



### **Grupo 3: Calidad del trabajo y del empleo y formas de inserción laboral**

## **Los que se las arreglan solos. Un análisis del cuentapropismo en el mercado de trabajo argentino**

**Horacio Chitarroni**  
hchitarroni@siempro.gov.ar  
IDICSO / USAL

### Introducción

Este estudio aborda el análisis de la evolución del trabajo por cuenta propia en el Gran Buenos Aires, desde mediados de la década del setenta hasta la actualidad,

El trabajo procura reseñar la evolución del empleo por cuenta propia –el de los que “se las arreglan por su cuenta” hasta la actualidad, haciendo énfasis en las variaciones en su peso cuantitativo sobre el conjunto de la fuerza laboral, en su composición interna – tanto en términos de las características de la fuerza laboral como de los puestos de trabajo– y en las remuneraciones obtenidas, en comparación con la fuerza de trabajo asalariada.

Se procura contextualizar dichas variaciones en el rumbo seguido por la economía durante ese dilatado período, identificando las principales tendencias en la evolución del cuentapropismo y los factores que influyen sobre ellas en cada etapa.

Asimismo –y para el momento actual– se intenta una descripción pormenorizada de las características y la diversidad interna del empleo autónomo en el conjunto urbano de la Argentina.

En la primera parte se pasa breve revista a los enfoques teóricos más relevantes acerca de la informalidad.

En la segunda, se recrean los orígenes del empleo por cuenta propia en la Argentina, en el marco de la expansión económica posibilitada por el modelo primario exportador y la expansión posterior del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI).



En la tercera se enfoca el desenvolvimiento del empleo por cuenta propia desde mediados de los años setenta, momento de plena vigencia de la ISI, hasta los años ochenta, ya comenzada la descomposición de este modelo de desarrollo y se incluyen algunas referencias a los antecedentes correspondientes a períodos previos, no cubiertos por la fuente aquí empleada.

En la cuarta se da cuenta del desempeño del –y del papel jugado por– el empleo por cuenta propia en la década perdida de los ochenta, en el marco de una década marcada por el endeudamiento, la elevada inflación y el bajo crecimiento económico.

En la quinta se reseña el trayecto del empleo independiente en los años noventa, en una economía abierta y bajo el régimen de la convertibilidad, hasta la fase crítica de ese modelo a comienzos de los dos mil.

En la sexta parte se sigue el recorrido del cuentapropismo en la etapa más reciente, correspondiente a la recuperación económica post-convertibilidad, en el marco de la fuerte recuperación del empleo asalariado ocurrida entre 2003 y 2007.

Finalmente, se procura arribar a una tipología del empleo por cuenta propia en el momento actual, en función de las características de los puestos de trabajo y la disponibilidad de capital de quienes los desempeñan.

Las fuentes de información utilizadas son:

- a) la Encuesta Permanente de Hogares que lleva a cabo el INDEC, para el aglomerado Gran Buenos Aires (único disponible para el entero lapso cubierto por el estudio) en el caso del análisis longitudinal (puntos 2 a 5).
- b) la Encuesta Anual de Hogares Urbanos de 2010, que llevó a cabo el mismo organismo, en el caso del análisis transversal encaminado a la caracterización tipológica del cuentapropismo (parte 6).

## 1. El cuentapropismo en el marco de la informalidad



El cuentapropismo no profesional<sup>1</sup> forma parte de la *informalidad*, respecto de la cual existen diversos planteos teóricos. Como se verá, en Argentina, el empleo independiente dio razón, alternativamente, a cada uno de ellos.

El empleo autónomo o por cuenta propia no es el único componente de la informalidad laboral, dentro de la cual tradicionalmente se incluía también a los patronos y asalariados de las microempresas (establecimientos de hasta cinco ocupados), a los trabajadores sin salario y –eventualmente– al servicio doméstico. Pero constituye el componente más numeroso de ella.

En las reconceptualizaciones más recientes de la informalidad, se ha optado por poner el eje en la visibilidad o registración legal de los trabajadores y no en el tamaño de la unidad productiva, con lo que los asalariados no registrados –independientemente de las características de la empresa– pasarían a integrar la informalidad. Y en cambio un cuenta propia no profesional, si pagara impuestos por la actividad que desempeña, efectuara aportes a la seguridad social como autónomo o estuviera inscripto como monotributista, integraría el universo de la formalidad. En este caso, los asalariados en negro disputarían con los cuentapropistas la primacía como componente mayoritario de este segmento del mercado laboral.

En cualquier caso el concepto de economía informal –que se extiende a quienes se desempeñan en ella– fue acuñado y comenzó a emplearse a fines de los años sesenta a raíz de estudios llevados a cabo sobre los mercados laborales urbanos de países africanos y que fueron encargados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). El eje estaba allí puesto en la distinción entre empleo y autoempleo y la informalidad era identificada con este último (Portes, 2000).

La misma OIT amplió el concepto y pasó a caracterizar a la economía informal a través de un conjunto de atributos: escasos requerimientos en términos de capacitación, capital y organización, producción en pequeña escala y trabajo intensiva y escaso empleo de tecnología. Atributos que se asociaban también a la baja productividad y la escasa capacidad de acumulación.

---

<sup>1</sup> Por contraposición al cuentapropismo profesional, que suele definirse por las calificaciones educativas de quien desempeña el puesto y no por la efectiva calificación de las tareas desempeñadas.



Posteriormente, en los años ochenta, el Programa Regional de Empleo para América Latina y El Caribe (PREALC) pasaría a identificar la informalidad con el subempleo y a asimilarla al conjunto de actividades de baja productividad en las que se desempeña el excedente de población que no puede ser absorbida por las ocupaciones que general el sector moderno de la economía (Carpio, Klein y Novacosvsky, 2000). Esta imposibilidad se relacionaría tanto con el insuficiente grado de desarrollo del sector moderno de la economía en los países periféricos como con las características de esa “población excedente”.

Asimismo Nun (2001) empleó el concepto de *masa marginal* para denominar a una parte de la *superpoblación relativa* que dejaba de ser un *ejército industrial de reserva*, útil al sistema y pasible de ser explotado y se volvía innecesaria y disfuncional. Es decir, su fuerza de trabajo no era requerida y por lo tanto debía acudir a formas marginales de autoempleo. Esto sucedía en la etapa del capitalismo monopolístico, decía Nun ya en los años sesenta, y especialmente en los países de América Latina<sup>2</sup>.

Estas perspectivas conceptualizaban la informalidad negativamente, como una anomalía o una deficiencia, que podía ser superada a través del desarrollo. En los años ochenta, de la mano del auge de las doctrinas neoliberales, surgió una perspectiva opuesta, según la cual la economía informal era una respuesta creativa de los agentes económicos frente al exceso de regulaciones burocráticas que impedían su desarrollo (De Soto, 1988).

