987, 2004.

Estas teorías y conceptualizaciones hacen crisis entre mediados de la década del ochenta y los años noventa, ante la desestructuración de los mercados de trabajo, originada por la crisis del modo de desarrollo *fordista* y de los Estados de Bienestar (*Welfare State*), que devino en la implementación de políticas de flexibilización laboral y en la degradación de la legislación laboral protectora. Durante los años noventa, ante la explosión del desempleo abierto y de contratos asalariados precarios, legales o ilegales, efectuados por diferentes tipos de empresas e incluso el propio Estado, fueron cuestionadas severamente todas las teorías y conocimientos acumulados que asociaban el excedente de fuerza de trabajo a actividades – del sector informal – que no se encontraban orientadas por la lógica de la ganancia.

El fenómeno *noventista* de la expansión del asalariado no registrado y del asalariado “atípico” en empresas formales y del desempleo abierto cumplió la función de anular el concepto de desempleo oculto en actividades de subsistencia del sector informal. Se sostenía entonces que si la informalidad asalariada aparecía en empresas formales, incluso en el Estado, el concepto de sector informal, como categoría aglutinadora de la informalidad en las economías subdesarrolladas, quedaba vacío de contenido, ya que la informalidad se presentaba como un fenómeno que se extendía en toda la economía. En otros términos, perdía sentido el estudio de la informalidad recortada a un segmento de las ocupaciones de la economía, con determinadas características (cuentapropia no calificado, microempresas familiares, empleo doméstico), cuando aparecían relaciones laborales “informales” en contrataciones salariales de empresas medianas, o contrataciones asalariadas atípicas en empresas grandes.

Las realidades del mundo del trabajo de los años noventa marcan una línea de quiebre en el debate sobre la informalidad, que se desdoblará en la discusión sobre la heterogeneidad del empleo asalariado y sus diversas condiciones laborales y calidades, y la discusión sobre las nuevas actividades que se agregan al denominado sector informal. El objetivo de la próxima sección es revisar algunos rasgos de aquel debate que hizo crisis a fines de la década del ochenta e inicios de la del noventa, y que fue retomado con posterioridad a los años noventa. Nos ocupamos de exponer las diferencias entre lo que se denominó “sector informal”, y la informalidad que deviene con el posfordismo, tarea que consideramos necesaria en el camino de construir

aproximaciones teóricas e indicadores de medición que presten utilidad para el análisis de las patologías y desigualdades que se expresan en mercados de trabajo segmentados. Estos análisis son necesarios para orientar el diseño de políticas en un mundo laboral que, desde hace décadas, se presenta como un caleidoscopio de situaciones y condiciones de trabajo.

SECCIÓN I - LA INFORMALIDAD ORIGINADA EN LAS PARTICULARIDADES DEL MODO DE CRECIMIENTO CAPITALISTA DE LA PERIFERIA

Como se puntualizó precedentemente, las teorías sobre los excedentes de fuerza de trabajo que se fueron desarrollando desde fines de la década del cincuenta en la región, participaban de un debate recortado, que interpelaba sobre las “capacidades” de los sistemas capitalistas de América Latina para absorber dichos excedentes en una estructura productiva y ocupacional “plena”. Ya en el año 1954, Arthur Lewis advertía en un texto clásico, denominado “*Economic development with un limited supplies of labour*”, que para los países con excedentes de fuerza de trabajo la teoría keynesiana del desempleo sería poco más que una nota al pie a la teoría neoclásica (Lewis, 1954). Barbosa (2009) recupera aquel comentario de Lewis para puntualizar las dificultades que aparecían ya en dicha época para comprender los problemas del mercado de trabajo de los países del tercer mundo, los cuales no encuadraban en una mirada estrictamente keynesiana, ya que acusaban una tasa de desempleo abierto urbano que no llegaba a representar ni la mitad del conjunto de personas que atravesaban problemas de empleo. Un subempleo crónico, que superaba las características del subempleo cíclico de tipo keynesiano, estaba presente en los países de la región, y se reproducía de modo permanente. Al decir de Lewis, la absorción de los excedentes de fuerza de trabajo requería de la formación de una clase capitalista que activara la dinámica económica ampliando el nivel de renta y la participación de los beneficios en la misma, y de este modo incrementara las inversiones en capital y contratara a la mano de obra excedente. De concretarse esta dinámica, el proceso de desarrollo iría incorporando a aquella mano de obra que se encontraba en actividades de subempleo, de modo tal de extender el funcionamiento del multiplicador keynesiano a proporciones ampliadas de la población económicamente activa.

Este subempleo crónico fue motivo de teorizaciones, mediciones, estudios, análisis y diseño de políticas públicas. La constatación de la refutación de la teoría lewisiana estimuló el desarrollo de otras teorías an-

cladas en la historia de los países de América Latina. La construcción teórica se bifurcó, por un lado, en los abordajes de la *marginalidad económica* (Cardoso, 1971; Nun, 1969) o polo marginal (Quijano, 1970), y por otro, en las teorías del sector informal lideradas por el PREALC. A su vez esta última línea de análisis sufrió desdoblamiento entre diferentes visiones estructuralistas: desde la visión pionera de Hart de la informalidad como una oportunidad de empleo a potenciar; a la propuesta marxista de la informalidad subordinada; o la mirada intermedia de Tokman y Souza de una informalidad heterogénea; y visiones por fuera del PREALC de encuadre neoclásico, como la informalidad legalista (De Soto, 1987).

Desde ambos extremos de los abordajes teóricos de aquella época lo que estaba en debate era el origen, las características, y posibles trayectorias de un segmento de la población económicamente activa que se ocupaba en actividades de bajísima productividad que le suministraban algún ingreso de subsistencia, ante las dificultades de obtener un empleo en la economía estructurada, y ante la imposibilidad de mantenerse en desempleo abierto en búsqueda de empleo dada la inexistencia de instituciones de seguros de desempleo. Es decir, se trataba de un segmento de trabajadores que no se encontraba, al menos directamente, vinculado a la lógica de la ganancia capitalista. Esta población no se encontraba en subempleo por causa directa de las estrategias de valorización del capital de las empresas de la economía estructurada, sino en todo caso, debido al ritmo y características del modo de crecimiento liderado por este segmento capitalista, que no lograba incrementar adecuadamente la tasa de generación de puestos de empleo. En un extremo del debate, algunas corrientes interpretaban a este segmento de población como funcionales a la formación de la tasa de ganancia capitalista, no obstante esta interpretación fue muy debatida con el argumento de que no en todos los casos cumplía el rol de ejército industrial de reserva.

La división del PREALC de la OIT, conducida por Víctor Tokman y Paulo Souza, dirigió y coordinó el debate teórico y los estudios empíricos sobre el concepto y las características del denominado sector informal urbano. No presentaremos aquí los diferentes abordajes que sobre este concepto se desarrollaron en aquella época, ya que existen diferentes estudios que los han sistematizado de modo extendido (Brandao Peres, 2015; Cortés, 2000; De Araujo y Aves de Lima, 2010; Filgueiras, Druck de Faria, y Falcao do Amaral, 2004; Giosa Zuazua, 2005; Krein y Weishaupt Proni, 2010; Noronha, 2003). Sí nos interesa señalar que todos los abordajes compartían el supuesto de que dicho excedente provenía de un particular estilo de crecimiento capitalista implementado en la región, que según la perspectiva del PREALC padecía la denomi-

nada Heterogeneidad Estructural explicada por la CEPAL. Es decir, el origen de este excedente de fuerza de trabajo que se denominó Sector Informal Urbano, provenía de las propias características que había adoptado el sistema capitalista en la región, diferente del que presentaban los países del capitalismo central. Se interpretaba que las actividades del sector informal ocupaban los espacios subordinados al movimiento del sector formal, originado en una segmentación del mercado de trabajo, generada por la especificidad de la evolución del capitalismo periférico, cuya modernización no se irradiaba hacia el conjunto del tejido productivo.

El debate de aquella época fue problematizando diferentes aspectos. La subordinación de parte del sector informal urbano a la dinámica del capital oligopólico que no lograba incrementar de modo absoluto la tasa de generación de empleo; la heterogeneidad de las actividades nucleadas en el sector informal urbano y sus diferentes barreras a la entrada; las características de las ocupaciones del sector informal urbano como refugio del desempleo abierto para personas que no tenían la capacidad económica de mantenerse en desempleo; la funcionalidad de una parte de este subempleo como ejército industrial de reserva, fueron distintas pinceladas del debate, que en definitiva pretendía entender de qué modo esta población podía integrarse al resto de la economía, y cuáles eran las mejores políticas públicas para acompañar dicha transición. Esta transición, en el límite, buscaba que dichas personas pasaran a ocupar puestos asalariados de las empresas del sector formal, porque en aquella época, el crecimiento de la tasa de asalarización era un objetivo y un indicador del mayor desarrollo de los países.

Los indicadores producidos en la periferia para monitorear la evolución de los excedentes de fuerza de trabajo incluían la tasa de empleo en el denominado sector informal urbano —en comparación con la tasa de empleo en el sector formal— y la evolución de la tasa de desempleo abierto. Estos indicadores captaban el tipo de ocupaciones y las categorías ocupacionales de los trabajadores. En general, la medición del sector informal urbano respondía a una cuantificación que reunía a las ocupaciones por cuenta propia de nula o muy baja calificación, a los trabajadores familiares no remunerados, y en varios países se incluía a la micro producción en micro empresas, sumando a los trabajadores de empresas de hasta cinco ocupados; el servicio doméstico en hogares también se agregaba a la cuantificación del sector informal. La necesidad de diferenciar entre el desempleo abierto y los ocupados en el sector informal se fundamentaba en el hecho de que no se trataba del mismo perfil de trabajador; el desempleado debía contar con recursos para financiar su situación, mientras que quien se ocupaba en la in-

formalidad no contaba con un ingreso mínimo que le permitiera la subsistencia.

Estos debates tenían en consideración las características del proceso de acumulación del capital, y de las empresas que lo llevaban a cabo, como también de las actividades que quedaban por fuera de este proceso. Cabe subrayar que tanto el concepto de sector informal, como su cuantificación, estaban absolutamente independizados de la característica fiscal o legal del registro de estos trabajadores, sea en calidad de cuenta propia, de asalariados, o de las microempresas. El foco del problema del subempleo, su origen y sus consecuencias, como las posibles políticas de apoyo, no se respaldaban en un diagnóstico sobre la registración de estas actividades y sus trabajadores. El concepto de informal se aplicaba al conjunto de las actividades con estas características, y no a las personas que las desempeñaban ni a la relación legal de su empleo: **se trataba del sector informal y no del empleo informal.**

En síntesis, y para cerrar esta exposición, nos interesa enfatizar que los debates de esta época y hasta los años ochenta se focalizaban en el **problema** de los excedentes de fuerza de trabajo generados por un estilo particular de crecimiento capitalista, y **las preguntas** transitaban por la probabilidad (o no) de que estos excedentes sean integrados a la economía capitalista, y la utilidad (o no) de diseñar políticas de apoyo para facilitar dicha integración.

ARGENTINA EN EL DEBATE LATINOAMERICANO DEL SECTOR INFORMAL²

Las particularidades de la economía y la sociedad argentina explican su ingreso tardío al debate regional sobre el sector informal. El proceso de urbanización de la economía argentina impulsado por el modelo de industrialización por sustitución de importaciones adquirió, durante las décadas del cincuenta y el sesenta, características diferentes a las de otros países latinoamericanos. En el marco del proceso de expansión industrial, la inexistencia de elevados flujos migratorios rural-urbano de población pobre, una mayor cobertura del sistema educativo, y una menor tasa de crecimiento demográfico, llevaron a definir una economía que se caracterizaba más por su escasez relativa de mano de obra que por su excedente, llegando incluso a completar el volumen de fuerza de trabajo necesaria con migración extranjera. Por su parte, una temprana

extensión de la asalarización, un mayor desarrollo y extensión de los sindicatos en la esfera productiva y una mayor cobertura del Estado en su gestión reguladora, contribuyeron para que durante este período el mercado de trabajo argentino presentara un menor grado de subutilización de la fuerza de trabajo en comparación con otros países de la región, y niveles de distribución de renta tales que hacían a la conformación de una sociedad relativamente homogénea. En este contexto, las actividades económicas desarrolladas por cuenta propia o por la pequeña empresa del sector terciario adopto características diferentes a las del resto de la región (Altimir y Beccaria, 1999; Marshall, 2012).

Quizás por ello, en lo que respecta al ámbito académico, no existió en Argentina una participación activa en la construcción de marcos teóricos y en los desarrollos conceptuales acerca de la noción de sector informal urbano, y de la mayor o menor capacidad de este marco analítico para explicar la estructura y dinámica del mercado de empleo urbano³. No obstante, los trabajos de Alfredo Monza⁴ desarrollados durante la década del ochenta, ya advierten que durante todo el ciclo largo de crecimiento que transcurre entre fines de los 40 y mediados de los años 70, el mercado de empleo urbano presentaba, cada vez más, indicios de generación depuestos de empleo en el sector terciario no genuino, es decir, asociados más a un mecanismo de ajuste que a una derivación endógena y genuina del crecimiento económico. Inclusive en la década del sesenta, si bien el sector industrial se destaca por su crecimiento en producto, son las actividades de construcción, comercio y servicios sociales y personales las principales generadoras de empleo. El autor resalta que si bien la década del sesenta presenta el mayor crecimiento del producto, de la productividad y del empleo, considerando el ciclo largo de crecimiento que se extiende entre fines de los años 40 y mediados de los años 70, el crecimiento del producto fue mediocre, y fueron los bajos niveles de productividad los que permitieron mantener el mercado de empleo en aparente orden.

Ya desde los años 60 se vislumbra un crecimiento de la subocupación, generándose puestos de trabajo en sectores con menor crecimiento de productividad, como los servicios personales. Es así que la expansión del cuenta propio se observa ya en esta década, y fue acompañado del deterioro en las condiciones ocupa-

3 No se incluyen aquí los trabajos e investigaciones de José Nun sobre Masa Marginal, porque los mismos no se encuadraban en el abordaje PREALC-OIT y el concepto de SIU.

4 Este análisis es sistematizado y sintetizado por el mismo autor en: Monza (1996).

2 Seguimos aquí a Giosa Zuazua (2005).

cionales de los cuentapropistas: el indicador cuantitativo es una mayor proporción de hombres en edades centrales y jefes de hogar con descenso en la escala de ingresos como cuentapropistas. Ello fue acompañado de la expansión de ocupados en actividades de servicios (terciario en general y construcción), y una reducción de la tasa de asalarización en este sector (Monza, 1996).

La principal conclusión de este autor es que la presencia conjunta de una fuerte expansión del cuentapropismo, el incremento en el empleo en el sector terciario en apariencia no plenamente genuino, y el importante peso del empleo en el servicio doméstico, constituyen indicios de que en Argentina el patrón de crecimiento basado en el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones derivó en una situación ocupacional no exenta de distorsiones importantes, solo que las mismas se manifiestan con fuerza y se agravan en el período de estancamiento, a partir de mediados de los años 70. Es recién a mediados de la década del setenta, en el marco de la crisis económica y deterioro del mercado de empleo, que se advierte en parte de la literatura especializada la utilización del término informalidad o sector informal para hacer referencia a parte de la fuerza de trabajo que, expulsada de grandes empresas, se refugiaba en actividades del sector terciario. A modo ilustrativo, para dar cuenta de las evidencias durante los años 80, cabe recordar las palabras de Monza:

en la década del ochenta el debilitamiento de la capacidad del sistema productivo para generar empleo genuino como contrapartida inmediata del estancamiento económico se resuelve en una fuerte expansión de las dos formas visibles de subutilización (desempleo abierto y subempleo horario), junto con una proliferación de subocupaciones en el segmento informal, en el sector público y en el servicio doméstico. La estructura ocupacional se aleja así, todavía más y en forma evidente, de una situación que pueda asociarse a un sistema productivo sólido y dinámico y a condiciones de vida satisfactorias (1996, p. 26).

No obstante, en la mayor parte de los trabajos en los que se hacía mención al sector informal, esta noción era más utilizada como una categoría operativa que como un concepto teórico, utilizado para explicar algunas de las determinaciones en el funcionamiento de los mercados de empleo derivadas de la propia dinámica de acumulación capitalista. La realidad del mundo del trabajo de Argentina se modificará sustancialmente a partir de los años noventa.

