



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

Grupo Temático N° 20: Abordajes conceptuales y metodológicos en torno a las temáticas asociadas a los estudios del trabajo.

Coordinadores: Cynthia Pok y Andrea Lorenzetti

Excedentes de fuerza de trabajo y calidad del empleo asalariado en debate. Una fundamentación conceptual y una propuesta metodológica de medición

Autor/es: Noemi Giosa Zuazua

E – mails: noemi.giosa.zuazua@gmail.com

Pertenencia institucional: Docente investigadora UNM

Autor/es: Mariana Fernandez Massi

E – mails: mafebahia@gmail.com

Pertenencia institucional: Docente investigadora UNM

Autor/es: Macarena Turrubiano

E – mails: macarena.turrubiano@gmail.com

Pertenencia institucional: Estudiante avanzada Licenciatura en economía UNM

Introducción

En el sistema capitalista la venta de fuerza de trabajo asalariada 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 pequeña producción constituye solo un modo alternativo. Pese a la denominada *crisis de la sociedad salarial*, 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.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

En América Latina, ya desde la década del cincuenta, se visibilizó el problema 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”. Diversas teorías sobre mercados de trabajo segmentados permearon los debates de la economía del desarrollo de aquellos años, que tenían el objetivo común de discernir hasta qué punto dichos excedentes de fuerza de trabajo podrían ser integrados por el segmento de la economía moderna capitalista. Las transformaciones de los mercados de trabajo durante la década del ochenta y del noventa le fueron quitando poder explicativo a estas teorías. 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. Así, las teorías de segmentación parecieron perder vigencia durante la década del noventa y primeros años de la década siguiente, cuando se tornó relevante en la literatura y en la producción de indicadores el problema de la *precariedad* de las contrataciones y de la relación salarial.

Sin embargo, el proceso de precarización e inestabilidad del empleo no afectó, ni afecta, de modo uniforme a toda la estructura ocupacional. Como consecuencia de la crisis teórica, y 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, que incluya la problemática del tipo de inserción ocupacional y los excedentes de fuerza de trabajo, y la problemática de la calidad del empleo asalariado.

El principal objetivo de esta ponencia es identificar los aspectos claves del debate teórico y evaluar de qué modo pueden plasmarse en propuestas de medición y cuantificación de la heterogeneidad laboral. La premisa que orienta esta búsqueda es que los instrumentos de medición deben diseñarse de modo tal que permitan evaluar las principales explicaciones sobre las causas de la degradación y la heterogeneización de las condiciones laborales.

Esta ponencia se enmarca en un proyecto de investigación titulado “Núcleo sobre estadísticas de segmentación del mercado de trabajo”, radicado en el Observatorio Metropolitano de Economía y Trabajo (OMET), del Departamento de Economía y Administración de la Universidad Nacional de Moreno (UNM). La ponencia se estructura en cinco partes, de las cuales esta introducción es la primera. En segundo lugar, se presenta una breve revisión teórica del debate conceptual contemporáneo vinculado al problema de la informalidad en sentido amplio. En el tercer apartado se analizan las fortalezas y debilidades de los marcos conceptuales e indicadores que imprimen los estudios actuales sobre el empleo informal en Argentina. En cuarto lugar, con base en los análisis de las secciones



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

previas, presentamos una propuesta conceptual y metodológica para la construcción de indicadores de segmentación del mercado de trabajo, utilizando como insumo principal la base usuaria de micro-datos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. Finalmente, se exponen las reflexiones finales.