Pero la expansión de un amplio segmento de economía informal, no regulada o no legal en otros contextos, en países desarrollados y que –se suponía– no incurrieran en excesos burocráticos dio pábulo a otro enfoque alternativo. En efecto, en el marco de la reorganización a escala global del capitalismo la informalidad permitiría otras formas de articulación entre el capital y el trabajo, por lo que existirían estrechos vasos comunicantes entre formalidad e informalidad. Portes (2000) muestra estas articulaciones en el caso de la industria de la indumentaria, la producción eléctrica y electrónica y también parte del comercio minorista en Estados Unidos.

Al transitar y reseñar las etapas históricas del desarrollo del cuentapropismo en la Argentina, su desempeño parece dar razón, alternativamente, a cada una de estas

---

<sup>2</sup> Más en general, en las economías propias del *capitalismo periférico*.



perspectivas en diferentes momentos. Ese recorrido se aborda en los siguientes apartados de este texto.

## 2. Los orígenes: el empleo por cuenta propia en una economía en expansión

Desde los primeros años del siglo XX, la fuerte expansión económica posibilitada por la prosperidad del ciclo de desarrollo basado en las exportaciones primarias, permitió un rápido crecimiento urbano en la Argentina, al cual contribuyeron de un modo muy significativo los migrantes externos. Asimismo, el nivel relativamente alto del ingreso per cápita y aun de los salarios, hizo posible la proliferación de un amplio abanico de actividades de servicios y comercio destinadas a atender las necesidades de una población y un colectivo laboral en rápido aumento.

Este tipo de actividades –en especial las de servicios– reunían, en muchos casos, pocas exigencias de capital y podían ser asumidas en forma independiente a condición de contar con cierta calificación: era el caso de las actividades de confección y arreglo de indumentaria y de reparación de calzado, por ejemplo o de servicios personales como la peluquería. Las actividades comerciales exigían mayor capitalización pero también habilitaban emprendimientos autónomos o de carácter familiar que, con el tiempo, podían tener capacidad de acumulación y convertir a sus titulares en pequeños empleadores: carniceros, verduleros, panaderos o almaceneros. Y la leche no se adquiría embotellada –ni pasteurizada ni parcialmente descremada– sino que la llevaba a domicilio, en un carro tirado por caballos, un lechero inevitablemente vasco que la trasladaba en un tarro de cinc. También a tracción a sangre recorrían las calles verduleros y hasta pescaderos (seguramente acompañados por enjambres de moscas...).

Todo este variado conjunto de actividades que pueblan la novelística de la época –el zapatero andaluz que prestaba libros a Silvio Astier en *El juguete rabioso* o la pareja de libreros que se convirtieron en pequeños empleadores al contratar como dependiente al mismo personaje de la novela de Roberto Arlt- vendrían a nutrir a los sectores populares no asalariados y al estamento inferior de la naciente clase media, proveyendo el sustento electoral del radicalismo cuando accedió al gobierno por primera vez en 1916.



Así, desde una mirada agregada, la Argentina alcanzaría en forma temprana un significativo peso de los sectores ocupacionales medios, tal como lo registra Germani (1987) en su estudio clásico sobre la estructura social.

Es posible, sin embargo, que en términos de sus condiciones de vida e ingresos gran parte de estos trabajadores que Germani consideraba integrantes de los sectores medios compartieran, en realidad, más atributos con los sectores populares. Se trataba, en todo caso, de ocupaciones de baja productividad y bajo poder de acumulación, pero capaces de proveer medios de vida.

También se expandió –con la urbanización creciente– la actividad autónoma ligada a la construcción.

Y no eran formas marginales de ocupación de población excedentaria, en actividades de autoempleo no demandadas por el mercado, como en la concepción de la informalidad de las que daba cuenta PREALC para economías de la periferia, con muy baja capacidad de absorción de fuerza de trabajo en el sector formal (Carpio, Klein y Novacovsky, 2000).

No es que la Argentina no perteneciera a la periferia sino que la prosperidad del ciclo primario exportador –posibilitada por la renta diferencial permitía que estas actividades fueran demandadas. En la Argentina de esos años –y hasta la llegada de la gran crisis– no sobraba la fuerza de trabajo y hubiera resultado escasa de no ser por los migrantes. Los trabajadores asalariados necesitaban reparar su calzado y sus ropas, cortarse el pelo y hacer sus compras diarias. Estas actividades de pequeña producción y comercio se articulaban con la economía “formal” como más bien lo sostiene Portes –aunque referido a un momento muy posterior– con el sector de productividad e ingresos relativamente más elevados. Eran, por lo demás, actividades que, en una economía abierta como la de principios del siglo XX, no sufrían competencia externa ni requerían de protección alguna por parte del estado.

Por supuesto que la crisis de comienzos de los años treinta habrá deprimido significativamente los ingresos de los trabajadores autónomos al estrechar fuertemente su mercado. Pero la recuperación de la Argentina resultó relativamente más rápida que la de otros países.



Al promediar los años cuarenta y cobrar decisivo impulso el ciclo de industrialización por sustitución de importaciones –inaugurado incipientemente como consecuencia de la crisis– la fuerte expansión del empleo asalariado urbano –sobre todo en la industria y en el sector público– y el sostenido aumento de los salarios, posibilitaron la expansión del mercado para esta pequeña producción autónoma (Torrado, 1992). El principal impulso en esos años se registraría en el comercio minorista pero también, con la expansión de los bienes durables de uso doméstico, se crearían condiciones para que prosperara la actividad de reparaciones.

Igualmente, el auge de la construcción con los loteos en el conurbano –estimulados por las migraciones internas iniciadas al promediar los años treinta– posibilitaba la expansión del empleo por cuenta propia en la construcción.

El ciclo peronista fue, pues, una etapa de expansión de estas actividades ligada al incremento de la demanda de las mismas, aunque probablemente se habrán estrechado –y aun revertido en las capas más bajas– los diferenciales de ingresos con respecto a los trabajadores en relación de dependencia, debido al sostenido incremento de los salarios.

En los años sesenta, con la etapa desarrollista, tiene lugar un muy significativo incremento del empleo asalariado. Si bien entre 1965 y 1975 se desarrolla un sostenido ciclo de expansión de la industria, el crecimiento de la productividad en la actividad manufacturera (debido a la expansión de grandes firmas de capital extranjero) hizo que el dinamismo del empleo se trasladara al sector terciario. Dentro del mismo también creció el componente asalariado, pero ello no impidió un aumento paralelo del estrato autónomo (Torrado, 1992).