SECCIÓN II - LA INFORMALIDAD ORIGINADA EN LAS ESPECIFICIDADES DEL CRECIMIENTO CAPITALISTA GLOBALIZADO Y DESVERTICALIZADO

El mundo del trabajo en Argentina y en el conjunto de los países de América Latina inicia la década del noventa con un doble problema. Por un lado, los excedentes de fuerza de trabajo no solo no habían sido integrados a la estructura económica del capital oligopólico sino que se habían incrementado durante los años ochenta, a causa de la inestabilidad económica derivada de los procesos de endeudamiento e inflacionarios que habían profundizado los niveles de pobreza o indigencia. Adicionalmente, la crisis del modo de crecimiento *fordista*, y de los Estados de bienestar, generaban impactos negativos para la región, con la implementación de políticas neoliberales de apertura de las fronteras, de la privatización del Estado, tanto de sus empresas como de su gestión de políticas, y de la (des)regulación de los mercados, entre ellos, el mercado de trabajo. En paralelo, y aprovechando el despunte de una nueva revolución tecnológica de la microelectrónica, la respuesta del capital a la crisis de productividad y de realización de la tasa de ganancia consistió en la transformación de las formas de valorización del capital: desverticalización productiva, fragmentación geográfica de los procesos productivos, subcontratación, tercerización, cadenas globales de valor, zonas francas y acuerdos de comercio, entre otros términos, se asociaran al avance de nuevas formas de contratación y gestión de la mano de obra.

Entre estas nuevas formas de contratación aparecen los contratos asalariados denominados atípicos, o con bajos estándares normativos, y la tasa de empleo asalariado sin registro. También aparecerán vínculos laborales difusos, o ambiguos, producto de la triangulación que realizan empresas que subcontratan actividades o mano de obra, o sencillamente vínculos fraudulentos que bajo una contratación como cuenta propia oculta una relación salarial. Estas formas fueron apalancadas por la caída de los sistemas normativos protectores de las relaciones laborales, lo que devino en llamarse “flexibilización laboral”.

A continuación, desarrollamos las particularidades conceptuales del debate de una “nueva” informalidad laboral, que se suma a la ahora “vieja” informalidad, con una diferencia sustancial: esta “nueva” informalidad será promovida (de modo directo o indirecto) por las empresas capitalistas para sus procesos de generación de valor. En otros términos, surge una “nueva” informalidad mayormente ligada a la lógica de la ganancia.

II.1 – EL MUNDO DEL EMPLEO

ASALARIADO: ¿NUEVAS CONCEPTUALIZACIONES PARA NUEVOS EMPLEOS?

A partir de la década del noventa el eje de los debates sobre el empleo comienza a centrarse en la degradación de las condiciones de empleo asalariado. La novedad de fin de siglo radicó justamente en que el problema en torno a la calidad del empleo ya no era acuciante sólo en los países en desarrollo, sino también en los países desarrollados; y ya no en relación a los trabajadores que no lograban insertarse en los sectores más modernos de la economía, sino en quienes sí lo hacían.

El empleo asalariado es aquella actividad remunerada sujeta a los mecanismos de mercado que se caracteriza por la subsunción formal del trabajador respecto al empleador. Tiene la condición de generar plusvalor, que es apropiado por el empleador que compra la fuerza de trabajo, y de aquí el origen de la ganancia capitalista. Este modo de conceptualizarlo permite especificar el hecho de que el empleo asalariado se encuentra necesariamente ligado a la formación de la ganancia, en consecuencia, si se detectan cambios en las formas de contratación del trabajo asalariado, o en las relaciones laborales, ello se deriva de transformaciones en las estrategias de generación de la ganancia. Por su parte, este recorte excluye a aquellos trabajadores vinculados a las actividades paradigmáticas de los estudios sobre marginalidad y sector informal, como los vendedores ambulantes, los talleres familiares y determinados oficios—ya que estas ocupaciones forman parte del heterogéneo grupo de cuentapropistas, que en principio no se encuentran vinculados directamente a la formación de la tasa de ganancia—.

El empleo asalariado comprende la mayor parte de la estructura ocupacional argentina. Durante la segunda mitad del siglo XX la proporción de asalariados en Argentina sobre el total de ocupados ha girado en torno al 70%⁵, un porcentaje elevado respecto a otros países de la región. Si bien a lo largo del período 1975-95 la tasa de asalarización disminuyó, nunca estuvo más de 1 o 2 puntos porcentuales (pp.) por debajo de aquel valor. Desde 1995 la proporción de asalariados creció, y aunque durante 2000-2003 cayó, volvió a incrementarse a partir de allí. Así, en período 2008-2011 la tasa de asalarización supera levemente el 76%, alcanzando el máximo valor desde los años 50 a la actualidad.

En esta sección, repasamos brevemente tres conceptos que han marcado el devenir de la discusión sobre los problemas del empleo a fines del siglo XX: empleo informal, precariedad y calidad del empleo.

La diferencia entre referirse a informalidad, precariedad o calidad del empleo no reviste solo un carácter nominal. Son tres líneas de problematización conceptual cuya aparición en el ámbito académico es sucesiva en el tiempo, pero en ningún caso ha reemplazando el concepto previo⁶. La informalidad, como hemos visto en la sección anterior, ha estado ligada en Argentina fundamentalmente a las discusiones latinoamericanas y/o a las formulaciones de OIT. La noción de empleo informal corresponde a un giro en aquella discusión. La segunda línea de análisis ha sido en torno a la precariedad, término que surge en Europa, pero que en la década de 1990 rápidamente fue difundido y reapropiado por el ámbito académico local así como también por las organizaciones colectivas. Finalmente, la tercera noción es la de calidad de empleo, que adquiere relevancia a partir de la década del 2000, con un carácter multidimensional en cuanto a qué aspectos son relevantes para analizar la calidad, pero sin la carga teórica de las nociones precedentes.

DEL SECTOR INFORMAL AL EMPLEO INFORMAL

Durante la década del 90 los consensos —siempre parciales— respecto a la definición del sector informal comenzaron a resquebrajarse ante nuevas acepciones de informalidad coincidentes con nuevas realidades del mundo del trabajo: la economía informal, término que cobró relevancia en trabajos de la década previa, y el empleo informal, una novedad de fin de siglo. Actualmente se utiliza el término empleo informal para dar cuenta de un problema del empleo que alcanza a ocupados asalariados en empresas constituidas formalmente.

El reconocimiento de la informalidad entre los asalariados da cuenta de los cambios acontecidos a finales del siglo XX, resignificando los debates previos a la luz de un nuevo contexto histórico. Si bien la formalidad está dada solo por la condición de registro ante la seguridad social, puede comprenderse como “llave de acceso” a otros beneficios que caracterizan un empleo de buena calidad (Weller y Roethlisberger, 2011). Pero esta nueva definición, atada a aspectos legales de la relación salarial, se da en un contexto de

5 La serie de asalarización para el período 1947-2006 fue consultada en Graña y Kennedy (2008).

6 Se ha obviado aquí la marginalidad, pues en la literatura de las últimas tres décadas aparece fundamentalmente la marginalidad ecológica, no la económica.

flexibilización de la normativa laboral. Al respecto, en su revisión sobre el concepto de informalidad, Pérez Sainz (1998) resalta el proceso de flexibilización que ha afectado a los mercados de trabajo. Así, quienes hablan de “informalización de la formalidad” reconocen que la distinción formal/informal se diluye ante la desregulación generalizada.

Estas nuevas formulaciones de la informalidad vinieron acompañadas de debates que corrieron el eje desde la estructura productiva hacia las características de los trabajadores bajo esa situación de empleo. Así como en el debate sobre el sector informal, las características de registro fiscal de los trabajadores o de sus ocupaciones no era un dato relevante para el análisis, el cual se centraba en el tipo de (des)organización de la micro-producción y el auto empleo, y sus objetivos de ingreso, estas características pasan a ser un dato relevante en el concepto de empleo informal: en el extremo, el empleo (asalariado) es informal en la medida en que no se encuentra registrado fiscalmente.

Paralelamente, dentro de las posiciones más ligadas a la económica neoclásica, se destaca el debate en torno al carácter (in)voluntario de la informalidad, centrado en la racionalidad de los trabajadores informales (Perry et al., 2007). Por un lado, hay autores que sostienen que la informalidad es una decisión racional de los trabajadores (enfoque del escape), que encuentran beneficios en la elusión: en momentos de crecimiento económico surgen oportunidades de negocio que permiten el crecimiento del empleo informal. Por otro lado, y en relación con las perspectivas latinoamericanas del sector informal, están quienes sostienen que la informalidad es impuesta por el mercado de trabajo, y no elegida por el trabajador (enfoque de exclusión).

El estudio del Banco Mundial que sistematiza y plantea estas dos miradas no las considera alternativas sino complementarias. Allí, Perry et al. (2007) analizan ambas perspectivas a partir de módulos especiales de las encuestas de hogares de países latinoamericanos, entre ellos Argentina. En base a datos de los primeros años de la década del 2000, los autores concluyen que entre los trabajadores cuentapropistas informales prima el “escape” —se plantea un trade-off entre flexibilidad y protección, señalando que los cuentapropistas prefieren la informalidad con flexibilidad—; mientras que entre los trabajadores asalariados informales prima la “exclusión”.

Por su parte, Fields (1990) también observa la existencia de un segmento que forma parte del sector informal, pero cuyas actividades requieren cierto capital financiero o capital humano para desarrollarlas, lo cual significarían la existencia de algunas barreras

a la entrada. En base a un estudio empírico en el cual desarrolla una encuesta a trabajadores, rescata que los ocupados en estas actividades provienen de anteriores trabajos en el sector formal como asalariados, y que resuelven desarrollar actividades laborales por su cuenta porque obtendrían mayor ingreso, de lo cual el autor los clasifica como voluntarios.

Nos interesa señalar que estas visiones de la informalidad voluntaria, deben ser problematizadas desde un análisis crítico, ya que en principio corresponde su contextualización. Las opciones entre ocuparse como asalariado formal o como cuenta propia informal merecen un análisis situado. Es importante conocer los ingresos alternativos y las relaciones laborales implicadas. La clasificación de opción voluntaria no es claramente aplicable en contextos de economías en proceso de desarrollo económico, con elevada segmentación en el mercado de trabajo, donde los trabajadores probablemente deban optar por empleos asalariados con salarios mínimos, y algún empleo por cuenta propia que les remunere también con muy bajos niveles. En situaciones límites para la reproducción de la vida, la racionalidad económica no tiene cabida.

LOS EMPLEOS PRECARIOS

El concepto de precariedad laboral está vinculado a la inestabilidad y se ha centrado en los asalariados, pues refiere justamente a la degradación de la condición salarial⁷. Suele referirse a aquellos empleos que suponen un desvío del “empleo típico”, entendiendo este último como el empleo asalariado, de tiempo completo, ligado a un único empleador, con un único lugar de trabajo y protegido por la legislación laboral y las instancias de negociación colectiva (Galín, 1986; Neffa, 2008).

La referencia a un “empleo típico” obliga a preguntarse: ¿típico de qué? Los empleos que reúnen las características ya mencionadas son típicos de una cierta relación salarial, vigente en determinado momento histórico y en ámbitos geográficos y productivos es-

⁷ En algunos trabajos sobre Argentina se incluyen además aquellos trabajadores que mantienen una relación de subordinación real tal como supone la relación salarial, aun cuando formalmente no son contratados como asalariados, sino mediante una relación comercial como trabajadores independientes (OIT, 2010; Pok, 1992). Por otro lado, aunque la gran mayoría de los trabajos analizan solo los empleos de quienes están ocupados, excluyendo a quienes en el período de análisis se encuentran desocupados, algunos trabajos sí los incluyen remarcando que si el interés está puesto en la inestabilidad laboral, entonces es preciso abarcar tanto a quienes están circunstancialmente ocupados como a quienes no (Bergesio y Golovanevsky, 2009; Pok, 1992).

pecíficos: el empleo fordista, predominante en los países centrales durante “los 30 gloriosos” (1945–1975), en particular en el sector manufacturero. Estas precisiones nos permiten reconsiderar el concepto de precariedad subrayando tres aspectos:

- *No es un fenómeno novedoso para la historia del sistema capitalista.* Las condiciones de empleo del período 1945–1975 fueron sustancialmente mejores a aquellas de décadas previas, son producto de las luchas obreras del siglo XX y evidenciaban cierta consistencia con el modo de acumulación de aquellos años. Sin embargo, puede considerarse que este período fue “la excepción que confirma la regla según la cual la precariedad está al principio mismo de la condición salarial” (Béroud y Bouffartigue, 2009, p. 13). Este aspecto refiere a la discusión en torno a si la precariedad es un rasgo particular de la relación salarial a partir del último cuarto del siglo XX o bien un rasgo constitutivo del trabajo en el capitalismo. Esta última posición se sustenta en considerar que la condición salarial misma supone la subordinación del trabajador a su empleador y condensa relaciones de poder asimétricas eminentemente conflictivas. Tal asimetría se ve modificada históricamente, y por tanto el empleo de mediados de siglo reflejaba la fortaleza de la clase trabajadora; así como el empleo actual su debilitamiento (Marticorena y Eskenazi, 2010).
- *En particular, no es novedoso para todo espacio productivo.* La caracterización del empleo típico fordista remite al obrero industrial. Es decir: trabajadores varones ocupados en ciertos sectores industriales y de servicios públicos (Cingolani, 2006). Si bien el sector de servicios tenía un peso menor en la estructura ocupacional al que tiene actualmente, su participación era relevante y allí los empleos no tenían la misma estabilidad, ni la misma protección. En efecto, de la misma forma que caracterizamos la relación salarial fordista a partir de cierto tipo de empleo aun cuando existían puestos con otras características, hoy podemos hablar de relaciones salariales precarias incluso cuando persistan empleos “típicos” del fordismo. La caracterización de cada relación salarial refiere a aquellas relaciones predominantes, lo cual no niega la coexistencia con empleos bajo otras condiciones.
- *Es un concepto que surge en los países centrales, fundamentalmente europeos.* En Europa occidental el término comienza a utilizarse a partir de los 70–80 para referirse a la difusión de formas de contratación por tiempo determinado (en detrimento de las contrataciones por tiempo indeterminado), asociadas a mayor inestabilidad (Busso y Bouffartigue, 2010). En efecto, actualmente la forma de opera-

cionalizar el concepto de precariedad en Francia es a través de la duración del contrato, como un indicador del grado de (in)estabilidad del empleo.

Sin embargo, es un concepto que rápidamente se difundió en el ámbito académico de los países de la región, especialmente en Argentina, para dar cuenta de las problemáticas del mercado de trabajo nacional. Más allá de cuestiones vinculadas estrictamente a las relaciones en el campo académico, la proliferación de trabajos sobre la temática da cuenta de cierta utilidad del concepto para el caso argentino. A diferencia de otros países latinoamericanos, en los cuales el peso de las actividades agrícolas ha sido relevante tanto en las actividades productivas como en la estructura ocupacional y el cuentapropismo tiene un peso muy relevante, en Argentina hacia mediados del siglo XX se generalizó la condición salarial asociada a la industrialización urbana y se conquistaron importantes derechos laborales⁸(Busso y Bouffartigue, 2010). En este sentido, la difusión de la informalidad y la precariedad constituyen una novedad respecto a las condiciones de empleo de mediados de siglo.

Las definiciones locales también estaban atravesadas por el problema de la inestabilidad de los empleos. En una obra que resume las principales perspectivas sobre el tema en Argentina en la década del 80, Galín y Feldman (1990) enumeran los empleos que son considerados precarios: el empleo clandestino; el empleo a tiempo parcial; el empleo temporario; el empleo asalariado fraudulento. Los trabajos sobre el tema en aquel entonces giraban en torno al rol de las agencias de contratación y otras formas de mediación que estaban cobrando importancia en el mercado de trabajo argentino, luego reforzadas por las reformas en la legislación laboral de principios de la década del noventa.

La operacionalización de este concepto suele hacerse a partir de indicadores de inestabilidad, en particular, el tiempo de duración del contrato y/o la antigüedad en el puesto (Neffa, 2010; OIT, 2012; Rodgers, 1989). Si bien en el ámbito local se le ha dado esta misma interpretación, se ha puesto en cuestión cómo se expresa en las condiciones de contratación. En la legislación argentina la inexistencia de un contrato escrito implica formalmente que la duración de la relación laboral es por tiempo indeterminado; así, tomando como variable crítica la duración del contrato, todos

8 Alrededor de 1970, de un conjunto de doce países de América Latina, cuatro registraban las máximas tasas de asalarización total, que variaban entre 73% y 76%: Costa Rica, Chile, Argentina y Uruguay. Para el resto de los países la tasa de asalarización variaba entre el mínimo de 51% -Perú-, y el máximo de 66,5% -México-(PREALC-OIT, 1993).

los trabajadores sin contrato escrito no serían precarios. Por ese motivo, se recurre a otras variables para complementar aquella típica de los estudios europeos e incluso se recurre a la condición de registro, asimilándolo al concepto de empleo informal.

El INDEC incorporó en mayo de 1990 un módulo de precariedad en la EPH. Pok (1992) presenta el marco conceptual a partir del cual se diseñó tal módulo. La autora introduce el concepto de Inserción laboral endeble que refiere a las estrategias laborales desplegadas en la inserción en la producción social (Pok, 1992, p. 7). Este tipo de inserción contempla diferentes formas: i. intermitencias en la condición de actividad; ii. relación asalariada encubierta; iii. inserción en ocupaciones en vías de desaparecer como consecuencia del desarrollo tecnológico. Bajo este enfoque un trabajador precario es aquel cuya inserción responde a alguna de tales formas (Pok, 1992, p. 10). Al incorporar la forma (iii), el concepto no se limita a la inestabilidad formal (contractual) únicamente, sino a aquellos empleos que aun siendo estables en lo contractual, pueden desaparecer. En este sentido, vale aclarar: la inestabilidad que aquí nos concierne no refiere a la rotación de empleo en sí misma –es decir, que el trabajador cambie de empleo–, sino a que la desvinculación sea impuesta unilateralmente por el empleador.