Como lo muestra el cuadro, el peso de los pequeños productores independientes no variaría significativamente en las dos siguientes décadas, aunque sí crecería fuertemente la gravitación de los trabajadores por cuenta propia a su interior, en detrimento de los pequeños empleadores.



Cuadro 1. Peso de los pequeños productores independientes en el empleo total

Años	1960	1970	1980
PP Independientes	23.3	22.1	24
Empleadores	10.2	4.6	5.2
Cuenta propia	13.1	17.5	18.8

Fuente: Torrado (1985) en base a INDEC/Censos nacionales

Torrado sintetiza, para el período que culmina al promediar los años setenta:

“... el balance del terciario hacia finales de esta estrategia denota que, además de crear abundante empleo asalariado, este sector también ha dado cabida a una importante masa de trabajadores que logra su mejor forma de inserción en las nuevas actividades económicas a través del empleo autónomo en el comercio o los servicios, sea en posiciones de clase media sea en las de clase obrera” (Torrado, 1992: p. 417).

Estos trabajadores no eran, pues, en esos años, “mano de obra sobrante” perteneciente a una *masa marginal*, como ha denominado Nun (2001) a los trabajadores excedentes cuya sobrantes, cuya fuerza de trabajo no es demandada por el mercado. Tampoco era una actividad de refugio. Por el contrario, existía, en la cultura de los sectores medios y populares una valorización positiva del “ponerse por su cuenta”. Era una aspiración ser el propio patrón, trabajar en provecho propio (aunque generalmente significara más tiempo y esfuerzo). Este tipo de actividad fue visualizada como una alternativa al trabajo en relación de dependencia y frecuentemente como una vía de progreso económico (Carpio, Klein y Novacovsky, 2000).

En cuanto a sus niveles de vida, para el período que da comienzo en 1945, el análisis de Susana Torrado sobre bases censales, da cuenta de que:

“... dentro de la clase media existe una pequeña ventaja del estrato autónomo respecto del asalariado (si se excluye de este último a los profesionales) (...) el estrato autónomo de la clase media no es homogéneo: la capa de propietarios de establecimientos de mayor tamaño aventaja netamente a los pequeños productores autónomos. Estos últimos presentan condiciones de vida semejantes a los técnicos





asalariados y ligeramente superiores a los empleados administrativos y vendedores”  
(Torrado, 1992: p. 380).

En toda esta etapa se habría consolidado, pues, lo que Beccaria, Carpio y Orsatti (2000) refieren como *cuentapropismo satisficing*, propio de trabajadores que no buscan el riesgo ni la acumulación ni maximizar beneficios sino ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades.

### 3. El empleo por cuenta propia en una economía en transformación (1974 – 1980): una vía de ascenso económico

El período que transcurre entre 1974 y 1980 marca el apogeo y posterior quiebre y desmantelamiento del modelo de industrialización sustitutiva vigente desde mediados de los años treinta y más señaladamente desde 1945. Y el comienzo de la primera experiencia de apertura de la economía, bajo la dictadura militar instaurada en 1976.

Durante la dictadura militar y especialmente en sus inicios, la eliminación de los controles de precios y de la negociación colectiva –así como el control estatal de los salarios como instrumento de disciplina social– hicieron que las remuneraciones de los trabajadores por cuenta propia se volvieran relativamente más atractivas en comparación con los salarios (Cimillo, 2000). De manera que el sector informal –a través principalmente de su componente cuentapropista– actuó como mecanismo compensador de la falta de dinamismo del empleo en el sector formal de la economía.

En un contexto de inflación elevada, las actividades vinculadas al pequeño comercio y los servicios no se veían expuestas a la competencia externa por lo que estaban en mejores condiciones para regular sus precios, lo cual hizo posible que los trabajadores por cuenta propia defendieran mejor sus ingresos que los asalariados (Cimillo, 2000).

Beccaria y Orsatti (1989) señalan por su parte el efecto que tuvo en esta etapa la desconcentración de trabajadores asalariados que resultó de una menor presencia de grandes unidades y un avance de los estratos de pequeño y mediano tamaño. De resultas de ello aumentó la heterogeneidad salarial cayendo los salarios medios del estrato ocupado en las unidades más pequeñas, a la vez que se precarizaba el empleo en las



pequeñas firmas. Además, hubo un desplazamiento de ocupados desde la industria hacia los servicios y el comercio, lo que también produjo una reducción en los salarios. Todo ello desincentivó la permanencia en los puestos asalariados y estimuló la opción voluntaria por el cuentapropismo.

En esta etapa, pues, el empleo por cuenta propia resultaba, principalmente, de una opción electiva. La expectativa de incrementar los ingresos junto con la aspiración de conquistar independencia laboral habrían sido los incentivos para transitar hacia el empleo autónomo para muchos ex asalariados (Cimillo, 2000)..

Entre 1974 y 1980 el peso del cuentapropismo no profesional sobre el conjunto de los ocupados aumentó de 16% a 21%. Y el ingreso medio de estos trabajadores autónomos incrementó su ligera ventaja en relación con los asalariados, de 2% a 15%. Asimismo se revirtió la desventaja inicial que en términos de ingresos guardaban en relación con el conjunto total de los ocupados.

Pero al mismo tiempo se advierten signos de una creciente heterogeneidad al interior de los trabajadores autónomos. La proporción de trabajadores de bajos ingresos (entendiendo por tales a los que obtienen una remuneración horaria inferior a dos tercios de la mediana general) pasó de 7% a casi 19% en ese lapso. Y el coeficiente de variación de los ingresos totales de los cuentapropistas aumentó de 0,86 a 0,98.

En cuanto a la composición interna del empleo por cuenta propia, permaneció constante la proporción de mujeres, pero se nota un incremento significativo de los jefes de hogar, lo que resulta consistente con el tránsito voluntario desde posiciones asalariadas.

También aumenta la proporción de trabajadores con educación secundaria completa, aunque lo hace menos que en el conjunto de la fuerza de trabajo (en la que pasa de 18% a 26%). Y se incrementa la presencia de puestos de trabajo no calificados (que en el conjunto del empleo permanece casi constante): esto último es –si se lo considera en relación a la mejora relativa de los ingresos medios– otro indicio de aumento de la heterogeneidad dentro de este universo.

Si se considera la distribución por ramas de actividad, los datos más salientes muestran la disminución de la participación de la industria –que cae más fuertemente que en el empleo total como reflejo de una mayor asalarización en esta rama- y el aumento en la



construcción y el servicio doméstico. Mientras que desciende ligeramente la participación del comercio. Nuevamente, esto sugiere un desplazamiento de una parte del empleo autónomo hacia los estratos de remuneraciones más bajos.

En términos de su localización en la estratificación de ingresos de los hogares, el cuentapropismo no profesional era ya bastante heterogéneo al promediar los años setenta. Un tercio se situaba en los estratos más bajos pero casi una cuarta parte estaba en el quintil más alto. El “estrato medio” congregaba poco más de 40% y certificaba la identificación de estos trabajadores autónomos con las clases medias, propia del imaginario popular pero también certificada por la literatura (Torrado, 1992).

En la década del 80 –con la contracción de la economía y la terciarización– el empleo por cuenta propia se convierte, al menos en parte, en una vía de ascenso y mejora de los ingresos. Entre el 43% y el 45% siguen establemente en los estratos intermedios, pero aumenta su concentración en el quintil superior, al tiempo que se reduce en los estratos bajos.

#### 4. El empleo por cuenta propia en una economía estancada (1980 - 1990 ): una opción alternativa

En la década del ochenta la Argentina transitó –como la mayor parte de la región– por la crisis de la deuda, el fuerte incremento de la inflación y el estancamiento de la economía. En ese marco, el sector informal –y particularmente su componente de empleo por cuenta propia– servirían de mecanismo compensador para el débil dinamismo del empleo en el sector formal. Y conjuntamente con la retracción de la tasa de actividad servirían para evitar el incremento del desempleo, aunque a costa de una baja de la productividad (Cimillo, 2000).

Por un lado, se acentuaría el atractivo de la actividad por cuenta propia como un modo de acceder a mejores ingresos, que el escaso dinamismo del empleo asalariado no ofrecía. Pero por otro comenzaría a crecer al interior del cuentapropismo el empleo refugio, confiriéndole el perfil más típico de estas actividades en otros países de la región. Se transformaría así en un mecanismo de ajuste de las perturbaciones del



mercado de trabajo formal, asumiendo más claramente un papel contracíclico (Carpio, Klein y Novacosvsky, 2000).

Beccaria y Orsatti 1989) han señalado que en ese lapso se produce un incremento en la proporción de trabajadores por cuenta propia: la disminución de empleo formal habría llevado a que se busque refugio en actividades informales. Sin embargo puede no haberse tratado de una actitud pasiva en el sentido de que los trabajadores fueron obligados a realizar actividades por cuenta propia. Parte al menos del cuentapropismo puede haber sido originado en una decisión voluntaria de algunos trabajadores de abandonar posiciones asalariadas como consecuencia de la reducción de las remuneraciones reales. Los ingresos de los cuenta propia en relación con los de los asalariados se elevaron a partir de 1976.

El supermercadismo era todavía incipiente y resultaba viable el comercio minorista en diversos ramos: los tradicionales y otros nuevos. Alimentos (despensas, fiambrerías, galletiterías), productos de limpieza y tocador, pañaleras, indumentaria (los locales de marcas internacionales o nacionales y las cadenas de grandes tiendas, al igual que los *shopping*, proliferarían recién en los noventa).

Desde el punto de vista de su peso cuantitativo, el auge del cuentapropismo tuvo lugar en esta década: entre 1980 y 1985 alcanzaron el 21% de la ocupación total. Y en esos años su ingreso fue entre 3% y 5% superior al ingreso laboral medio. Superaba en 70% al de los asalariados en negro<sup>3</sup> y entre 2% y 7% al de los registrados en la seguridad social.

Todavía, para muchos trabajadores “ser el propio patrón” podía ser visto como una vía de ascenso y resultaba de una elección. Pero también se advierte una creciente heterogeneidad, que da cuenta del crecimiento del empleo refugio al interior del cuentapropismo. En 1985 alrededor de un quinto de los cuentapropistas eran trabajadores de bajos ingresos (menores a 2/3 de la mediana). Y el coeficiente de variación de su ingreso total pasó de 0,98 a 1,12 entre 1980 y 1985.

---

<sup>3</sup> Bien que el empleo asalariado en negro se mantenía, aun, en límites relativamente bajos: su expansión tendría lugar en los años noventa.



En cuanto al perfil sociodemográfico, entre 1980 y 1985 aumentó levemente la presencia femenina entre los trabajadores autónomos (que llegó a 35%), al tiempo que se acentuaba el peso de los jefes de hogar (más de 61% en 1985). La feminización continuaría acentuándose (de la mano del creciente peso del servicio doméstico) en tanto que la presencia de jefes tendería a declinar hacia inicios de los noventa. La presencia de trabajadores con calificaciones educativas relativamente elevadas (secundario completo) alcanzaba a la cuarta parte pero evolucionaba con más lentitud que en el conjunto total de ocupados, entre quienes era superior a 30%.

En cambio, se nota una fuerte disminución, entre 1980 y 1985, del peso de los puestos de trabajo no calificados: de 28% a 37%. Ello podría ser leído como el resultado de la incorporación al empleo autónomo de un conjunto de trabajadores que, en condiciones más dinámicas del mercado de trabajo, hubieran encontrado cabida en el empleo asalariado. Lo que cambiaría radicalmente al iniciarse la década siguiente, al acentuarse el papel de refugio del empleo por cuenta propia, resultante del crecimiento del desempleo: en 1990 el peso de los no calificados había vuelto a crecer, para situarse cercano a 40%.

La industria continuó declinando su peso –aunque ahora a menor ritmo que en el empleo total– al igual que la construcción. En cambio, se mostraron como crecientes receptores de trabajadores autónomos los servicios personales y el servicio doméstico, en tanto que el comercio mantenía constante su participación, cercana al 30%.

En cuanto a la movilidad social de estos trabajadores, todavía el empleo autónomo se mostraba como una vía de ascenso. Entre 43% y 45% de estos trabajadores seguían situados establemente en los estratos intermedios (quintiles 3 y 4). Pero aumentaba su concentración en el quintil superior, que llegó a casi la cuarta parte en 1985. Ese proceso ascendente comenzaría a revertirse rápidamente camino de los noventa y a lo largo de ese decenio, con el creciente deterioro del mercado de trabajo y el estrechamiento de las posibilidades de expansión del cuentapropismo relativamente próspero o, al menos, *satisficing* (Beccaria, Carpio y Orsatti, 2000).