Hasta aquí, el concepto de precariedad aparece claramente ligado a la inestabilidad en la contratación y las posibilidades de exclusión del mercado de trabajo. Sin embargo, la definición se ha ido ampliando para contemplar otros aspectos, que están vinculados con la inestabilidad pero que la exceden.

En la sociología francesa se han incorporado otras dimensiones del problema, reconociendo las limitaciones de una perspectiva exclusivamente jurídica-contractual. A la inestabilidad en la contratación, que refiere a la precarización del empleo, se han agregado otras dos dimensiones. En primer lugar, la precarización del trabajo referida a la dimensión subjetiva, esto es, a las representaciones de los sujetos sobre su trabajo (Paugam, 2000). La misma contempla aspectos como riesgos psicosociales, la satisfacción en el trabajo, la utilización de los saberes, entre otros. En segundo lugar, Bérout y Bouffartigue incorporan una tercera dimensión: la precariedad de las relaciones laborales, vinculada a las capacidades de acción y de representación colectivas, que se expresa en el deterioro de los derechos sociales y sindicales (Bérout y Bouffartigue, 2009). En los estudios sobre la Argentina estas dimensiones han sido incorporadas fundamentalmente en los abordajes cualitativos, que permiten indagar en la construcción de las identidades y los sentidos del trabajo o que analizan la incidencia de la precariedad en las formas de organización colectiva (Adamini, 2014;

Diana Menéndez, 2010; Longo, 2014). Estas dimensiones, por su naturaleza, no suelen captarse en indicadores de precariedad; pero nos advierten que esta problemática se expresan de diferentes modos y no es reducible a la situación contractual del trabajador.

CALIDAD DEL EMPLEO

La noción de calidad de empleo aparece en la década del 2000 en el ámbito local y ha tenido menor difusión que las anteriores; incluso suele ser utilizada para enmarcar los estudios sobre precariedad. Quizás su mayor virtud radica en su falta de especificidad: contempla aspectos vinculados a la forma de contratación, a las retribuciones monetarias, así como también a la estabilidad, al modo de participación en el proceso de trabajo, las instancias formativas, etc. Así, permite referirse a los mismos problemas que los estudios de informalidad y precariedad, pero reconociendo la necesidad de abordar distintas dimensiones para caracterizar el empleo.

La contracara de tal amplitud es la falta raíces teóricas. Si bien los términos de informalidad y precariedad han sido utilizados con connotaciones y bajo enfoques disímiles, es posible identificar referentes empíricos y discusiones teóricas sobre las cuales se han gestado. En cuanto a calidad del empleo, en cambio, ha primado la discusión sobre la identificación y operacionalización de las dimensiones relevantes, así como también de los métodos para resumirlas y/o jerarquizarlas.

En el marco de la OIT, la preocupación por la calidad de empleo llevó a proponer otro término. La Memoria del Director General a la 87ª Conferencia Internacional del Trabajo, celebrada en 1999, se tituló: “Trabajo decente”. La fundamentación de aquel documento señalaba:

No se trata simplemente de crear puestos de trabajo, sino que han de ser de una calidad aceptable. No cabe disociar la cantidad del empleo de su calidad. Todas las sociedades tienen su propia idea de lo que es un trabajo decente, pero la calidad del empleo puede querer decir muchas cosas. (OIT, 1999).

El documento presenta un diagnóstico preocupante de la realidad del mundo del trabajo de fin de siglo. Uno de los principales argumentos esgrimidos es que desde la década del 70 el mundo vivía un proceso de adaptación a una nueva economía mundial. Al respecto, el documento continúa diciendo:

La mundialización ha hecho del «ajuste» un fenómeno universal, para los países ricos y los pobres por igual. Están cambiando la pauta misma del desarrollo y sus

derroteros a largo plazo y reconfigurando los modelos de distribución de los ingresos de manera desigual. Si no se frena la tendencia actual, el mayor peligro que se nos plantea es la inestabilidad provocada por las desigualdades crecientes (OIT, 1999).

Si bien no hay mención al respecto, este planteo surge también en el contexto de la discusión en torno al fin del trabajo, cuando diferentes autores auguraban un futuro en el cual gran parte de los procesos productivos sean automatizados y no requieran de trabajadores. Este debate se articulaba con otro: el de la derrota y desmovilización de la clase obrera, en un contexto de caída de la tasa de afiliación sindical en Europa.

Así, ese documento procuraba dar los lineamientos generales para un programa de reforma para intervenir en ese contexto. El “trabajo decente” aparece entonces como una meta, un término con una importante carga ética (Ermida Uriarte, 2001), pero cierto vacío conceptual. Los lineamientos propuestos recogen distintas recomendaciones de la OIT, algunas acordadas en los orígenes de la institución y otras más recientes, y que se sintetizan en los siguientes puntos:

- La existencia y acceso a oportunidades de empleo productivo
- Empleo “remunerador”, es decir, que genera los ingresos adecuados para garantizar el sostén del trabajador y su familia
- Empleo que asegure la seguridad y salud de los trabajadores
- Garantía de acceso a la Seguridad social, tanto por su cobertura como por las cantidad y calidad de sus prestaciones
- Cumplimiento de derechos fundamentales: abolición del trabajo forzoso, a partir de una edad mínima (sin trabajo infantil en condiciones abusivas), igual trato y oportunidades (sin discriminación) y con libertad de sindicalización
- Vigencia y respeto del diálogo social, en particular, de las instituciones laborales que lo promueven, como las instancias de negociación colectiva.

Sin embargo, estas dimensiones del “trabajo decente” resultan amplias y poco precisas. A partir de aquel entonces comenzó un esfuerzo por dotar de precisión conceptual y sustento teórico al término. Se han formulado distintas operacionalizaciones para “medir” el trabajo decente; en las cuales la unidad de análisis no son los trabajadores o los puestos, sino los países (Ghai, 2003). Esto se debe fundamentalmente a que las dimensiones que contempla son comunes a cada

entramado institucional, no a puestos específicos de empleo. A su vez, las diferencias en los entramados institucionales de cada país, de orden cualitativo, ha sido uno de los principales problemas detectados en la búsqueda de indicadores de trabajo decente. En esta revisión no ahondaremos en este concepto, ya que, por la unidad de análisis a la cual remite, y la falta de precisión teórica en la cual se inscribe, no será utilizado para el diseño de indicadores propuestos en este proyecto. En cambio, desarrollaremos en la siguiente sección el indicador de economía informal, que nace en la OIT a principios del siglo XXI, y que se enmarca en la noción de trabajo decente.

A modo de síntesis para cerrar esta sección, nos interesa enfatizar que el problema sobre las formas heterogéneas de contratación del trabajo asalariado se diferencia teóricamente del debate presentado en la sección anterior. En el caso del trabajo asalariado, la característica es la multiplicación de formas asalariadas con reducción o pérdida de derechos laborales, que son aplicadas por empresas estructuradas de modo capitalista. En este caso el marco propuesto para nuestro proyecto de investigación asume que la informalidad (o precariedad) forma parte de las decisiones capitalistas de acumular capital, y las preguntas se orientan a identificar los medios (instituciones; políticas) para reducir este fenómeno, en un contexto que presiona hacia la flexibilización laboral. Por su parte, en el camino de definir indicadores para cuantificar la segmentación del empleo asalariado, los aspectos del debate presentado en esta sección arrojan luz sobre el hecho de que las diferentes características, calidades, o grados de precariedad de las relaciones salariales se asocian con un conjunto amplio de variables, que exceden al registro/no registro del contrato. La extensión de la jornada laboral, el nivel del salario, la duración del contrato, la antigüedad del trabajador en el puesto, la calificación del puesto de trabajo, el cumplimiento de los derechos laborales, son todas características que interactúan en definir calidades en las relaciones laborales y en los empleos asociados. En otros términos, a los fines de construir un indicador de segmentación del empleo asalariado, sería insuficiente observar solamente la registración del trabajador en el sistema de seguridad social.

II.2 – EL MUNDO DE LAS ACTIVIDADES DEL DENOMINADO SECTOR INFORMAL

En el ítem anterior presentamos el debate conceptual vinculado al problema de la transformación de las condiciones laborales del trabajo asalariado durante la década del noventa. En dicha exposición se subrayó que estas transformaciones que devienen en peor

calidad de las relaciones laborales y de contratación, se expanden tanto en los países del capitalismo central, como de la periferia, con la diferencia de que en el mundo desarrollado se expresan en diferentes formas de contrataciones legales denominadas “atípicas”, mientras que en la periferia se manifiesta bajo la forma de contrataciones asalariadas no registradas formalmente, sumado a contrataciones “atípicas”, y a contrataciones que adulteran bajo la categoría de cuenta propia o cooperativa, un tipo de relación laboral que supone un vínculo salarial, deviniendo en este caso como formas fraudulentas de contratación.

Es así que Argentina, como otros países de la región, transita la década del noventa con el problema del crecimiento de la informalidad laboral en términos amplios, ya que al problema no resuelto de las ocupaciones del sector informal urbano, se agrega la multiplicación de variadas formas asalariadas no típicas, incluida como extremo la forma asalariada no registrada. Lo cierto es que el segmento de población con problemas de inserción laboral aumenta en lugar de reducirse, y ello ocurre más allá de las variaciones cíclicas de la economía. Es decir, no solo no se logró resolver ni amortiguar el problema de los excedentes de fuerza de trabajo generados por el modelo de crecimiento, sino que a dicho excedente se suma un conjunto de población cuyo trabajo es demandado por el capital, pero bajo relaciones laborales con pérdida de derechos. Esto ocurre particularmente en nuestro país, que se destacaba a inicios de los 90 por contar con el conjunto de derechos protectorios más amplios de la región, tanto por la normativa laboral como por el desarrollo sindical, aspectos que fueron decayendo ante la flexibilización laboral.

A continuación presentamos los argumentos que debaten la existencia de una “nueva informalidad” desde los años noventa, que excede al empleo asalariado “atípico” o no registrado de las empresas capitalistas, pero que si bien adopta algunas características similares a las ocupaciones o a los ocupados del sector informal, en lo que respecta a tamaño de las unidades productivas, o a la autonomía de las ocupaciones, también se diferencian de las actividades típicas de este segmento. Este debate es importante porque desde diferentes extremos, se construyen fundamentos sobre la necesidad de “segmentar” las actividades del denominado “sector informal”, tanto en lo que hace a su medición y análisis, como a la recomendación de políticas públicas. Por lo tanto, en el camino de construir indicadores que reflejen la segmentación del mercado de trabajo, esta diferenciación sería pertinente.

LA “NUEVA INFORMALIDAD” Y SUS VARIANTES

Hacia los años noventa y los dosmil se observa la expansión de actividades laborales de microproducción, o desarrolladas por el empleo autónomo, que presentan algunas características similares a las actividades tradicionales del sector informal, como su estructura microempresarial, en muchos casos baja productividad, extensas jornadas laborales; o cuenta propia con oficios definidos. La particularidad de estas actividades es su articulación productiva. Es decir, ya no se trata de actividades de autoempleo que buscan un ingreso de subsistencia, sino que en muchos casos se trata de actividades económicas que surgen como resultado de la subcontratación de las empresas capitalistas de actividades que anteriormente resolvían al interior de sus propias empresas. Los pequeños talleres textiles, o del calzado, los trabajadores autónomos de oficios, los trabajadores de la construcción, son algunos ejemplos. Todas ellas tienen en común el hecho de ser demandadas por las empresas estructuradas. Aquí aparecerá el factor que da origen al debate sobre la necesidad de diferenciar las actividades de microproducción.

A continuación presentamos los argumentos desarrollados desde las visiones estructuralistas, particularmente del debate brasileño, que acuña un bagaje intelectual más rico en estas discusiones a causa de su historia académica en la temática del sector informal.

En primer lugar, un aspecto que se señala en el **debate brasileño**, es la necesidad de diferenciar entre el empleo informal de las formas “atípicas” del empleo asalariado, que se presenta actualmente en los países desarrollados y en los subdesarrollados (discutido en la sección II.1), y la informalidad de las actividades autónomas del sector informal, que se encuentran asociadas a la propia historia de los capitalismos tardíos de la región. Según sostiene Barbosa (2009), en el primer caso, el informal se asocia con el trabajador precario directa o indirectamente asalariado, mientras que en el caso de los trabajadores autónomos o por cuenta propia, el vínculo con la organización productiva de las empresas capitalistas no es tan claro. Así, el autor señala:

El “sentido” y la “naturaleza” del sector informal en estos países parece, como antaño, derivar del excedente de mano de obra, de la heterogeneidad económica, y de la no generalización de la asalarización en estas sociedades, aunque su dinámica y movimiento dependa del estilo de desarrollo capitalista adoptado (2009, p. 32, traducción propia).

En este sentido, el autor enfatiza la necesidad de diferenciar ambas formas de informalidad, una de las

cuales no existe y nunca existió en el mundo desarrollado:

Si bien es cierto que la informalidad actual no tiene las mismas características que en el pasado, tampoco podemos olvidar que no es una novedad, por el contrario, constituye un hecho histórico específico en nuestros mercados de trabajo. (2009, p. 32, traducción propia).

En segundo lugar, y ya refiriéndonos al debate sobre las actividades y ocupaciones de la microproducción, como parte de las discusiones en la academia brasileña, los autores Filgueiras, Druck de Faria y Falcao do Amaral (2004) explicitan que, originalmente, en el enfoque del sector informal, la informalidad estaba asociada básicamente a actividades autónomas (cuenta propia o autoempleo) y a la pequeña producción o producción familiar, particularizando de forma interesante el modo específico de inserción en la economía:

Esta concepción de informalidad todavía es pensada a partir de la noción de segmento económico que posee ciertas características específicas en su estructura y dinámica, distintas de las presentes en el sector típicamente capitalista (formal). Por lo tanto, el trabajador típico de la informalidad se inserta en la economía, fundamentalmente, a través del mercado de productos y servicios, y no a través del mercado de trabajo (2004, p. 213, traducción propia).

En el camino de caracterizar las transformaciones sufridas por las actividades que ocupan el espacio del sector informal, los autores analizan luego las características de lo que denominan “nueva informalidad” que aparece notoriamente a partir de los años noventa derivada del proceso de reestructuración productiva iniciado en los años 80, y que viene a amplificar las actividades informales, pero desde una lógica de valorización capitalista. Sostienen que en dicho contexto histórico (década del ochenta y del noventa) se genera una ampliación de la informalidad como consecuencia de la transferencia de los trabajadores insertos en actividades formales (capitalistas y/o legales) para las actividades informales (no típicamente capitalista y/o legales) dando origen a lo que se denominó nueva informalidad.

Este enfoque del debate fue presentado por Deddeca y Balta hacia fines de los años noventa (Deddeca, 2002; Deddeca & Baltar, 1997; Deddeca & Rosandiski, 1998; Rosandiski, 2000), de quienes Filgueiras, Druck y Amaral toman sus ideas, caracterizando una “nueva informalidad” en los países periféricos derivada del proceso de reestructuración productiva.

Esta nueva informalidad se reflejó en el incremento de trabajadores autónomos (algunas veces trabajadores asalariados disfrazados) que trabajan para las empresas, es decir, en un tipo de informalidad que se articula con el proceso productivo desarrollado en las actividades formales, impulsado de modo importante por las actividades de subcontratación/tercerización, que redefinen las relaciones de trabajo y el modo de realización de las actividades existentes, tanto como crea nuevos productos y nuevas actividades económicas que son ofrecidos por la entrada de esas “nuevas personas” a la informalidad, que detentan trayectorias profesionales constituidas en actividades formales. En síntesis, esta “nueva informalidad” se caracteriza por la presencia de nuevos trabajadores informales en viejas y nuevas actividades, articuladas o no con los procesos productivos formales, o con actividades tradicionales de la “vieja informalidad” que son redefinidas (2004, p. 215, traducción propia).

El quid de la cuestión se encuentra en el señalamiento de que esta “nueva informalidad” se trata de actividades (de la microproducción) que trabajan para las empresas capitalistas, y en virtud de que existe una articulación con el proceso productivo de las empresas formales, estas actividades (y sus trabajadores) se encuentran participando del proceso de valorización del capital y de la formación de la ganancia.

Estos son algunos argumentos que **fundamentan la necesidad de “segmentar” las ocupaciones del denominado sector informal**, tanto en su cuantificación, como en su análisis, según sean actividades ligadas a la obtención de un ingreso de supervivencia o sean actividades ligadas a la lógica de la ganancia capitalista que han surgido por reestructuración de la dinámica del capital. En el primer caso, las personas se insertan a partir de la “venta” de algún bien o servicio de autoproducción, como modo de alcanzar un ingreso. En el segundo caso, las personas se insertan a partir del mercado de trabajo, sea en calidad de asalariado disfrazado como cuenta propia, o de cooperativas construidas de modo fraudulento, cuyo trabajo es demandado por las empresas capitalistas, o de microempresas. En esta línea, los trabajos de Deddeca (1998) pasan a denominar “Pequeño/mediano sector contratado” a este nuevo espacio del sector informal ligado a las actividades de subcontratación de las grandes empresas y “Pequeño/mediano sector no contratado” a las actividades que tradicionalmente han conformado el sector informal urbano y que se destinan al consumo final. Al respecto el autor sostiene que:

las nuevas condiciones de funcionamiento de la estructura económica y del mercado de trabajo modifican sustancialmente las relaciones entre los segmentos capitalistas (sector formal) y no capitalista,

que ya no se circunscriben solamente al circuito ingreso-gasto. Esa alteración tiende a consolidar un sector informal urbano articulado productivamente cuya actividad productiva se vuelca hacia la dinámica del sector capitalista (Deddeca y Rosandiski, 1998, p. 9, traducción propia).

Ahora sí, la funcionalidad de este sector es posibilitar la ampliación de la tasa de ganancia del sector organizado, al articularse proveyendo bienes o servicios productivos a precios rebajados. De este modo, la nueva dinámica económica al reconfigurar los diversos segmentos de la estructura productiva y de las relaciones establecidas entre sí, delinea un mercado de empleo caracterizado por: i) pérdida progresiva de la importancia del trabajo asalariado contratado directamente; ii) mantenimiento permanente de un nivel de desempleo elevado; iii) ampliación significativa de las formas no asalariadas de trabajo o de formas asalariados no reguladas legalmente.⁹

La necesidad de reconocer diferentes segmentos de la informalidad ha sido generalizada, e incluso se planteó desde las perspectivas neoclásicas. Tal es el caso de Fields (1990), quien señala que el sector informal está mejor representado no como un único sector ni como un continuo de diferentes segmentos, sino como dos subsectores. Propone entonces distinguir entre un subsector de libre entrada, bajos salarios y cuyos empleos son inferiores a un empleo del sector formal; y otro sector, con barreras a la entrada, mayor requerimiento de capital o de capacidades, altos salarios y que puede resultar superior al empleo del sector formal. Al primer subsector lo denomina “sector informal de fácil entrada” y al segundo “capa superior del sector informal”.

En la misma línea, Ranis y Stewart (1999) distinguen al interior del sector informal un componente estancado y otro más productivo. El primero, que llaman sector informal tradicional, se caracteriza por su baja productividad y bajos ingresos, tecnología estática y organización de tipo familiar. La producción de este sector es mayoritariamente bienes de consumo destinados a familias de bajos ingresos. El segundo subsector, que denominan sector informal modernizador, es más capital intensivo, la actividad involucra una mayor cantidad de trabajadores, es más dinámico tecnológicamente y mantiene vínculos con el sector formal. Su producción consiste en bienes de consumo destinados a familias de ingresos bajos y/o medios y en bienes de producción para el mismo sector o el sector formal. Así, se vincula con este último como proveedor y como competidor.

Así, desde estas perspectivas, que retoman el modelo de Lewis y lo complejizan, también identifican diferencias en cuanto a la articulación de segmentos informales con los sectores más modernos. La principal diferencia radica en el rol que esta articulación tiene para explicar la informalidad: mientras que bajo la perspectiva de los autores brasileiros esa articulación es funcional a la empresa capitalista y por tanto, genera un círculo vicioso; en el planteo de Ranis y Stewart los vínculos de subcontratación constituyen una oportunidad para el desarrollo del sector informal modernizador, de modo que absorba los trabajadores del sector informal tradicional.

Los estudios sobre el caso argentino no muestran un desarrollo exhaustivo en pos de diferenciar segmentos de la informalidad a partir de los vínculos productivos como en el caso brasileiro. Sin embargo, diversos autores y grupos de investigación han recogido estos planteos en estudios específicos (Barrera, 2012; Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2010).

Una estrategia de análisis de la segmentación del mercado de trabajo consolidada, es la que ha desarrollado el equipo coordinado por Agustín Salvia en el Instituto Gino Germani. El marco de análisis que en el cual se inscriben sus estudios está basado fundamentalmente en la tesis de heterogeneidad estructural. El abordaje cuantitativo parte de la definición de dos sectores -formal e informal-, a partir del tamaño del establecimiento en el cual se encuentra ocupado cada trabajador. Pero luego, precisa dos segmentos del mercado de trabajo: primario y secundario, en función de la condición de registro y el nivel de salario de los asalariados y la antigüedad y las horas trabajadas de los cuentapropistas (Salvia, 2009). De este modo, se articula la mirada más tradicional del sector informal, con las vertientes centradas en las características del empleo.

Por su parte, los estudios publicados por OIT en los últimos años, suelen analizar el problema del empleo que denominan independiente que incluye al conjunto de los trabajadores cuentapropistas, entre los cuales se suele identificar a un grupo con ingresos o estructuras laborales de corte “empresarial”. El estudio de Mabel Jiménez (2011) se ocupa de analizar el empleo independiente clasificado en cuentapropistas profesionales; de oficio; y de subsistencia. Una de estas categorías fue considerada por algunos estudios de Fabio Bertranou, donde se analiza específicamente la evolución del grupo de cuentapropistas de subsistencia (Bertranou, et. al, 2013). Es decir, este tipo de estudios no tienen como objeto de medición y análisis al sector informal y sus posibles segmentos, sino a la categoría “independiente” que si bien incluye tipos de ocupaciones del sector informal (como las de subsistencia o algunos oficios), lo excede.

⁹ Tomado de Giosa Zuazua (2005).

A modo de cierre de esta sección es pertinente enfatizar que según lo expuesto en el debate, diferentes posiciones teóricas coinciden en la necesidad de estudiar las actividades demicro-producción y del trabajo autónomo, diferenciado aquellas ligadas a la acumulación capitalista, de aquellas vinculadas a ingresos de subsistencia. Esta consideración es importante al momento de definir los indicadores de segmentación del mercado de trabajo.

II.3 – EL CONCEPTO DE ECONOMÍA INFORMAL DE OIT: ORIGEN, CARACTERÍSTICAS Y CUESTIONAMIENTOS

Los cambios acontecidos a finales del siglo XX en los mercados laborales pusieron en cuestión los marcos conceptuales previos; con propuestas de lo más variadas acerca de cuáles eran las novedades y de qué modo podrían integrarse y/o romper con aquellos marcos. Este proceso se trasladó también al seno de la OIT, en tanto es uno de los principales ámbitos en los cuales se llevan adelante estas discusiones a nivel internacional. Así, hubo marchas y contramarchas en las propuestas de conceptualización de las nuevas problemáticas laborales. Hasta aquí hemos revisado dos de las propuestas: el reconocimiento de la informalidad en empresas del sector formal y la formulación de “trabajo decente” como meta aspiracional. Resta un concepto adicional, que retoma discusiones de la década del ochenta, y se plasma en una propuesta de medición a principios del siglo XXI: **el empleo informal**.

Uno de los autores que ha propuesto utilizar el término economía informal ha sido el economista peruano Hernando De Soto. El autor define *actividades informales* según su carácter jurídico: el bien o servicio producido es legal, pero la forma en la cual se realiza no. Estas actividades son un punto medio entre la formalidad y la criminalidad. Se diferencian de esta última justamente porque sus fines son legales, e incluso, tienen utilidad social. Bajo esta perspectiva, la causa de la informalidad radica en que la densidad de trámites burocráticos y de la normativa que regula las actividades productivas es tal que cumplimentarlos demanda demasiado tiempo y recursos (De Soto, 1987).

Otro conjunto de autores ha utilizado este término, también en la década del ochenta, pero en un diálogo más fluido con los debates sobre sector informal y bajo un marco de análisis diferente. Portes y Benton (1987) recurren al término economía informal para dar cuenta de la contratación informal que es utilizada también por las empresas del sector moderno para compensar el aumento del salario industrial. Los au-

tores señalan que la difundida definición de PREALC no permite evaluar este aspecto pues excluye a las empresas del sector moderno del análisis (Portes, 1989).

Casi una década después de aquellas formulaciones, la OIT recoge este concepto en el marco de su compromiso con el fomento del Trabajo Decente, bajo la premisa de que aquellos empleos generados en la economía informal no cumplen con los requisitos para ser considerados trabajos decentes. A diferencia de este último concepto, en este caso sí ofrece una definición operativa más clara que engloba al sector informal y al empleo informal fuera del sector informal. Hussman (2004) sistematiza la propuesta de medición del empleo informal. Mientras el concepto de **Empleo en el sector** informal incluye a los trabajadores por cuenta propia, los empleadores, los trabajadores familiares, los asalariados y los miembros de cooperativas que trabajan en empresas del sector informal, el **Empleo informal fuera del sector informal** incluye a asalariados informales y a trabajadores familiares que trabajan en empresas formales, y a los trabajadores por cuenta propia informales y a los asalariados informales que trabajan en hogares. Ambas categorías integran el concepto de **Empleo Informal**.

Con respecto al término Empleo Informal (que sustituyó al término anterior “empleo en la economía informal” colocado por OIT) cabe reproducir las observaciones de OIT:

La 17ª CIET de OIT se opuso a la utilización del término “empleo en la economía informal” que había sido utilizado en el informe de la OIT Trabajo decente y economía informal (OIT, 2002) para referirse a la suma del empleo en el sector informal y al empleo informal fuera del sector informal. La 17ª CIET consideró que por razones estadísticas, sería mejor presentar por separado las estadísticas del sector informal y las del empleo informal. Sin embargo, se debería mantener el concepto de sector informal definido por la resolución de la 15ª CIET, porque se había integrado al SCN y porque un gran número de países recopilaban estadísticas basadas en dicho concepto (OIT, 2013, p. 50).

Por su parte, la OIT deja liberado a los países la definición de qué es una empresa del sector informal, reconociendo la heterogeneidad en tipos y contextos de informalidad característica de cada país, si bien en las definiciones considera que lo informal/formal debiera determinarse por la no inscripción/inscripción de la empresa en los registros fiscales (entendiendo a una empresa del sector informal, como aquella que no se encuentra registrada). De este modo, el organismo sugiere que cada país adopte su propia definición a partir de alguna de las siguientes alternativas: a) la empresa no

está registrada; o b) el tamaño de la empresa es menor a una cantidad determinada de trabajadores; o c) los asalariados de las empresas no están registrados.

CRITICA AL INDICADOR DE LA OIT

El concepto de OIT ha recibido diferentes críticas. Por un lado, desde el debate brasileño, Barbosa (2009) subraya que el concepto de Economía Informal significa una pérdida del esfuerzo teórico desarrollado hasta fines de los 70, para comprender y explicar la estructura y dinámica de un estilo de desarrollo (subdesarrollo) que generaba heterogeneidades productivas, y cómo las mismas se reflejaban en el mercado de trabajo. Sostiene que la herencia de los años ochenta resultó en una mayor asociación entre informal e ilegal (en parte por la influencia de Portes y Castells), colocando en una misma bolsa los ocupados en la micro-producción y los asalariados no registrados de empresas pequeñas y medianas, con una clasificación más próxima a la mirada legalista. Transcribimos a continuación las ideas de este autor, que advierte sobre las implicancias del uso de este concepto:

En síntesis, la economía informal ahora tiene la pretensión de abarcar trabajadores autónomos y asalariados, o sea, todas las formas de trabajo remunerado que se encuentran al margen de la legislación social y laboral, más allá del trabajo no remunerado en actividades generadoras de ingreso. La premisa básica es la de que cualquier actividad económica en cualquier país, tiende a ubicarse en algún punto del continuum entre relaciones formales (reguladas) e informales (no reguladas). (...) En una palabra, ahora seríamos todos informales. Como si en lugar de precisar la categoría informal, los investigadores insistiesen en ampliar su nivel de inespecificidad. A pesar de las críticas sobre la supuesta visión dicotómica o dualista de los abordajes de la OIT de los años setenta que informa la nueva concepción, parece que los autores acaban por inaugurar una nueva dualidad, entre protegidos y no protegidos, sin discriminar los diversos tipos de trabajadores y de las relaciones laborales que se encuentran por detrás de estas categorías, y tampoco las interacciones entre los mismos, en las cuales también interviene la diversidad (Barbosa, 2009, p. 30, traducción propia).

Por su parte, Krein y Weishaupt Proni (2010), sostienen que este nuevo concepto no considera las numerosas “nuevas” relaciones laborales precarias, que vienen sucediéndose desde los años 90, y que suponen un estándar laboral devaluado por tratarse de formas de asalarización disfrazada (aunque puedan estar registrado sencillamente aparezcan como cuenta propia). Es decir, que el nuevo concepto de OIT estaría incorpo-

rando la precarización del empleo asalariado, solo en aquellos casos que supone no registro, pero no tiene en cuenta ni las formas heterogéneas de contratación “atípicas”, ni las formas enmascaradas de relaciones asalariadas ocultas bajo otras formas. Como ejemplo cita a las contrataciones como personas jurídicas, los autónomos proletarizados, el trabajo por tiempo determinado, las relaciones de empleo triangulares, las falsas cooperativas de trabajo, etc., todas ellas formas de contratación que se han tornado frecuentes recientemente. El autor enfatiza que este problema trae aparejado dos consecuencias negativas para los ocupados en estos puestos y para el funcionamiento del sistema de protección social. Los contratados bajo estos formatos suelen tener un nivel rebajado de protección social y menor acceso a los derechos laborales básicos. En general no tienen acceso a seguro de desempleo, o seguro por accidente de trabajo, o por enfermedad, ni acceso a jubilación. De tener acceso, el nivel suele ser de menor calidad que el de los asalariados comunes. En consecuencia, el indicador de Empleo Informal de OIT, sería un indicador insuficiente para describir la segmentación del mercado de trabajo a partir de los años 90, y sus diversas formas.

SEGUNDA PARTE

LOS INDICADORES Y SU METODOLOGÍA

SECCIÓN III – LOS INDICADORES PARA LA MEDICIÓN Y ANÁLISIS DE LA SEGMENTACIÓN LABORAL

El objetivo de esta sección es articular las exposiciones presentadas precedentemente, como fuentes argumentales para la construcción de determinados indicadores de segmentación del mercado de trabajo.

En primer lugar es necesario señalar que un concepto que ha perdido entidad es el de informalidad, asociado estrictamente a las actividades del sector informal. Dado el crecimiento de las contrataciones asalariadas “atípicas” o las no registradas, y su denominación como “empleo informal” en la literatura especializada y de divulgación, el concepto “informal” quedó vacío de contenido. Al tratarse de informalidades que responden a distintos marcos teóricos y a diferentes causalidades, el hecho de que sean englobadas bajo una misma denominación sin un esfuerzo de diferenciación rigurosa, anuló la especificidad del concepto.

En segundo lugar, en pos de clarificar los marcos teóricos explicativos de la segmentación laboral, con posterioridad a los años noventa se ha retomado el debate en torno a las distintas formas de la informalidad y sus

causas. En este sentido, en el debate brasileiro aparecen los términos de “vieja informalidad” y “nueva informalidad” o también denominada “informalidad postfordista”, que dio lugar al desarrollo de metodologías específicas para esta medición, como los Dedeccaya mencionada.

En el debate argentino, el problema aparece no tanto en su debate conceptual¹⁰, y más en la presentación de diferentes categorías de medición y análisis de segmentos ocupacionales, como las categorías del empleo independiente de los estudios de OIT, mencionadas en la sección anterior. En lo que respecta a la producción de indicadores para Argentina, la OIT publica las estimaciones del Empleo en el Sector Informal, y del Empleo Informal fuera del Sector Informal, pero se trata de series con datos anuales que no mantienen continuidad regular. El Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) de la Universidad de La Plata desarrolla estimaciones para Argentina y otros países de la región, a partir de la información que suministran las encuestas a hogares, de dos indicadores de informalidad: uno de ellos correspondiente a la definición legalista, que refiere a los asalariados informales –independientemente de las características del establecimiento– y otro referido a la definición productiva, que se corresponde con la definición tradicional de sector informal. Como ya hemos señalado, el equipo coordinado por Agustín Salvia en la Universidad de Buenos Aires presenta una propuesta que articula ambas mediciones. Por su parte, el equipo del Observatorio de la Deuda Social Argentina (ODSA), dependiente de la Universidad Católica Argentina, que también es dirigido por Agustín Salvia, últimamente ha publicado indicadores sobre calidad del empleo, contruidos a partir de un relevamiento propio. Las variables sobre calidad del empleo desarrolladas por el ODSA se estructuran en dos grupos, uno de ellos refiere en mayor medida al tipo de relación laboral y su grado de formalidad legal (registrado o no registrado), y el segundo grupo refiere al tipo de inserción económica-productiva del empleo.

Lo cierto es que en un caso o en otro, existe una preocupación por encontrar marcos de análisis, o indicadores que permitan cuantificar las distintas formas de segmentación y monitorear su evolución. Este requisito es de vital importancia cuando se diseñan políticas con el objetivo de reducir la segmentación laboral.