Cuadro 2. Indicadores seleccionados de la evolución del cuentapropismo 1974 – 2012  
Aglomerado Gran Buenos Aires

	1974	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2006	2011	2012
Cuenta propia no profesionales/ocupados totales (%)	16,5	21,1	21,1	18,7	18,6	19,9	20,3	16,2	13,7	14,2
Ingreso medio cuenta propia/asalariados	1,02	1,15	1,12	0,99	0,99	0,90	0,85	0,67	0,65	0,70
Ingreso medio cta. propia/asal. registrados	s/d	1,07	1,02	0,88	0,86	0,76	0,65	0,52	0,53	0,58
Ingreso medio cta. propia/asal. no registrados	s/d	1,68	1,70	1,46	1,43	1,36	1,45	1,12	1,12	1,16
Ingreso medio cta. propia/ingreso laboral medio	0,97	1,05	1,03	0,93	0,91	0,88	0,82	0,66	0,66	0,71
Bajo salario (menos de 2/3 de la Md horaria)/cuenta propia (%)	6,8	18,6	20,1	16,2	25,4	28,0	29,1	37,5	39,1	36,1
Coef. variación del ingreso total	0,86	0,98	1,12	1,43	1,24	1,13	1,21	1,24	0,87	0,74

Fuente: EPH/INDEC

Hasta 2002 ondas de octubre; 2006 y 2011 y 2012 4º trimestres

##### 5. El empleo por cuenta propia en una economía abierta (1990 – 2002): un refugio al desempleo

Durante la vigencia del régimen de convertibilidad, el rápido crecimiento del producto, el incremento de la productividad y la estabilidad contrastaron positivamente con los indicadores de la década anterior. Sin embargo, se acompañaron del aumento de la desocupación y la precarización del empleo asalariado.

El mayor crecimiento tuvo lugar en los servicios y no en los sectores productivos. Por ello y también debido al aumento de la productividad, el crecimiento impactó poco sobre el empleo. Y ya avanzada la década, la reducción del empleo público, las privatizaciones y el acentuado proceso de desindustrialización produjeron un fuerte incremento del desempleo. El empleo por cuenta propia, en ese contexto, dejó de ser un medio de movilidad ascendente y su papel resultó netamente el de un refugio frente a la desocupación. Pero además, vio estrecharse su viabilidad en el marco de la apertura económica:



“El acceso de amplias capas de población al crédito para financiar el consumo y los cambios en la forma de comercialización que supuso la expansión de las cadenas de comercialización de las grandes firmas extranjeras parecieron agotar rápidamente el crecimiento del cuentapropismo” (Cimillo, 2000: pp. 179/180).

De ese modo, prácticamente desapareció cierto tipo de comercio como los almacenes arrasados por la expansión del supermercadismo. Y también los servicios de reparaciones de pequeños electrodomésticos, frente al abaratamiento de los bienes de consumo duradero de origen importado y la rápida innovación en el ramo.

Así, el cuentapropismo redujo levemente su peso sobre el total de ocupados hasta mediados de la década del noventa, para recuperarlo luego al nutrirse crecientemente de trabajadores expulsados del mercado formal. Se fue volviendo inestable y desplazándose hacia los estratos de remuneración más bajos.

Entre 1990 y 2002 el peso del sector pasó de 18,7% a 20,3% del total de ocupados. Y el ingreso laboral de estos trabajadores fue declinando en términos de la media salarial, hasta representar en 2002 no más de 85% de la media general de los asalariados y menos de dos tercios de la de los registrados en la seguridad social. Sin embargo, en todo el período y hasta esa fecha mantuvo una apreciable ventaja sobre los asalariados no registrados. Ello sucedía en un mercado de trabajo cada vez más segmentado y desigual en términos de remuneraciones.

La proporción de trabajadores de bajos ingresos (menos de 2/3 de la mediana del ingreso horario) creció entre los cuentapropistas de modo muy acentuado a lo largo de la convertibilidad, pasando de 16% a comienzos de la década a casi 30% en 2002. En el comercio –la rama más accesible como refugio, por sus bajos requerimientos de capacitación y capitalización– la proporción superó permanentemente el 50%.

Y el coeficiente de variación del ingreso, que reflejaba una fuerte heterogeneidad al comenzar la década, luego fue cayendo así como el conjunto se homogeneizaba “hacia



abajo”. Desde 1990 –dice Cimillo (2000)– se refugian en el escalón más bajo del cuentapropismo los trabajadores peor pagos del conjunto de la fuerza de trabajo.

La proporción de mujeres se redujo en algo (31% en 2002), al igual que la de los jefes de hogar (55% en la misma fecha). En cambio siguió creciendo el porcentaje de trabajadores que habían completado el nivel medio de educación (alrededor de una tercera parte), aunque manteniéndose siempre por debajo al correspondiente al conjunto de la fuerza de trabajo.

La proporción de puestos de trabajo no calificados se fue reduciendo lentamente hasta finales de la década para crecer en 2002, probablemente debido a que el segmento más frágil del cuentapropismo se vio súbitamente engrosado por trabajadores expulsados del mercado por la crisis. La industria, que había declinado persistentemente hasta el año 2000 aumentó su peso en 2002, mientras que permanecía inalterada en el conjunto total de los ocupados. Y otro tanto sucedió con la construcción: es que estas dos ramas, fuertemente afectadas por la crisis, expulsaron asalariados hacia empleos por cuenta propia, lo que significó sin duda una precarización de su condición.

El porcentaje de estos trabajadores que se situaba en los dos quintiles inferiores fue creciendo a lo largo del período, de 39% en 1990 a 48/49% entre 2000 y 2002.

Paralelamente descendía la proporción de los pertenecientes a hogares del quintil más elevado, de 22% en 1990 a menos de 12% en 2002.

Es cierto que –aun dentro de las condiciones descriptas– se crearon nuevos nichos para las ocupaciones por cuenta propia. Algunas, incluso, requirieron de inversiones de capital de cierta importancia pero resultaron poco estables: el caso de los “parrillos”, las canchas de *paddle*, los video clubes, los locutorios, los *cyber* y los lavaderos (parte de los cuales lograron persistir). Otras –en actividades de servicios– se afianzaron de la mano de ciertos cambios en los hábitos culturales: los *personal trainer* y los paseadores de perros. Los kioscos –un clásico del cuentapropismo argentino– lograron inclusive reciclarse en maxikioscos, ampliando la variedad de los productos ofrecidos.

Ciertos cambios tecnológicos también crearon oportunidades nuevas, en los estratos mejor remunerados del empleo autónomo, vinculadas a la posesión de calificaciones





técnicas, tales como las relacionadas con el diseño de software y la reparación de computadoras.

Cuadro 3. Indicadores seleccionados de la composición del cuentapropismo 1974 – 2012

Aglomerado Gran Buenos Aires

	1974	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2006	2011	2012
Mujeres (%)	34,5	33,6	34,8	37,9	35,5	35,4	31,3	31,9	29,5	29,3
Jefes de hogar (%)	51,6	60,3	61,1	59	56,8	61	55,5	60,9	60,3	61,4
Secundaria completa y más* (%)	17,4	21,3	24,0	29,2	31,2	30,2	32	37,4	41,1	37,7
Industria (%)	21,1	14,7	12,8	11,7	10,3	10,8	14,2	14,2	12,3	11,2
Construcción (%)	12,9	17,6	14,0	15,6	13,9	16,8	20,3	19,5	20,8	20,7
Servicios personales (%)	8,2	7,0	11,3	8,2	9,1	11,5	11,6	6,7	7,1	s/d
Servicio doméstico (%)	6,3	9,5	10,9	14,5	10,9	10,7	11	1,1	0,2	s/d
Comercio (%)	31,4	29,9	29,7	28	27,7	26,6	28,0	42,2	41,3	35,8
Transporte (%)	5,2	4,4	5,6	4,1	7,8	7,7	6	4,8	5,6	7,7
Bajos ingreso sobre comercio (%)	33,2	25,3	33,3	29,1	56,5	51,0	51,3	45,8	58,1	49,8

Fuente: EPH/INDEC

Hasta 2002 ondas de octubre; 2006 y 2011 y 2012 4º trimestres

6. El empleo por cuenta propia en la recuperación económica (2002 – 2012): un segmento marginal

Tras la crisis del régimen de convertibilidad, tuvo lugar una fuerte caída del producto (del orden del 11% en 2002) y un acelerado proceso de destrucción de empleo asalariado, aun en el sector formal de la economía.

Sin embargo, desde fines de ese año y más acentuadamente desde 2002 dio comienzo un ciclo de recuperación acelerada que, en especial hasta 2007, permitió una intensa creación de empleo asalariado. La economía creció a tasas muy altas y con una elevada elasticidad empleo/producto.

En tales condiciones, parte de los desocupados y principalmente de los trabajadores en negro, pudieron incorporarse al empleo asalariado en blanco en la industria, el comercio y los servicios. El cuentapropismo siguió un parecido derrotero, haciendo una contribución menor aunque no desdeñable: entre 2003 y 2006, por caso, algo más de uno de cada diez nuevos asalariados registrados provenía de un empleo por cuenta



propia no profesional situado en el comercio, los servicios o la construcción. Si se considera que otros trabajadores por cuenta propia habrán transitado hacia empleos asalariados no registrados, se explica que el empleo autónomo se redujera de un modo muy significativo. Entre 2002 y 2006 el empleo por cuenta propia no profesional pasó de 20% a 16% del total de ocupados. Y entre esa fecha y 2012 volvió a caer otros dos puntos porcentuales situándose alrededor de 14%.

Esta reducción se produjo en gran medida, en forma de “descremado”: abandonaron el cuentapropismo al que habían apelado como refugio aquellos trabajadores con mejores condiciones para acceder a un puesto asalariado y a una mejoría de sus ingresos por esa vía. De manera que el empleo autónomo acentuó su perfil de baja productividad y bajos ingresos.

La proporción de trabajadores de bajo ingreso horario (menos de 2/3 de la mediana) pasó de 29% en 2002 a 39% en 2011 (para reducirse a 36% en 2012). El ingreso medio de los cuentapropia pasó de representar 85% del salario medio a 65% en 2011 y 70% en 2012. El empleo autónomo conservó sin embargo una ventaja sobre el salario no registrado, que se fue reduciendo: de 45% en 2002 pasó a tan solo 12% en 2011 y 16% en 2012. El ingreso de los trabajadores por cuenta propia, así como descendía, se fue homogeneizando: el coeficiente de variación pasó de 1,21 en 2002 a 0,74 en 2012.

La tendencia general marca un desplazamiento claro hacia la parte inferior de la escala laboral, aunque da muestras de una ligera inflexión en el último año.

En términos del perfil sociodemográfico, el porcentaje de mujeres se fue reduciendo al tiempo que crecía nuevamente por encima del 60% el de jefes de hogar: lo cual sugiere que permaneció en el cuentapropismo una significativa proporción de trabajadores principales que carecieron, sin embargo, de la opción de pasar a otras posiciones.

La industria continuó su caída y explicaba apenas 12% de los puestos de trabajo en 2012. En tanto que el comercio crecía hasta superar el 40% en 2011 con un componente de casi 60% de bajos ingresos en esa fecha (pero una reducción a poco menos de 50% en 2012).

Alrededor de 50% de los trabajadores por cuenta propia permanecieron establemente concentrados en los dos deciles inferiores del ingreso per cápita familiar. Aunque en los



dos últimos años se aprecia un leve desplazamiento del estrato medio hacia el superior (que seguramente alberga el comercio más consolidado), sugiriendo una mayor segmentación en el empleo autónomo.

No puede dejar de señalarse que en 2012 se aprecia –con respecto al año previo– una inflexión en todos los indicadores: el cuentapropismo crece ligeramente quebrando la persistente tendencia a la caída observada desde comienzos de los dos mil. Y los ingresos medios de estos trabajadores se recuperan –también levemente– en relación a la remuneración media de los asalariados registrados, acrecentando su ventaja con respecto a los no registrados. Asimismo, el porcentaje de trabajadores con ingreso horario inferior a 2/3 de la mediana general retrocede de 39% a 36%.

¿Por qué mejora la posición del empleo por cuenta propia en el último año? No necesariamente constituye un dato que deba celebrarse. Una explicación plausible es que esta mejoría relativa se relacione con una atenuación en el ritmo de crecimiento del empleo asalariado y de aumento de los salarios, que también podría explicar la baja de la mediana de ingresos: dos tercios de esta última es el parámetro que se toma para definir a los trabajadores de bajo ingreso y ese límite se torna más alcanzable en un contexto de retroceso salarial.

Cuadro 4. Distribución de los trabajadores por cuenta propia por estratos de ingreso per cápita de los hogares 1974 – 2012 (%)

Aglomerado Gran Buenos Aires

	1974	1980	1985	1990	1995	2000	2002	2006	2011	2012
Quintiles 1 y 2	33,2	29,5	32,0	38,8	40,8	49,1	47,9	48,1	49,0	48,8
Quintiles 3 y 4	43,8	45,2	43,5	39,0	39,0	36,5	40,5	39,7	36,4	35,8
Quintil 5	23,0	25,2	24,5	22,2	20,2	14,4	11,7	12,1	14,6	15,4

Fuente: EPH/INDEC

Hasta 2002 ondas de octubre; 2006 y 2011 y 2012 4º trimestres

### 7. Una radiografía del cuentapropismo urbano actual

En este punto se aborda un análisis de la composición del empleo por cuenta propia actual en el conjunto de las áreas urbanas de Argentina. Se presta especial consideración a en función de las características de los puestos de trabajo y la disponibilidad de capital de quienes los desempeñan.