En el camino de definir un conjunto de indicadores que permitan el análisis de la segmentación laboral, y

teniendo como marco de referencia las exposiciones conceptuales de las secciones previas, identificamos a continuación algunas consideraciones que a nuestro entender, deben permear la construcción de los mismos. Estas consideraciones se presentan en dos dimensiones que responden a diferentes tipologías de segmentación. Una vinculada a la medición de segmentos según la inserción productiva de las ocupaciones o empresas. Otra vinculadas a la construcción de clusters de empleo asalariado para el análisis de sus grados diferenciales de calidad¹¹. Finalmente se presenta una tercera, que se respalda en la nueva definición de OIT de Economía Informal.

III.1 - TIPOLOGÍA DE SEGMENTOS SEGÚN LA INSERCIÓN PRODUCTIVA

Una primera consideración supone la necesidad de diferenciar entre las ocupaciones de cuenta propia o micro-producción y las ocupaciones de empresas estructuradas de forma capitalista, aunque esta última incluya una proporción de asalariados en contratos atípicos o no registrados. Esto es relevante en virtud de la existencia de actividades de muy baja productividad, con elevado grado de heterogeneidad entre las mismas, entre las cuales solo algunas se encuentran ligadas a las actividades estructuradas de modo capitalista.

Una segunda consideración supone la necesidad de diferenciar al interior de las actividades autónomas o de la micro-producción, entre aquellas vinculadas a la subsistencia y que buscan la obtención de un ingreso, y aquellas articuladas a las empresas capitalistas. Esto se fundamenta en el hecho de que las actividades autónomas o de micro producción ligadas a empresas capitalistas, se encuentran subordinadas a la dinámica de estas empresas, que en muchos casos utilizan esta vía para reducir sus estructuras de costos por medio de la tercerización o subcontratación, que deviene en explotación de las condiciones laborales. En otros términos, es conveniente diferenciar las ocupaciones de baja productividad que buscan un ingreso de subsistencia, de aquellas de baja productividad ligadas a la presión capitalista, pues ambas formas de “informalidad” responden a distintas causas y requieren de distinto tipo de política pública.

10 En Giosa Zuazua (2000) se desarrolla una aproximación cuantitativa para el Gran Buenos Aires para los años noventa, basada en las categorías planteadas por Dedecca.

11 En términos generales, tanto los segmentos de inserción productiva, como los clusters de empleo asalariado, constituyen segmentos del mercado de trabajo. Con el objetivo de diferenciar los dos tipos de indicadores, optamos por denominar a la primera tipología como “segmentos”, y a la segunda tipología como “clusters”.

Una tercera consideración, supone la diferenciación del segmento de trabajadores ocupados en el Sector Público. Consideramos importante la construcción de un segmento específico que incluya a todos los trabajadores contratados por el Estado, en la medida en que supone la aplicación de una lógica diferente a la aplicada por el sector privado, tanto sea el segmento que sigue la búsqueda de ganancia o el que sigue la búsqueda de un ingreso de subsistencia. El objetivo del Estado es la prestación de servicio a la población, sean estos servicios de consumo colectivo, o servicios de la propia gestión estatal. En ambos casos, la dinámica de este tipo de empleo difiere de la dinámica del sector privado. Los trabajadores del Sector Público cuentan, en general, con mayor estabilidad aunque una proporción de ellos también se encuentran expuestos a las contrataciones “atípicas” que bajo el vínculo de contratos de servicios enmascaran relaciones de dependencia asalariada. Asimismo, los empleos públicos se encuentran regulados por el derecho administrativo, que no está guiado por el principio protectorio del derecho laboral que regula el empleo privado, resultando en perjuicio de los derechos de los trabajadores públicos.

EL INDICADOR DE SEGMENTACIÓN DEL EMPLEO SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA

Las consideraciones anteriores se reflejan entonces en tres segmentos de ocupaciones, que son definidos *a priori*. Es decir, en base a las exposiciones teóricas presentadas y sus debates se definen las características de estos segmentos, que son estimados a partir de la información sobre empleo que provee la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), del INDEC.

La clasificación de los ocupados en tres segmentos se realizó considerando en primer lugar su categoría ocupacional, y luego, diferentes características para cada categoría. El cuadro de esta página resume los criterios de clasificación aplicados.

Teniendo en cuenta las consideraciones esbozadas anteriormente, esta clasificación cumple taxativamente con la primera y la tercera.

	Segmento de inserción Grande/Mediano/pequeño	Segmento de inserción de la micro producción, y del trabajo autónomo	Sector público (SP)
Asalariados	En establecimientos de más de 5 ocupados	En establecimientos de hasta 5 ocupados	Asalariados en el SP
		Servicio doméstico	
Cuentapropistas	De calificación técnica/profesional	De calificación operario o no calificado	Cuentapropista en el SP
Patrones	De establecimientos de más de 5 ocupados	De establecimientos de hasta 5 ocupados	Patrones en el SP
Trabajador familiar no remunerado	-----	Todos	TF no remunerado en el SP

Con respecto a la diferenciación dentro de los ocupados en la micro producción o en el trabajo autónomo, entre aquellos que desarrollan actividades en la búsqueda de un ingreso de subsistencia, y aquellos que realizan actividades económicas articuladas a la demanda de las empresas capitalistas, en esta instancia se aproxima el análisis de esta diferenciación a partir de la identificación de las ramas de actividad de los ocupados, pero sin llegar por el momento a construir segmentos diferentes¹².

III.2 - TIPOLOGÍA DE CLUSTERS DE CALIDAD DEL EMPLEO ASALARIADO

En la sección II.1 presentamos el proceso de heterogeneización que afectó durante las últimas décadas al empleo asalariado y a las relaciones laborales implícitas, que incluye las diversas formas, estilos y condiciones de contratación. Este fenómeno dibuja diversos tipos o clases de empleo asalariados, definidos a partir de distintas características de inestabilidad. Como ya hemos señalado, esa inestabilidad en Argentina suele vincularse al cumplimiento de un derecho laboral básico, que es el registro de la relación laboral, que a su vez está fuertemente asociado al cumplimiento de otros derechos, como las vacaciones pagas, la percepción del aguinaldo y el otorgamiento de obra social.

En otros contextos, con mayor control y cumplimiento de tales derechos, se suele vincular la estabilidad a la duración del contrato. Así, se distingue entre contratos por duración determinada y por duración indeterminada. Otro modo de captar la inestabilidad es a partir de la antigüedad en el puesto.

Un aspecto central que hace a la calidad del empleo es su capacidad para generar los recursos para cubrir las necesidades del trabajador y su familia; es decir, un nivel de salario adecuado para pagar los bienes y servicios básicos para la vida de acuerdo a cada momento y contexto histórico. Así como también, el tipo de tarea desarrollada y la jornada laboral, reconociendo que la extensión de la misma o su inadecuación a los horarios normales de la vida social pueden afectar negativamente la salud de los trabajadores. Justamente, se reconoce aquí que dos formas específicas de reducir la calidad del empleo surgidas en las últimas décadas han sido la flexibilización salarial y la flexibilización horaria.

Es por ello que para el estudio de las características y evolución de la calidad no alcanza con discriminar si el empleo es o no es registrado, como tampoco si lo es bajo contrato a término o por tiempo indeterminado, dado que las condiciones que determinan la calidad son variadas. Es preciso contemplar también el nivel de salarios, la calificación, el tipo de jornada laboral. La importancia del empleo asalariado en el empleo total justifica la construcción de una tipología específica que permita delinear estas diferentes clases, y analizar sus características y su evolución.

EL INDICADOR DE CLUSTERS DE CALIDAD

La definición de los clusters de empleo se realiza a partir de las características promedio del empleo en cada rama de actividad. Es decir, cada segmento agrupa ramas de actividad según el empleo que se genera en cada una de ellas. Para realizar este agrupamiento se evalúan las características del empleo en el promedio de 4 años: 2008-2011¹³.

A partir de la conformación de los segmentos, se imputa el grupo correspondiente a cada trabajador y se cuantifica la cantidad de empleo creado en cada segmento. A diferencia del indicador de segmentos de inserción productiva, donde los agrupamientos son definidos a priori por el investigador, en este caso, los clusters son resultado del análisis de la heterogeneidad en el conjunto de datos analizados. Esto no implica la ausencia de criterios teóricos y conceptuales, pues la misión del investigador es seleccionar las variables más adecuadas a la definición de distintos grados de calidad del empleo en base a las cuales se aplica la técnica de segmentación.

Las variables incorporadas al análisis para caracterizar el empleo de cada rama son las que se presentan a continuación, indicando entre paréntesis cómo se expresan en la matriz de datos:

- Derechos laborales: registro ante la seguridad social, vacaciones pagas, aguinaldo, obra social, recibo de sueldo (en todos los casos, se definieron como el porcentaje de ocupados del sector que no contaban con cada uno de ellos).
- Estabilidad: duración del contrato (porcentaje de contratos de duración determinada); antigüedad en el establecimiento (porcentaje de ocupados con menos de un año de antigüedad).

¹² El objetivo de segmentar las actividades de la micro-producción y trabajo autónomo requiere un esfuerzo metodológico que no logramos alcanzar en esta primera etapa del proyecto. En consecuencia, es uno de los objetivos colocados para alcanzar en la segunda etapa del proyecto de investigación.

¹³ Este procedimiento recupera la propuesta de segmentación presentada en Fernández Massi (2015). Aquí se presenta la metodología aplicada en forma sucinta, para mayor detalle consultar tal publicación.

- **Cualificación:** calificación del puesto (porcentaje de puestos sin calificación o calificación operativa)
- **Ingreso:** salario horario (media de los salarios horarios de los ocupados en el sector) y su dispersión (coeficiente de variación de los salarios horarios de los ocupados en el sector).
- **Jornada laboral:** horario de trabajo (porcentaje de ocupados que cumplen turnos rotativos o nocturnos); intensidad horaria (porcentaje de ocupados que trabajan menos de 35 horas semanales y porcentaje de ocupados que trabajan más de 45 horas semanales).

Con el propósito de resumir estas variables originales en un número menor de variables se realizó un Análisis de Componentes Principales que arrojó tres componentes que resumen la información original y que pueden ser interpretados del siguiente modo:

- *Primer Componente: Derechos laborales y estabilidad del empleo.* Este primer componente concentra el 54,5% de la varianza total y está explicado por las variables vinculadas a la inestabilidad (baja antigüedad y CDD), a la falta de reconocimiento de los derechos laborales y a la variable de subocupación. La relación con estas variables es positiva, indicando que valores altos de este componente expresan mayor inestabilidad e incumplimiento de derechos. Resulta relevante notar aquí que la variable habitualmente utilizada en los estudios latinoamericanos para dar cuenta de la baja calidad del empleo (no realización de aportes patronales) está asociada positivamente a la que se utiliza en los estudios europeos (duración del contrato) y son captadas por el mismo factor.
- *Segundo Componente: Calificación, jornada laboral y bajos salarios.* Este componente explica un 17,8% de la varianza total y las variables que concentran su carga aquí son las referidas a la calificación, al salario y a la jornada laboral. Así, este factor aumenta su valor al incrementarse el porcentaje de puestos de baja calificación, con mayor intensidad horaria y turnos rotativos, y disminuye a medida que aumenta el salario horario promedio. Es relevante notar la relación que se establece entre estas variables: los sectores con jornadas atípicas, tienen mayor porcentaje de puestos de baja calificación, pero también mejores salarios.
- *Tercer componente: Dispersión salarial.* Si bien este componente solo capta el 8,5% de la inercia total, la decisión de incluirlo radica en su relevancia conceptual. Este componente surge porque la dispersión salarial intrasectorial tiene baja correlación con las demás variables incluidas, es decir, no es posible predecir el nivel de heterogeneidad

salarial al interior de un sector a partir del nivel promedio de salario, del grado de informalidad del mismo, etc.

Las tres dimensiones obtenidas permiten construir un espacio tridimensional en el cual, cada punto representa una combinación específica de características de: i. estabilidad y cumplimiento de derechos; ii. jornada laboral, calificación y salarios, y; iii. grado de dispersión salarial. A partir de la ubicación de las ramas de actividad en este espacio tridimensional, se las agrupa mediante un Análisis de Clasificación.

A partir de tal análisis surgen cuatro grupos de ramas de actividad, esto es, cuatro clusters que ofrecen empleos de diferente calidad y que pueden caracterizarse además en función de sus rasgos productivos. La tabla que se presenta a continuación caracteriza cada cluster.

En el apartado de resultados se presenta el seguimiento de la cantidad de asalariados ocupados en cada uno de estos clusters definidos a partir de la rama de actividad que los componen.

Clusters (tipo)	Características de las ramas	Relaciones entre las ramas
Alta inestabilidad e incumplimiento de derechos	Predominio de establecimientos pequeños. Baja productividad de las actividades industriales y de servicios Bajas exportaciones industriales.	Comprende ramas escasamente concentradas. Baja incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Vende al clusters 2, bajas ventas hacia 3 y 4.
Incumplimiento de derechos, baja calificación y bajos salarios	Predominio de establecimientos pequeños. Productividad media-baja Perfil exportador basado en MOA. Alta participación del consumo final como destino de sus ventas.	Comprende ramas medianamente concentradas. Alta incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Compra insumos a 1 y 4; y en particular al clusters 4.
Jornada laboral flexible y muy altos salarios	Escasa participación de PyMEs y predominio de grandes establecimientos. Muy alta productividad. Perfil exportador basado en MOI.	Comprende ramas altamente concentradas. Alta incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Compra insumos a 2 y 4; vende a los tres clusters.
Altos salarios, estabilidad y cumplimiento de derechos	Alta participación de grandes establecimientos. Productividad media-alta. Perfil exportador basado en MOI. Alto componente de insumos importados en la industria.	Comprende ramas medianamente concentradas. Muy alta incidencia de las relaciones comerciales al interior del clusters. Compra insumos a 2 y 3; vende a los tres clusters.

Fuente: Fernández Massi (2015).

III.3 –INDICADOR DE MEDICIÓN DEL EMPLEO INFORMAL DE LA OIT

Una de las propuestas de la OIT para la medición del empleo informal surge de combinar el indicador de las actividades desarrolladas en el denominado sector informal, presentado en la sección III.1, con las mediciones habituales de empleo asalariado no registrado en empresas formales.

En este caso, definimos como empresa del sector informal a los establecimientos que ocupan hasta cinco personas, y a los cuentapropistas no calificado o de calificación operario. De este modo, el primero indicador de OIT refiere a las características de la unidad productiva y/o al tipo de actividad desarrollada. El segundo se define como la proporción de trabajadores asalariados ocupados en empresas formales (de más de 5 trabajadores) cuyos empleadores no realizan los aportes correspondientes a la seguridad social, y por tanto, no están inscriptos como tales. Se agrega en este caso, a los trabajadores del servicio doméstico en hogares.

De este modo, los criterios para clasificar los ocupados según se desempeñen en la economía formal o informal son los resumidos en el siguiente cuadro.

	Empleo formal	Empleo informal	
		Empleo Informal fuera del sector informal	Empleo en el sector informal
Asalariados	Asalariados en el sector público Asalariados registrados en establecimientos de más de 5 ocupados	Asalariados no registrados en establecimientos de más de 5 ocupados	Asalariados registrados en establecimientos de hasta 5 ocupados Asalariados no registrados en establecimientos de hasta 5 ocupados
		Servicio doméstico en hogares	
Cuentapropistas	Cuentapropistas en el sector público Cuentapropistas en el sector privado de calificación técnica/profesional		Cuentapropistas en el sector privado de calificación operario o no calificado
Patrones	De establecimientos de más de 5 ocupados		De establecimientos de hasta 5 ocupados
Trabajador familiar no remunerado			Todos

TERCERA PARTE – PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS PRINCIPALES

A continuación presentamos la descripción de los principales resultados, junto a los gráficos ilustrativos, y las tablas de datos en anexo, de dos de los indicadores de segmentación estimados, para la serie anual 2003-2015, y los principales cortes. En primer lugar se expone el indicador I: Segmentos según inserción productiva; en este caso se presenta la estimación para el total país urbano, para el subtotal de mujeres país urbano; y una ilustración de la desagregación regional comparada, para las 6 regiones según cada uno de los segmentos; finalmente se presenta una comparación del peso de las ramas de actividad en cada segmento de inserción productiva.

Conjuntamente se presenta el indicador II: Cluster de calidad del empleo asalariado. Se expone el peso de cada cluster de calidad en el total del empleo asalariado urbano, y también el peso en el total del empleo asalariado de las mujeres. Se presenta también la proporción del empleo asalariado no registrado en cada cluster, y la proporción de los contratos de duración de terminada en cada cluster, variables que han intervenido en la definición de la calidad del empleo asalariado.

Desarrollamos un análisis descriptivo utilizando ambos indicadores de modo conjunto, para dar cuenta de la utilidad diferencial en la aplicación de cada uno de ellos.

Cabe mencionar, que la Hipótesis general de trabajo que orienta nuestro análisis, es que las mejoras sucedidas en el mercado de trabajo durante el período 2003-2014 se focalizan en una mayor cantidad de puestos creados, y en mejoras de tipo institucional, más que en un cambio estructural progresivo.

Algunas de las preguntas que podemos formular para la posterior lectura de los indicadores son:

- ¿Cómo evolucionó la segmentación del mercado de trabajo según la inserción productiva de las empresas, y según la calidad del empleo asalariado?
- ¿Considerando los extremos del período, mejoró la configuración del mercado de trabajo según segmentos, y según calidad del empleo asalariado? => Configuración de los segmentos.
- ¿Las tendencias para el total de los ocupados o asalariados, se mantienen para el grupo de mujeres, o aparecen diferencias?=> Género
- ¿Cuál es el comportamiento de los segmentos y de los clusters según el ciclo económico? Que ocurre en el período de bajo dinamismo? => Evolución según ciclos

- ¿La estructura y tendencias que se observan para el total de ocupados del país, se mantienen en las regiones, o aparecen particularidades? => Regiones
- Calidad e Inserción productiva: ¿Cuál fue la evolución de los clusters según la calidad de empleo asalariado? Son coherentes con la evolución de los segmentos por tipo de inserción ocupacional?
- Calidad y relaciones laborales: ¿Se observan cambios favorables en las relaciones laborales del empleo asalariado?
- ¿De los indicadores analizados, existen indicios para suponer la existencia de cambio estructural? ¿de mejoras de tipo institucional?

La configuración de la segmentación del mercado de trabajo según inserción productiva mejoró, considerando los extremos del período, ya que crece la participación del segmento grande/mediano en el em-

pleo, y se reduce la micro-producción. En el empleo asalariado, los clusters muestran un crecimiento de la participación del segmento 1 de menor calidad relativa, y se reduce la del segmento 4. No obstante se observa una caída del empleo asalariado no registrado, y también de la participación de contratos de duración determinada, características que juegan a favor de una mayor calidad al interior de cada segmento, presentando mayor descenso en este segmento de menor calidad. (cuadros 1 y 2).

Comparando con el empleo de las mujeres, una característica estructural en relación al total del empleo es la mayor participación del segmento de empleo público, y la menor reducción del segmento micro. En calidad del empleo asalariado de mujeres, se destaca la caída de la participación del cluster 4 de mejor calidad, en virtud del crecimiento del cluster 2, probablemente por actividades de comercio, del cluster 1 que incluye las actividades de empleo doméstico y prendas de vestir, y del 3 por el empleo público. (cuadros 3 y 4).

Estructuras ocupacionales de SEGMENTOS y de CLUSTERS – (años extremos del periodo)

Cuadro 1

Participación (%) de cada SEGMENTO en el total del empleo urbano		
SEGMENTO	2003	2014
Grande/Mediano	32.6	39.0
Micro	42,4	37,2
Sector Publico	18.0	16.2
Resto no clasificable	7.0	7.6
TOTAL	100.0	100.0

Cuadro 2

Participación (%) de cada CLUSTER en el total del empleo asalariado				% No Registro		% Contrato Duración Determinad	
	CLUSTER	2003	2014	03	14	03	14
1	Alta Inestabilidad ; Incumplimiento de derechos	18.1	19.6	87.1	69.5	48.2	30.5
2	Incumplimiento de derechos ; Baja calificación, Bajos salarios	30.2	29.8	55.1	39.6	16.8	9.2
3	Jornada flexible; Muy altos salarios	13.6	13.7	27.1	11.2	17.8	7.5
4	Altos salarios; Estabilidad; Cumplimiento derechos	38.0	37.0	34.0	16.7	18.5	7.0
	TOTAL	100.0	100.0	49.0	33.0	21.0	11.0

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

MUJERES: Estructuras ocupacionales de SEGMENTOS y de CLUSTERS (años extremos del periodo)

Cuadro 3

Participación (%) de cada SEGMENTO en el empleo de MUJERES		
SEGMENTOS	2003	2014
Grande/Mediano	27.4	32.6
Micro	42.6	41.4
Sector Publico	24.0	21.0
Resto no clasificable	5.9	5.0
TOTAL	100.0	100.0

Cuadro 4

Participación (%) de cada CLUSTER en el empleo asalariado de MUJERES			
	CLUSTER	2003	2014
1	Alta Inestabilidad; Incumplimiento de derechos	25.0	26.0
2	Incumplimiento de derechos; Baja calificación, Bajos salarios	19.0	21.0
3	Jornada flexible; Muy altos salarios	11.0	12.0
4	Altos salarios; Estabilidad Cumplimiento de derechos	46.0	42.0
	TOTAL	100.0	100.0

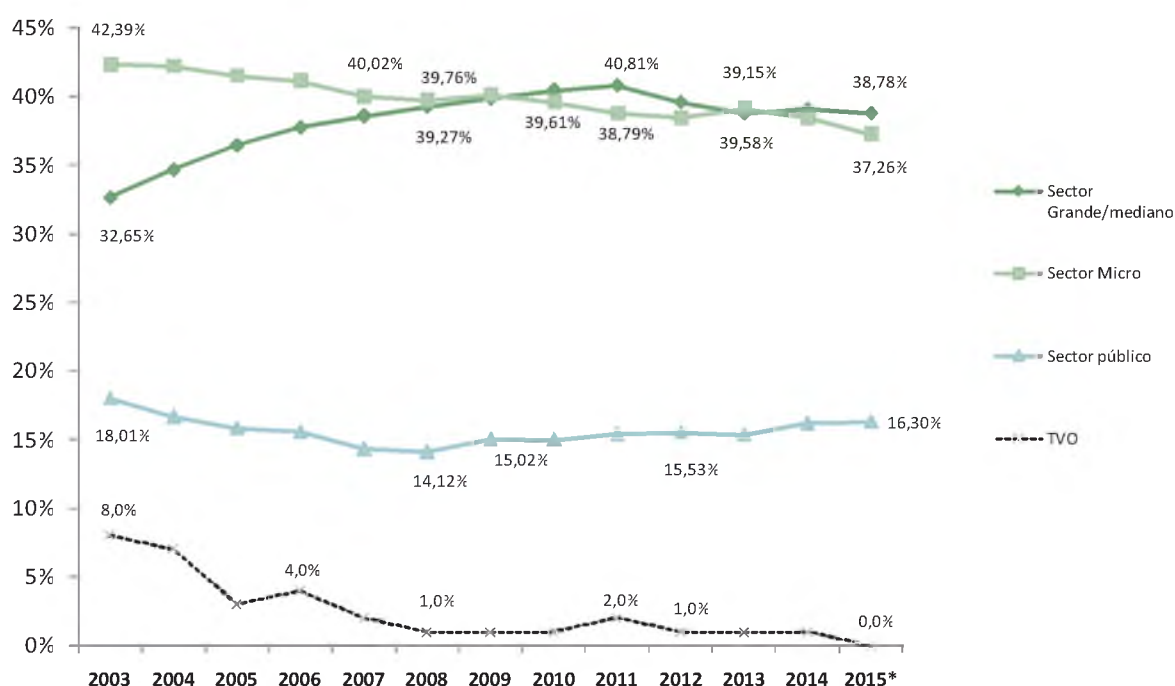
Elaboración propia en base a EPH-INDEC

La evolución de las series completas de los tres segmentos da cuenta del mayor dinamismo sucedido entre los años 2003 y 2008, cuando se produce el crecimiento más acelerado del empleo en el segmento

grande/mediano, y la caída de la micro producción; esta tendencia se mantiene a menor ritmo hasta el año 2011. (cuadro 5).

Cuadro 5

Participación de cada segmento de inserción productiva en el empleo total - Tasa variación anual de ocupados (TVO)
Total país urbano. Años 2003 a 2015*



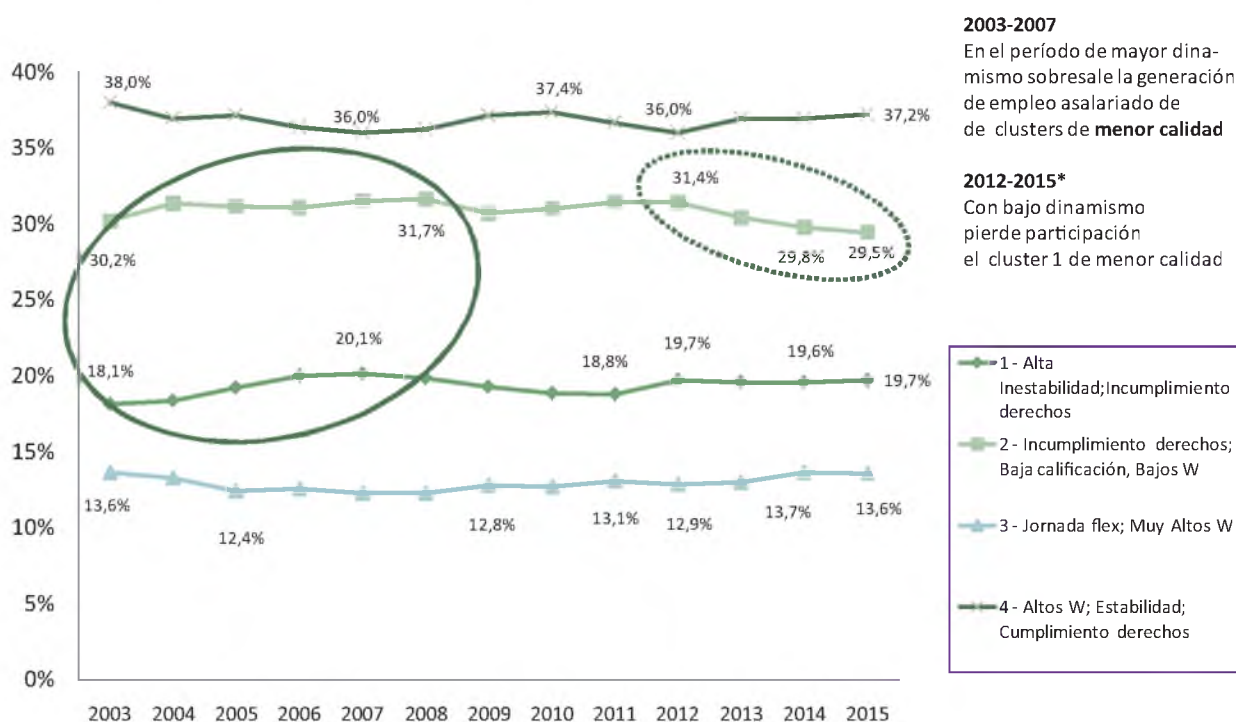
Elaboración propia en base a EPH-INDEC

En la calidad del empleo, es más notorio el incremento del empleo asalariado de baja calidad (1 y 2) vs la caída de los de mayor calidad. Por su parte, en el periodo de bajo dinamismo cae el empleo asalariado de baja calidad (circulo punteado) evidenciando la

perdida de participación de las ramas que mostraron más capacidad en la generación de empleo. En otros términos, las ramas que se expanden en empleo son las de menor calidad relativa, y a su vez, las más sensibles al ciclo económico. (cuadro 6).

Cuadro 6

**Participación de cada CLUSTER en el total de asalariado -
Período 2003-2015***



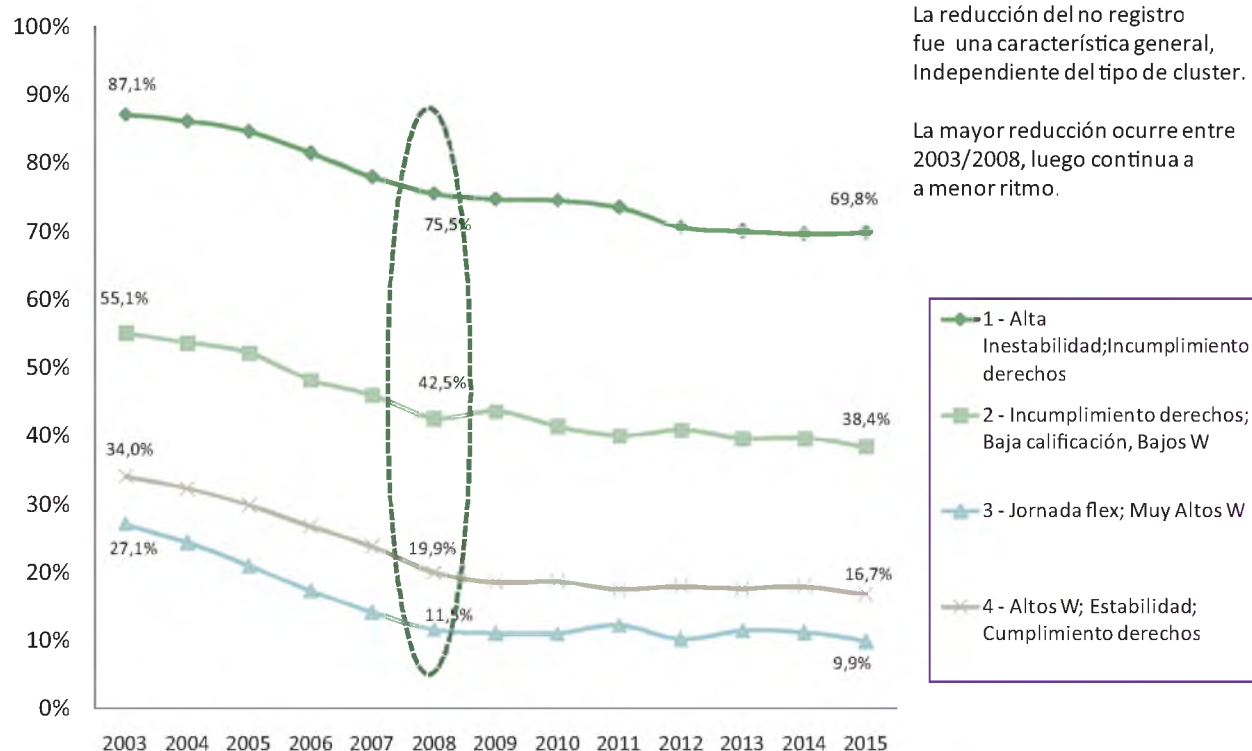
Elaboración propia en base a EPH-INDEC

La evolución de la serie completa muestra que el periodo de fuerte reducción de asalariados no registrado es 2003-2008, este fenómeno mantiene la misma tendencia en todos los clusters; luego del 2008 continua

aunque atenuada (cuadro 7). La mejora de la calidad por menor proporción de contratos con duración determinada, se destaca en el cluster 1 de menor calidad relativa (cuadro 8).

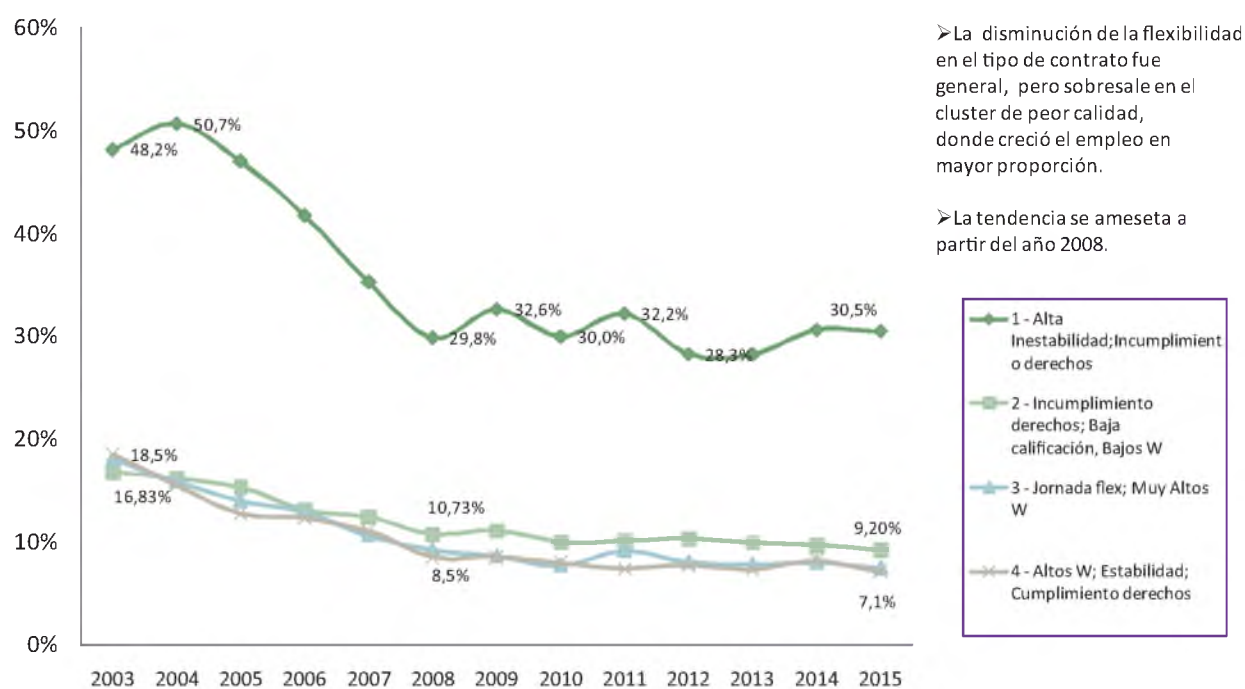
Cuadro 7

Proporción (%) de asalariados no registrados en cada CLUSTER
Total empleo asalariado - 2003-2015*



Cuadro 8

Proporción (%) de asalariados con contrato de duración determinada (CDD) en cada CLUSTER - Total empleo asalariado 2003-2015*



La descripción de la participación del empleo en las diferentes ramas de producción, considerando los segmentos de inserción productiva, da cuenta de la expansión de los servicios a las empresas también en la

micro-producción, y la expansión del empleo en la construcción, con mayor énfasis en el segmento micro (cuadro 9).