Cuadro 5. Distribución de los trabajadores por cuenta propia por disponibilidad de capital según sexo (%)

Total de áreas urbanas

Disponibilidad de capital	Varones	Mujeres	Total
equipo local y vehículo	5,7	2,5	4,6
equipo y local	19,3	31,3	23,4
local y vehículo	2,1	1,6	1,9
equipo y vehículo	8,4	3,6	6,7
solo local	4,4	11,3	6,7
solo equipo	28,0	21,6	25,8
solo vehículo	12,4	2,5	9,0
sin capital de trabajo	19,8	25,6	21,7
Total	100,0	100,0	100,0
<b>Con local</b>	<b>29,3</b>	<b>45,1</b>	<b>34,7</b>
<b>Con equipo</b>	<b>61,3</b>	<b>59,0</b>	<b>60,5</b>
<b>Con equipo y local</b>	<b>25,0</b>	<b>33,8</b>	<b>28,0</b>

Fuente: EAH 2010

La forma de capitalización más usual –la más barata por otra parte- es contar con algún equipamiento: seis de cada diez lo tienen. Pero menos de 40% tiene local: que es más frecuente en el caso de las mujeres. El vehículo es más usual entre los varones y se vincula, seguramente, a las actividades de transporte.

Cuadro 6. Distribución de los trabajadores por cuenta propia por disponibilidad de capital según calificación del puesto de trabajo (%)

Total de áreas urbanas

Disponibilidad de capital	profesional	tecnica	operativa	no calificada	Total
Equipo local y vehículo	0,9	3,2	4,8	2,6	4,6
Equipo y local	8,6	17,7	25,9	2,9	23,4
Local y vehículo	0,1	2,1	2,1	0,3	1,9
Equipo y vehículo	6,7	5,4	7,2	2,4	6,7
Solo local	12,2	6,9	6,9	0,5	6,7
Solo equipo	42,2	34,0	26,0	10,8	25,8
Solo vehículo	1,9	2,9	9,7	11,2	9,0
Sin capital de trabajo	27,2	27,7	17,4	69,2	21,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Total con local</b>	<b>21,8</b>	<b>27,9</b>	<b>37,6</b>	<b>6,1</b>	<b>34,7</b>
<b>Total con equipo</b>	<b>58,5</b>	<b>60,4</b>	<b>63,9</b>	<b>18,7</b>	<b>60,5</b>
<b>Total con equipo y local</b>	<b>9,6</b>	<b>21,0</b>	<b>30,7</b>	<b>5,5</b>	<b>28,0</b>

Fuente: EAH 2010



Los trabajadores de calificación operativa son los que cuentan con más capital de trabajo: casi cuatro de cada diez tiene local y casi dos tercios tienen equipamiento. En un 30% de los casos, combinan ambas cosas. En el otro extremo, siete de cada diez cuentapropistas no calificados no cuentan con ninguna capitalización.

Profesionales y técnicos más raramente cuentan con un local, pero es presumible que el tipo de actividades que desempeñan no lo requiera siempre. Sí cuentan con equipo en una proporción semejante a la de los operativos.

Si se considera a los operativos sin local –solamente con equipo– y a los no calificados en igual condición, se alcanza a totalizar alrededor de 40% de los trabajadores por cuenta propia. Se trataría de un grupo con escasa capacidad potencial de generación de ingresos y de acumulación.

En el extremo opuesto, la totalidad de profesionales y técnicos (que cuentan con el capital intangible de las calificaciones) más los operativos con un local (al que puede o no adicionarse la disponibilidad de equipo o vehículo), condiciones todas ellas indicativas de mayor capacidad de generar excedente, suman alrededor de otro 40% del total.

El 20% restante corresponde a situaciones menos definidas: se trata de trabajadores operativos que no cuentan con local aunque sí puedan disponer de un vehículo y eventualmente también de equipo o a trabajadores sin calificación pero que disponen de un local y eventualmente también de vehículo o equipamiento afectados a su emprendimiento.



Cuadro 7. Trabajadores por cuenta propia: incidencia del bajo ingreso horario e ingreso medio total como proporción del salario medio registrado según disponibilidad de capital

Total de áreas urbanas

Disponibilidad de capital	Bajo ingreso horario (%)	Ingreso medio mensual (como proporción del salario medio registrado)
Equipo local y vehículo	38,9	81,5
Equipo y local	53,5	55,0
Local y vehículo	45,0	96,2
Equipo y vehículo	43,4	71,9
Solo local	51,7	49,4
Solo equipo	39,5	43,8
Solo vehículo	32,3	69,9
Sin capital de trabajo	53,7	30,9
Total	46,4	51,0

Fuente: EAH 2010

Pero casi cinco de cada diez de estos trabajadores tienen bajo ingreso horario (menos de 2/3 de la mediana). Esta proporción es particularmente elevada entre los que cuentan con un local, lo que presuntamente se asocia a una jornada de trabajo muy larga. La forma de elevar los ingresos para justificar el costo de un local, sería la extensión de la jornada laboral (típica situación en el comercio). También lo que no cuentan con ningún tipo de capital tienen una elevada proporción de bajos ingresos.

La estrategia de prolongación de la jornada permite incrementar el ingreso total y aproximarlo al salario medio de los registrados solo en el caso de los más capitalizados (equipo, local y vehículo, local y vehículo). La posesión de equipo y vehículo o de solamente un vehículo (presumiblemente en la rama de transportes) resulta menos eficaz en función de generar ingresos. Y las peores situaciones en tales términos constituyen la posesión de solo local, solo equipo y la totalidad ausencia de capital, en ese orden. Estas situaciones, claramente, deben corresponder a alternativas de refugio al desempleo, ante la imposibilidad de insertarse en un trabajo asalariado.



Cuadro 8. Trabajadores por cuenta propia: duración de la jornada laboral según disponibilidad de capital (%)

Total de áreas urbanas

	dedicación horaria en la ocupación principal			Total
	menos de 35 horas semanales	de 35 a 48 horas semanales	más de 48 horas semanales	
equipo local y vehículo	21,0	25,1	53,9	100,0
equipo y local	17,6	29,5	52,8	100,0
local y vehículo	19,4	32,4	48,1	100,0
equipo y vehículo	9,8	34,2	56,0	100,0
solo local	22,5	35,9	41,6	100,0
solo equipo	54,2	29,7	16,1	100,0
solo vehículo	32,4	31,8	35,9	100,0
sin capital de trabajo	60,8	25,9	13,3	100,0
Total	37,6	29,6	32,8	100,0

Fuente: EAH 2010

Tal como lo revela el cuadro 8, la prolongación de la jornada laboral es propia de los trabajadores con mayor disponibilidad de capital, para quienes esa puede ser una estrategia viable para incrementar sus ingresos. En cambio, la incidencia de la subocupación horaria se incrementa entre quienes cuentan con escaso o ningún capital: seis de cada diez cuentapropistas sin capital trabajan menos de 35 horas semanales.