Cuadro 9.

Estructuras ocupacionales de los segmentos según ramas de actividad – Años extremos

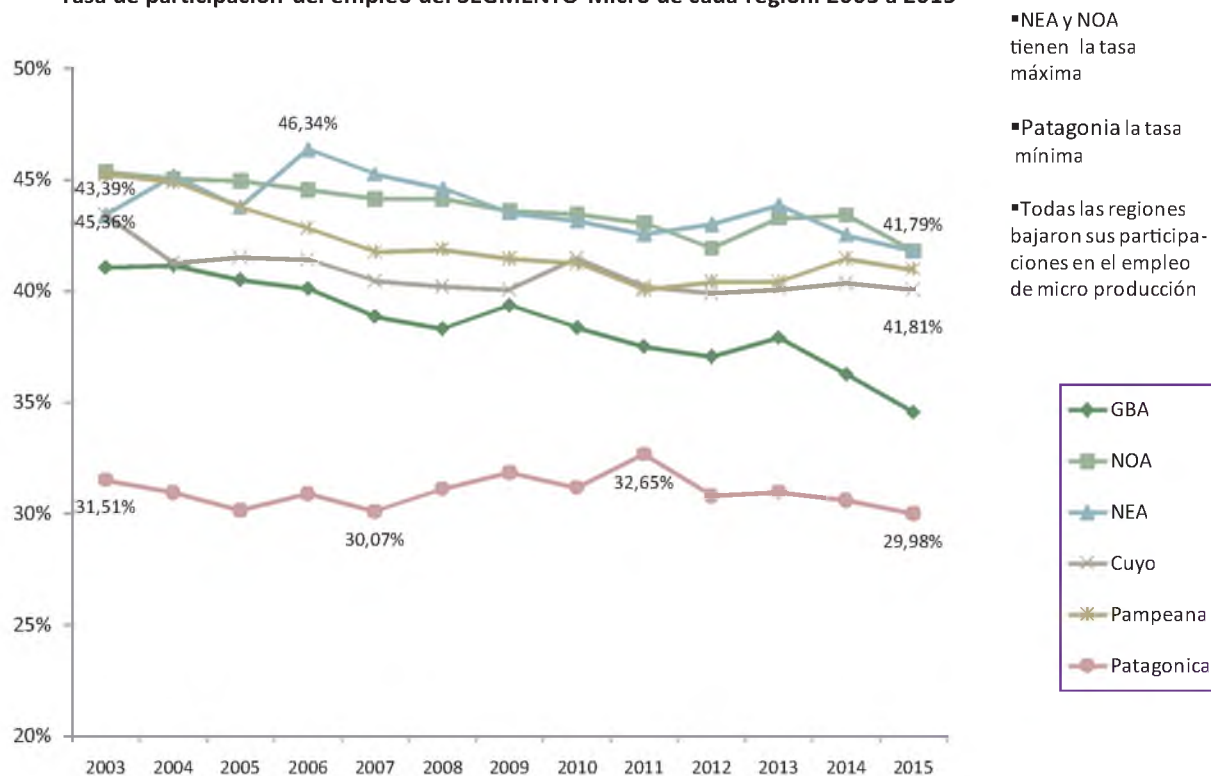
RAMAS de ACTIVIDAD	SEGMENTOS 2003				SEGMENTOS 2014			
	Grande/ Mediano	Micro	S Publico	Total	Grande/ Mediano	Micro	S Publico	Total
Actividades primarias	2,1	1,8	2,5	2,0	1,7	0,6	0,2	1,0
Industrias livianas	12,8	9,7	1,2	9,1	12,7	8,8	0,2	8,9
Industrias pesadas	7,8	2,9	0,4	4,1	7,6	1,4	0,1	3,6
Electricidad, gas, agua y residuos	1,1	0,1	0,5	0,5	0,8	0,0	1,2	0,5
Construcción	3,9	12,1	1,6	7,5	5,8	16,2	0,2	9,6
Comercio y esparcimiento	23,3	37,8	3,0	26,5	23,1	33,2	2,1	24,2
Transporte y telecomunicaciones	9,7	6,5	0,6	6,4	9,7	6,1	2,1	6,8
Servicios financieros, inmobiliarios, informáticos y empresariales	18,6	6,7	4,7	10,3	20,0	7,5	2,4	11,4
Servicios sociales	18,8	2,1	83,7	22,9	15,6	1,8	91,3	22,0
Otros servicios	1,9	20,3	1,8	10,7	3,0	24,3	0,2	12,2
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

Un análisis para los segmentos de empleo según su inserción productiva, diferenciando las seis regiones del país, muestra que las estructuras de las regiones de NEA y luego el NOA, son las que registran menor participación del empleo en el segmento grande/mediano (cuadro 10), y mayor proporción de empleo

en la micro-producción (cuadro 11) Las tendencias al crecimiento del primer segmento y la caída de la micro-producción se mantienen en todas las regiones, durante todo el período, y estructuralmente estas regiones no modifican su peor configuración relativa.

Cuadro 10

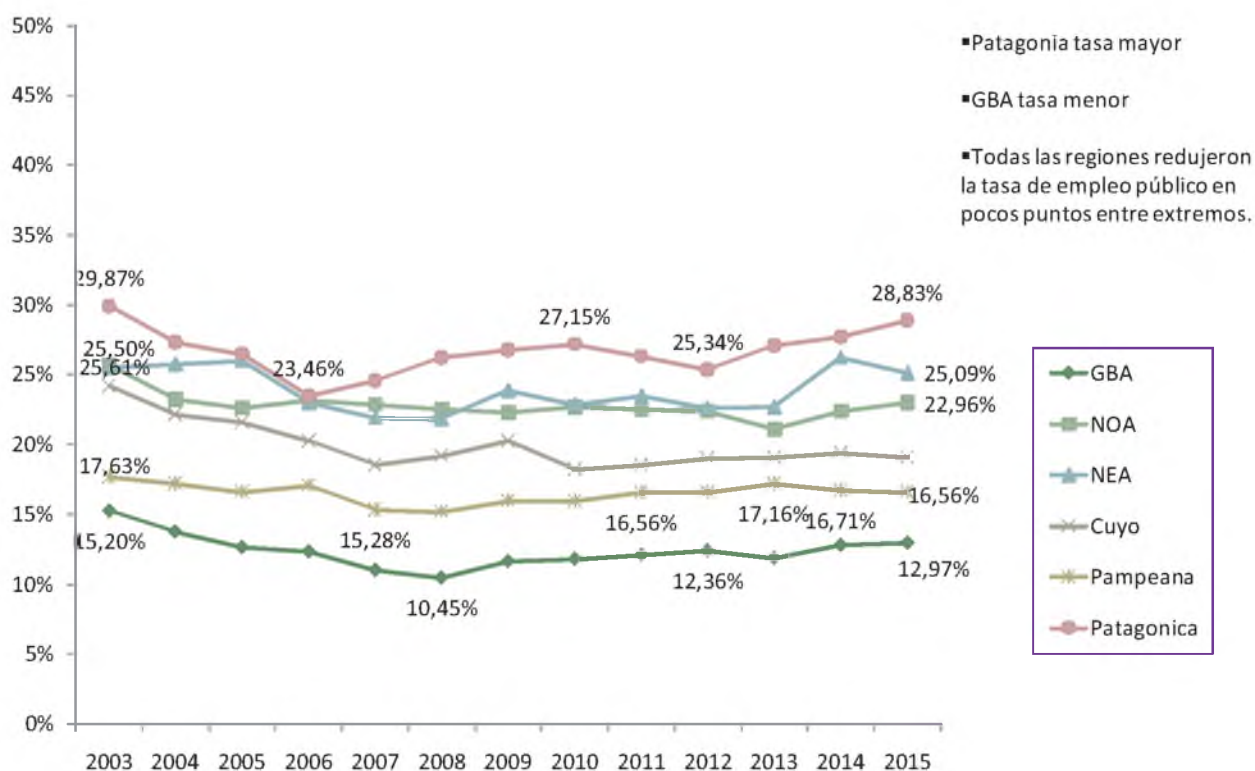
Tasa de participación del empleo del SEGMENTO Micro de cada region. 2003 a 2015*



Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Cuadro 11

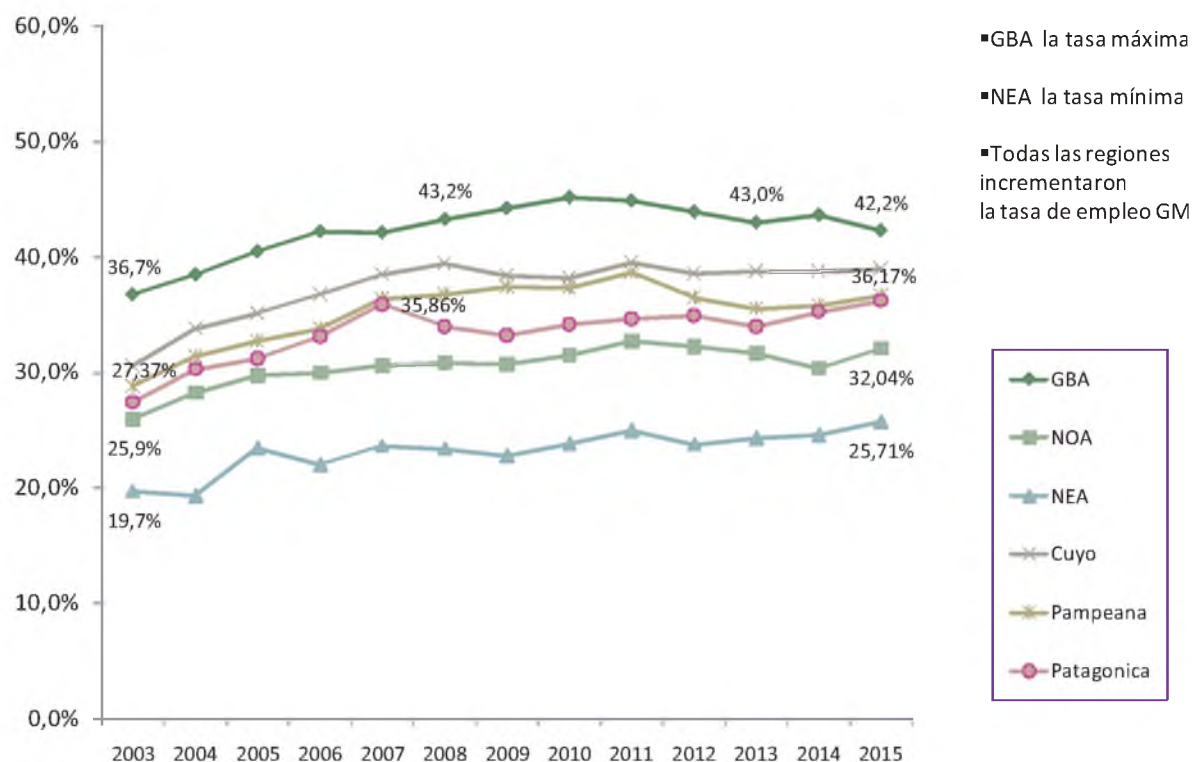
Tasa de participación en el empleo del SEGMENTO Sector Publico (SP) de cada región. 2003-2015*



Elaboración propia en base a EPH-INDEC

Cuadro 12

Tasa de participación del empleo del SEGMENTO G/M de cada región. 2003 - 2015*



BIBLIOGRAFÍA

- Adamini, M. (2014). Formaciones identitarias en lugares de trabajo precario. Un estudio sobre pasantes de la administración pública de la provincia de Buenos Aires (2008-2012). (Tesis doctoral). Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, La Plata. Recuperado a partir de <http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/tesis/te.1014/te.1014.pdf>
- Altimir, O., & Beccaria, L. (1999). El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina. (Serie Reformas Económicas No. 28). Buenos Aires: CEPAL.
- Barbosa, A. (2009). De «Setor» para «Economía Informal»: aventuras e desventuras de un concepto. San Pablo: USP. Recuperado a partir de http://www.fflch.usp.br/centrodametropole/antigo/v1/texto_sem_2009_barbosa.pdf
- Bárcena, A., & Prado, A. (Eds.). (2016). Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina-International Development Research Center (IDRC).
- Barrera, F. (2012). Informalidad y transferencia de valor en las cadenas productivas de la Argentina. Un estudio a partir de la matriz insumo-producto. Si somos americanos, 12(2), 153-180.
- Bergesio, L., & Golovanevsky, L. (2009). La informalidad en la Argentina. Acuerdos conceptuales y posibilidades de medición a partir del análisis multivariado de datos. Presentado en IX Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- Bérout, S., & Bouffartigue, P. (2009). Quand le travail se precarise, quelles resistances collectives? Paris: La dispute.
- Bertranou, F., Casanova, L., Jiménez, M., & Jiménez, M. (2013). Informalidad, calidad del empleo y segmentación en Argentina (Documentos de trabajo No. 2) (p. 49). Buenos Aires: OIT.
- Brandao Peres, T. (2015). Informalidade: um conceito em busca de uma teoria. Revista da ABET, 14(2), 270-289.
- Busso, M., & Bouffartigue, P. (2010). ¿Más allá de la «precariedad» y la «informalidad»? Aportes para el debate desde una perspectiva comparada. En A. Del Bono & G. Quaranta (Eds.), Convivir con la incertidumbre: aproximaciones a la flexibilización y precarización del trabajo en Argentina. Buenos Aires: CICCUS/CEIL-PIETTE.
- Cacciamali, M. C. (1983). O setor informal urbano e formas de participacao na producao. San Pablo: Editora IPE.
- Cacciamali, M. C. (2000). Globalização e processo de informalidade. Economia e Sociedade, (14), 153-174.
- Cardoso, F. (1971). Comentario sobre los conceptos de Sobrepoblación Relativa y Marginalidad. Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, (1/2), 57-76.
- Cingolani, P. (2006). La précarité. Paris: PUF.
- Coatz, D., García Díaz, F., & Woyecheszen, S. (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina (Informe Techint No. 332) (pp. 1-31).
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2014). Pactos para la igualdad. Hacia un futuro sostenible. Santiago de Chile: CEPAL.
- Cortés, F. (2000). La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina. En Tratado latinoamericano de Sociología del Trabajo (pp. 592-618). México: Fondo de cultura económica.
- De Araujo, T., & Aves de Lima, R. (2010). Setor informal como categoria única, universal: o quanto importa para politicas publicas, a busca de tal conceito? En T. Braga, F. Vidal, & Neves (Eds.), Trabalho em questao (Vol. 86). Salvador: Publicações SEI.
- De Soto, H. (1987). El otro sendero: la revolución informal. Buenos Aires: Sudamericana.
- Deddeca, C. (1998). Produtividade, emprego e salarios na Industria Brasileira. Campinas: MIMEO.
- Deddeca, C. (2002). Reorganização Econômica, Absorção de Mão-de-Obra e Qualificação. Revista de Economia Política, 22(2), 59-68.
- Deddeca, C., & Baltar, P. (1997). Mercado de trabalho e Informalidade nos anos 90. Estudos econômicos, 27(Número Especial), 65-84.
- Deddeca, C., & Rosandiski, E. (1998). Reorganizacao Economica, Ocupacao e Qualificacao. Campinas: UNICAMP.
- Diana Menéndez, N. (2010). La múltiple dimensión de la precariedad laboral: el caso de la Administración Pública en Argentina. Revista de Ciencias Sociales, 2-3(128-129), 119-136.

- Ermida Uriarte, O. (2001). Trabajo decente y formación profesional. Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional, (151).
- Fernández Massi, M. (2015, julio 9). La heterogeneidad del empleo en la Argentina 2008-2011. Una explicación a partir de los rasgos productivos y las relaciones sectoriales (Tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires. Recuperado a partir de http://www.ceil-conicet.gov.ar/?attachment_id=6418
- Fields, G. (1990). Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence. En D. Turnham, B. Salome, & A. Schwarz (Eds.), *The informal sector revisited* (pp. 49-69). Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Filgueiras, L. A., Druck de Faria, M. da G., & Falcao do Amaral, M. (2004). O conceito de informalidade: um exercicio de aplicacao empirica. *Caderno CRH*, 17(41), 211-229.
- Galín, P. (1986). Asalariados, precarización y condiciones de trabajo. *Revista Nueva Sociedad*, 85, 30-38.
- Galín, P., & Feldman, S. (1990). Nota Introductoria. En P. Galín & M. Novick, *La precarización del empleo en la Argentina* (pp. 9-17). Buenos Aires: Centro Editor de América Latina-CIAT/OIT-CLACSO.
- Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, 122(2).
- Giosa Zuazua, N. (2000). Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en Argentina de los años 90. *Revista Época*, 2(2).
- Giosa Zuazua, N. (2005). De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento (Documento de trabajo No. 47). Buenos Aires: CIEPP.
- Graña, J. M., & Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación (Documento de trabajo No. 12). Buenos Aires: CEPED.
- Husmanns, R. (2004). Measuring the informal economy: from employment in the informal sector to informal employment. (Working paper No. 53). Ginebra: OIT.
- Jiménez, M. (2011). Caracterización del trabajo independiente en Argentina, un análisis descriptivo de largo plazo, 1974-2009. En F. Bertranou & R. Maurizio (Eds.), *Trabajo independiente, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- Krein, J. D., & Weishaupt Proni, M. (2010). *Economía informal: aspectos conceituais e teóricos* (Documento de trabajo No. 4). Brasilia: OIT-Brasil.
- Lewis, A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester school*, 22(2), 139-191.
- Longo, J. (2014). ¿Renovación de las tradiciones sindicales en ámbitos laborales precarizados? Un análisis de las organizaciones sindicales en empresas supermercadas durante la posconvertibilidad (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires.
- Marshall, A. (2012). Labour productivity, labour demand and wage differentials under the revival of 'import substitution' industrialisation: Argentina. 2003-2011. Presentado en 33rd Annual Conference of the International Working Party on Labour Market Segmentation, Roma.
- Marticorena, C., & Eskenazi, M. (2010). Reflexiones críticas acerca de la relación entre precariedad laboral y trabajo asalariado. Herramienta web, (6).
- Monza, A. (1996). La situación ocupacional argentina: diagnóstico y perspectivas. En A. Minujin (Ed.), *Desigualdad y exclusión : desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo* (pp. 65-114). Madrid: Editorial Losada; UNICEF.
- Neffa, J. C. (2008). La informalidad, la precariedad y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires. La Plata: Ministerio de la Provincia de Buenos Aires.
- Neffa, J. C. (2010). Naturaleza y significación del trabajo/empleo precario. En M. Busso & P. Pérez (Eds.), *corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral* (pp. 17-50). Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Noronha. (2003). «Informal», ilegal, injusto: percepciones do mercado de trabalho no Brasil. *Revista Brasileira de Ciencias Sociais*, 18(53), 111-179.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. *revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 178-236.

- Organización Internacional del Trabajo. (2010). Tendencias del empleo (Tendencias del empleo). Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2012). Better jobs for a better economy. (World of Work Report). Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2013). La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal. Ginebra: OIT.
- Paugam, S. (2000). *Le Salarié de la précarité*. Paris: PUF.
- Pérez Sainz, J. P. (1998). ¿Es necesario aún el concepto de informalidad? *Perfiles Latinoamericanos*, 13, 55-71.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informality: exit and exclusion*. Washington: Banco Mundial.
- Piketty, T. (2015). *La economía de las desigualdades*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Pok, C. (1992). Precariedad Laboral: Personificaciones Sociales en la Frontera de la Estructura del Empleo. Presentado en Seminario Interamericano de Medición del Sector Informal, Lima: COM/CIE y OEA/INEI.
- Portes, A. (1989). La informalidad como parte integral de la economía moderna y no como indicador de atraso: respuesta a Klein y Tokman. *Estudios sociológicos*, 7(20), 369-374.
- Portes, A., & Benton, L. (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Estudios sociológicos*, 5(13), 111-137.
- PREALC-OIT. (1993). Empleo y salarios.
- Quijano, A. (1970). Polo marginal y mano de obra marginal. En A. Quijano, *Imperialismo y marginalidad en América Latina* (pp. 239-287). Santiago de Chile: CEPAL.
- Ranis, G., & Stewart, F. (1999). V-goods and the role of the Urban Informal Sector in Development. *Economic Development and Cultural Change*, 47(2), 259-288.
- Rebitzer. (1993). Radical Political Economy and the economics of labour markets. *Journal of Economic Literature*, 31(3), 1394-1434.
- Rodgers, G. (1989). Precarious work in Western Europe: The state of the debate. En J. Rodgers & G. Rodgers (Eds.), *Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in Western Europe* (pp. 1-16). Bélgica y Ginebra: Instituto Internacional de Estudios Laborales.
- Rosandiski, E. (2000). Panorama das mudancas no mercado de trabalho brasileiro nos anos 90. En *Anais do XII Encontro Nacional de Estudos Populacionais*. Caxambu: ABEP.
- Souza, P. (1999). Salário e emprego em economias atrasadas. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.
- Tokman, V. (1978). An exploration into the nature of informal-formal sector relationship. *World Development*, 6(9-10), 1065-1075.
- Tokman, V. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*, LIV(215).
- Tokman, V. (2004). Una voz en el camino. Empleo y equidad en América Latina: 40 años de búsqueda. México: Fondo de cultura económica.
- Weller, J., & Roethlisberger, C. (2011). La calidad del empleo en América Latina (Serie Macroeconomía y Desarrollo No. 110). Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de http://www.lai.fu-berlin.de/homepages/marull/Forschung_und_Publikationen/Weller_Roethlisberger.pdf

ANEXO – TABLAS DE DATOS**INDICADOR I: SEGMENTOS SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA****TOTAL PAÍS URBANO****SEGMENTOS DE EMPLEO URBANO SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA - 2003 A 2015 - TOTAL PAÍS**

Segmento de inserción	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sector Grande-Mediano	32,65%	34,66%	36,44%	37,74%	38,59%	39,27%	39,84%	40,44%	40,81%	39,68%	38,80%	39,08%	38,78%
Sector Micro	42,39%	42,25%	41,56%	41,18%	40,02%	39,76%	40,17%	39,61%	38,79%	38,47%	39,15%	38,46%	37,26%
Sector Público	18,01%	16,67%	15,83%	15,59%	14,33%	14,12%	15,02%	15,01%	15,41%	15,53%	15,36%	16,20%	16,30%
Ocupados s/c (**)	6,96%	6,42%	6,16%	5,50%	7,00%	6,85%	4,97%	4,94%	5,00%	6,42%	6,69%	6,26%	7,67%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(**) Corresponde a ocupados que no pudieron ser clasificados

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

TOTAL PAÍS URBANO - MUJERES**SEGMENTO DE EMPLEO URBANO SEGÚN INSERCIÓN PRODUCTIVA - (%) 2003 A 2015 - TOTAL PAÍS: MUJERES**

MUJERES TOTAL PAIS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sector Grande-Mediano	27,4%	28,9%	30,3%	31,2%	32,1%	32,7%	33,7%	33,9%	33,5%	33,7%	32,8%	32,6%	32,3%
Sector Micro	42,6%	42,8%	43,1%	43,8%	43,3%	43,5%	43,1%	42,9%	42,3%	40,9%	41,7%	41,4%	40,3%
Sector Público	24,1%	22,8%	21,5%	20,8%	19,0%	18,4%	19,2%	19,5%	20,5%	20,3%	19,9%	21,0%	21,4%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

COMPARACIÓN DE TASA DE PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO DEL MISMO SEGMENTO EN LAS DIFERENTES REGIONES - SEGMENTO GRANDE-MEDIANO**TASA DEL SECTOR GRANDE MEDIANO en el total del empleo por región**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GBA	36,7%	38,44%	40,40%	42,12%	42,06%	43,24%	44,18%	45,11%	44,87%	43,87%	42,96%	43,65%	42,24%
NOA	25,9%	28,24%	29,73%	29,95%	30,56%	30,82%	30,65%	31,47%	32,66%	32,21%	31,63%	30,32%	32,04%
NEA	19,7%	19,28%	23,43%	21,96%	23,62%	23,34%	22,76%	23,76%	24,90%	23,73%	24,26%	24,53%	25,71%
Cuyo	30,49%	33,77%	35,08%	36,70%	38,47%	39,38%	38,37%	38,12%	39,48%	38,54%	38,71%	38,70%	38,87%
Pampeana	28,77%	31,32%	32,70%	33,75%	36,33%	36,71%	37,38%	37,27%	38,64%	36,38%	35,51%	35,78%	36,59%
Patagónica	27,37%	30,23%	31,14%	33,09%	35,86%	33,94%	33,14%	34,14%	34,60%	34,87%	33,92%	35,22%	36,17%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

COMPARACIÓN DE TASAS DE PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO DEL MISMO SEGMENTO EN LAS DIFERENTES REGIONES -SEGMENTO MICRO

TASA DEL SECTOR GRANDE MICRO en el total del empleo por región

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GBA	41,05%	41,15%	40,47%	40,11%	38,84%	38,28%	39,35%	38,33%	37,47%	37,02%	37,92%	36,24%	34,57%
NOA	45,36%	45,06%	44,96%	44,56%	44,13%	44,13%	43,58%	43,46%	43,07%	41,92%	43,26%	43,41%	41,81%
NEA	43,39%	45,16%	43,77%	46,34%	45,27%	44,61%	43,53%	43,16%	42,53%	43,01%	43,85%	42,51%	41,79%
Cuyo	43,41%	41,25%	41,48%	41,40%	40,44%	40,18%	40,05%	41,45%	40,20%	39,88%	40,06%	40,34%	40,04%
Pampeana	45,23%	44,88%	43,76%	42,81%	41,74%	41,87%	41,45%	41,25%	40,04%	40,41%	40,41%	41,44%	40,97%
Patagonica	31,51%	30,92%	30,12%	30,87%	30,07%	31,11%	31,85%	31,16%	32,65%	30,78%	30,95%	30,56%	29,98%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

COMPARACIÓN DE TASAS DE PARTICIPACION EMPLEO DEL MISMO SEGMENTO EN LAS DIFERENTES REGIONES - SEGMENTO EMPLEO PÚBLICO

TASA DEL EMPLEO PUBLICO en el total del empleo por región

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
GBA	15,20%	13,74%	12,59%	12,33%	10,99%	10,45%	11,57%	11,73%	12,11%	12,36%	11,86%	12,82%	12,97%
NOA	25,61%	23,19%	22,60%	23,12%	22,85%	22,51%	22,27%	22,68%	22,50%	22,38%	21,10%	22,39%	22,96%
NEA	25,50%	25,73%	25,99%	22,97%	21,91%	21,80%	23,85%	22,82%	23,42%	22,61%	22,66%	26,22%	25,09%
Cuyo	24,13%	22,12%	21,55%	20,21%	18,49%	19,17%	20,20%	18,19%	18,47%	19,01%	19,03%	19,40%	19,04%
Pampeana	17,63%	17,14%	16,57%	17,04%	15,28%	15,16%	15,94%	15,93%	16,56%	16,57%	17,16%	16,71%	16,56%
Patagonica	29,87%	27,27%	26,45%	23,46%	24,54%	26,18%	26,71%	27,15%	26,31%	25,34%	27,03%	27,65%	28,83%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

SEGMENTO MICRO – PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD EM EL EMPLEO DEL SEGMENTO MICRO

SEGMENTOS MICRO: PRINCIPALES RAMAS DE EMPLEO

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio y esparcimiento	37,9%	37,8%	36,8%	36,9%	34,6%	35,7%	35,4%	35,6%	36,1%	34,6%	33,9%	33,4%	33,78%
Construcción	12,2%	13,1%	13,4%	13,2%	13,8%	14,0%	14,1%	14,1%	14,9%	15,1%	15,3%	16,2%	15,9%
Otros servicios	20,0%	19,7%	20,8%	21,2%	22,0%	21,6%	21,6%	21,6%	21,5%	23,3%	23,4%	23,9%	24,6%
Industrias varias	9,8%	9,2%	8,4%	7,9%	8,5%	8,4%	7,9%	7,9%	8,5%	9,9%	9,9%	8,9%	8,3%
Servicios financieros, inmobiliarios, informáticos y empresariales	6,7%	7,3%	7,9%	7,9%	8,4%	7,2%	8,1%	7,9%	6,7%	7,5%	7,9%	7,6%	7,5%
Transporte y telecomunicaciones	6,5%	6,6%	6,5%	6,4%	6,5%	6,4%	6,5%	6,0%	5,9%	6,1%	5,9%	6,1%	6,0%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

INDICADOR II: CLUSTERS DE CALIDAD DE EMPLEO ASALARIADO**Participación de cada cluster en el total del empleo asalariado****PARTICIPACIÓN DE CADA CLUSTER EN EL TOTAL DEL EMPLEO ASALARIADO**

CLUSTERS	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad; Incumplimiento derechos	18,1%	18,4%	19,2%	20,0%	20,1%	19,8%	19,3%	18,9%	18,8%	19,7%	19,6%	19,6%	19,7%
2 - Incumplimiento derechos; Baja calificación Bajos W	30,2%	31,4%	31,2%	31,1%	31,6%	31,7%	30,7%	31,1%	31,5%	31,4%	30,4%	29,8%	29,5%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	13,6%	13,3%	12,4%	12,5%	12,3%	12,3%	12,8%	12,7%	13,1%	12,9%	13,0%	13,7%	13,6%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	38,0%	37,0%	37,2%	36,4%	36,0%	36,2%	37,2%	37,4%	36,7%	36,0%	37,0%	37,0%	37,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

ASALARIADOS NO REGISTRADOS**Proporción de asalariados no registrados en cada cluster de empleo, y en el total del empleo asalariado****PROPORCIÓN DE ASALARIADOS NO REGISTRADOS EN CADA CLUSTER DE EMPLEO, Y EN EL TOTAL DEL EMPLEO ASALARIADO**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad; Incumplimiento derechos	87,1%	86,1%	84,6%	81,4%	77,9%	75,5%	74,7%	74,5%	73,5%	70,5%	70,0%	69,5%	69,8%
2 - Incumplimiento derechos; Baja calificación Bajos W	51,9%	53,74%	52,2%	48,1%	45,9%	42,5%	43,6%	41,3%	40,0%	40,8%	39,6%	39,6%	38,2%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	27,1%	24,4%	20,9%	17,2%	14,1%	11,5%	11,0%	11,0%	12,2%	10,1%	11,4%	11,2%	9,9%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	34,0%	32,2%	29,8%	26,6%	23,7%	19,9%	18,5%	18,6%	17,5%	17,9%	17,5%	17,9%	16,7%
Total	49,0%	47,8%	46,2%	43,1%	40,5%	37,1%	36,1%	35,2%	34,4	34,5%	33,7%	33,5%	32,6%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

CONTRATO DE DURACIÓN DETERMINADA**Proporción de asalariados con contrato con duración determinada en proporción al total del empleo de cada cluster****PROPORCIÓN DE ASALARIADOS CON CONTRATO CON DURACIÓN DETERMINADA EN PROPORCIÓN AL TOTAL DEL EMPLEO DE CADA CLUSTER**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad; Incumplimiento derechos	48,2%	50,7%	47,0%	41,7%	35,3%	29,8%	32,6%	30,0%	32,2%	28,3%	28,2%	30,6%	30,5%
2 - Incumplimiento derechos; Baja calificación Bajos W	14,9%	16,2%	15,3%	13,1%	12,4%	10,7%	11,1%	10,0%	10,1%	10,3%	9,9%	9,76%	9,2%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	18,0%	15,9%	14,0%	12,9%	10,6%	9,7%	8,6%	7,7%	9,1%	8,0%	7,8%	8,0%	7,4%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	18,5%	15,5%	12,8%	12,3%	11,0%	8,5%	8,5%	7,9%	7,4%	7,7%	7,3%	8,1%	7,1%
Total	20,5%	19,1%	17,2%	15,8%	14,1%	11,6%	11,8%	10,7%	11,0	10,8%	10,5%	11,0%	10,4%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

PROPORCION DE CADA CLUSTER EN EL EMPLEO ASALARIADO DE LAS MUJERES

PROPORCION DE CADA CLUSTER EN EL EMPLEO ASALARIADO DE LAS MUJERES

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1 - Alta Inestabilidad;Incumplimiento derechos	25,2%	24,9%	26,1%	26,5%	26,6%	25,9%	25,1%	25,1%	24,4%	25,7%	25,6%	25,6%	30,5%
2 - Incumplimiento derechos Bajos W Baja calificación	18,6%	21,0%	20,9%	21,3%	22,5%	22,9%	22,0%	21,7%	22,7%	22,3%	21,2%	20,6%	20,4%
3 - Jornada flex; Muy Altos W	10,6%	10,7%	10,5%	10,1%	10,3%	9,7%	10,2%	10,3%	11,0%	11,4%	11,1%	11,9%	12,0%
4 - Altos W; Estabilidad; Cumplimiento derechos	45,6%	43,3%	42,4%	42,1%	40,6%	41,4%	42,7%	42,9%	41,9%	40,6%	42,2%	41,9%	42,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: elaboración propia según información de bases de microdatos EPH-INDEC

Elaboración propia en base a EPH-INDEC