Cuadro 9. Trabajadores por cuenta propia: asociatividad en el emprendimiento según disponibilidad de capital (%)

Total de áreas urbanas

	¿En ese negocio/empresa/actividad ¿tiene socios o familiares asociados?		Total
	Sí	No	
equipo local y vehículo	27,4	72,6	100,0
equipo y local	30,5	69,5	100,0
local y vehículo	42,7	57,3	100,0
equipo y vehículo	38,0	62,0	100,0
solo local	16,3	83,7	100,0
solo equipo	13,0	87,0	100,0
solo vehículo	14,2	85,8	100,0
sin capital de trabajo	7,4	92,6	100,0
Total	19,1	80,9	100,0

Fuente: EAH 2010

Previsiblemente, la capacidad de asociarse se relaciona positivamente con la capitalización. Por un lado, contar con un socio posibilita una mayor capacidad de acumulación, al tiempo que un emprendimiento potencialmente más productivo hace más probable que se pueda constituir un vínculo societal

En resumidas cuentas, las formas menos capitalizadas del cuentapropismo aparecen vinculadas a bajos ingresos, escasa capacidad de acumulación, baja dedicación horaria y pocas probabilidades de asociatividad, atributos todos que lo convierten en un segmento sumamente débil del mercado de trabajo urbano.

## 8. Conclusiones

La trayectoria del empleo por cuenta propia en la Argentina, que se abordó en este texto, parece adecuarse en distintas etapas a cada una de las distintas perspectivas teóricas sumariamente reseñadas en el punto inicial del mismo.

A lo largo de la etapa primaria exportadora y también durante el desarrollo del modelo de industrialización sustitutiva, el empleo autónomo cumplió una función demandada por el mercado y se articuló muy bien con el segmento económico dominado por las





empresas capitalistas medianas y grandes. Se adecuó así a la concepción estructuralista que entre otros expuso Portes, acerca de la complementariedad entre el sector formal y el informal.

A partir de la quiebra de ese segundo modelo de desarrollo, al promediar los setenta, el cuentapropismo parece haber sido una respuesta de muchos trabajadores a la regulación estatal sobre los salarios y la suspensión de la negociación colectiva, que acotaron mucho las ventajas de las que había gozado en las tres décadas previas el status laboral de los trabajadores en relación de dependencia. Pero, paradójicamente, fue en el marco del comienzo de la aplicación de las políticas neoliberales cuando el “exceso de regulaciones” generó este tipo de respuesta, como lo teorizara De Soto en los años ochenta.

En medio del estancamiento de los años ochenta –la *década perdida*– el trabajo autónomo siguió –al menos en alguno de sus segmentos– jugando un papel funcional y siendo producto de una elección voluntaria en búsqueda de condiciones más ventajosas y atractivas que las ofrecidas por el mercado de trabajo formal, que se mostraba escasamente dinámico.

En etapas más recientes –en los años noventa– el autoempleo parece haber operado principalmente como un refugio al desempleo, ante condiciones de deterioro del mercado de trabajo que convirtieron en *excedentes* a trabajadores que en etapas previas habían podido lograr inserciones en la economía formal. En este caso, tal como en las perspectivas iniciales de PREALC, había un amplio sector de la población que no hallaba cabida en el empleo insuficiente generado por el sector formal de la economía.

Por fin, en la recuperación económica de los años dos mil, al recobrar dinamismo la creación de empleo asalariado en el sector formal y tornarse más accesibles y amplias las oportunidades de acceso al mismo, el autoempleo redujo su peso en el conjunto del colectivo laboral a su mínima expresión histórica –al menos desde que se cuenta con datos– y se tornó, en gran parte, un receptáculo para un conjunto de trabajadores escasamente remunerados y cuyas calificaciones y perfiles no les permiten ingresar al mercado laboral en otras condiciones más favorables. ¿Acaso una masa marginal en los términos de Nun?



En la actualidad, como lo revela la última parte del trabajo, coexisten en un universo más acotado que en el pasado un cuentapropismo relativamente consolidado –que se desarrolla en puestos de trabajo que requieren alguna calificación, cuenta con cierta capitalización y provee ingresos al menos similares a los de los asalariados– con un autoempleo marginal, con ingresos mínimos y que supone para quienes lo desempeñan apenas una alternativa frente a la imposibilidad de acceder a un trabajo asalariado.

En una perspectiva de futuro, y en la medida en que se mantuvieran vigentes las características básicas del modelo económico que permitió el fortalecimiento del empleo asalariado formal (aun con un ritmo de generación de puestos de trabajo menor que en el pasado reciente) podría esperarse una gradual reducción del peso del empleo por cuenta propia, en especial en su sector más marginal, subsistiendo el segmento superior y relativamente consolidado.

En cambio, si se reprodujeran las situaciones críticas que afectaron al mercado de trabajo en las décadas precedentes, con el actual nivel de la tasa de participación económica, sería previsible que el cuentapropismo volviera a jugar un papel de refugio al desempleo, incidiendo negativamente en la productividad media del trabajo y en el nivel promedio de las remuneraciones.

#### Notas bibliográficas

Beccaria, Luis, Jorge Carpio y Alvaro Orsatti (2000) “Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico” en: Carpio, Klein y Novacovsky (compiladores).

*Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: FCE/SIEMPRO/OIT.

Beccaria, Luis y Alvaro Orsatti (1989). “Argentina 1975 – 1988: Las nuevas condiciones distributivas desde la Crisis” en *Economía de América Latina*. Centro de Investigación y docencia económica. México: CIDE.

Carpio, Jorge, Emilio Klein e Irene Novacosvky (2000). *Informalidad y exclusión social*: Introducción. Buenos Aires: FCE/SIEMPRO/OIT.



Cimillo, Elsa (2000). “Empleo e ingresos en el sector informal en una economía abierta: el caso argentino” en Carpio, Klein y Novacovsky (compiladores). *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: FCE/SIEMPRO/OIT.

De Soto, Hernando (1988). *El otro sendero*. Lima: Editorial El Barranco.

Germani, Gino (1987). Estructura social de la Argentina. Análisis estadístico. Buenos Aires: Ediciones Solar.

Nun, José (2001). *Marginalidad y exclusión social*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Portes, Alejandro (2000). “La economía informal y sus paradojas” en: Carpio, Klein y Novacovsky (compiladores): *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: FCE/SIEMPRO/OIT.

Torrado (1985) “La terciarización del empleo en la Argentina. Terciación y estratificación social en Argentina durante el período 1960 – 1980”. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social/Secretaría de Planificación.

Torrado, Susana (1992) *Estructura social de la Argentina 1945 – 1983*. Buenos Aires: Ediciones De La Flor.