1. Genealogía del debate

El debate en torno al excedente de fuerza de trabajo y a los problemas de la estructura ocupacional en la región se ha nutrido de diferentes aportes, desde diversas disciplinas y enfoques teóricos. Los términos de este debate, tanto en la definición de los problemas relevantes y su conceptualización como en su explicación, han ido cambiando conforme lo han hecho las influencias teóricas que los inspiran y los referentes empíricos sobre los cuales se reflexiona. Aquí se propone distinguir dos grandes momentos: un período en el cual el debate se centró en el Sector Informal Urbano, término acuñado originalmente para la realidad africana, pero que fue abordado y enriquecido desde los enfoques latinoamericanos, con especial influencia de las perspectivas estructuralistas; y un segundo período en el cual se entremezclaron los problemas específicos de los mercados de trabajo latinoamericanos con la degradación de las condiciones de trabajo tanto en países periféricos como centrales, a la vez que las perspectivas ortodoxas incrementan su influencia en el debate.

a. Los 70. La informalidad originada en las particularidades del modo de crecimiento capitalista en la periferia

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 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, titulado “*Economic development with un limiteds upplies 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.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

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 ancladas 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 (Cacciamali, 1983); 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 no organizadas de forma capitalista, 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. 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 qué no en todos los casos cumplía el rol de ejército industrial de reserva.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

La división del PREALC de la OIT, que condujeron 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 (SIU). 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, et al., 2004; Giosa Zuazua, 2005; Krein y Weishaupt Proni, 2010; Noronha, 2003). En cambio, 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 denominada Heterogeneidad Estructural explicada por la CEPAL. Es decir, el origen de este excedente de fuerza de trabajo 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 SIU ocupaban 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 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 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 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 transición¹.

En los diferentes enfoques sobre el SIU se reconocieron dos aspectos que hacían a la funcionalidad del SIU para el sector formal: uno vinculado a la migración de mano de obra de un sector a otro, y otro referido a la incidencia que el sector de peores empleos tiene sobre el nivel de salarios nominales del otro sector. En el devenir del debate se sumaron otras dos relaciones: el sector de peores

¹Esta 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.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

empleos como un reservorio de mano de obra ocasional o como productor bienes de consumo baratos para el conjunto de trabajadores –aumentando el salario real para un mismo nivel de salario nominal-. Así se agrega el circuito de ingreso y gasto de los trabajadores y sus familias como otra conexión entre ambos sectores. Sin embargo, este tipo de conexiones supone que no se establecen vínculos productivos entre las unidades de uno y otro sector.

Un conjunto de autores neomarxistas, críticos de la perspectiva adoptada por organismos internacionales sobre esta problemática, insistían enfatizando otro tipo de relación: la subcontratación de la pequeña producción por parte del gran capital y el Estado (Bienefeld, 1975; Gerry, 1978). Estos autores argumentaban que operaba una transferencia de valor desde la pequeña producción hacia el sector moderno. Al respecto, Souza sostuvo que esto vale para las pequeñas empresas y para los trabajadores pseudo-autónomos, que proveen al gran capital, pero que son marginales en la totalidad de las formas no capitalistas (Souza, 1999)².

Inspirado en la conceptualización de Marx para las formas pre-capitalistas y de transición, Souza desarrolla una tipología de las organizaciones no capitalistas de las economías atrasadas del siglo XX para dar cuenta de la heterogeneidad de las actividades y los trabajadores comprendidos en el SIU. El autor distingue dos grandes grupos: (a) aquellos donde el trabajo asalariado es eventual, que Souza denomina “formas de organización mercantil simple sin asalarización permanente”, y (b) las que denomina “cuasi capitalistas” con trabajo asalariado permanente. Entre los primeros incluye las empresas familiares, los trabajadores por cuenta propia subordinados –bajo formas de asalarización encubierta-, los pequeños vendedores de servicios y el servicio doméstico. Las segundas se diferencian de las empresas capitalistas en tanto el patrón se encuentra involucrado en las tareas de producción, el objetivo económico no es la tasa de ganancia sino la maximización del ingreso total, y se inserta en espacios marginales del mercado (Souza, 1999).

Los indicadores producidos en la periferia para monitorear la evolución de los excedentes de fuerza de trabajo incluían la proporción de empleo en el denominado sector informal urbano –en comparación con la proporción 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 SIU 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

² Su tesis fue presentada originalmente en el año 1980 como Tesis de doctorado al Instituto de Filosofía e Ciências Humanas de la UNICAMP. Fue editada y publicada por el Instituto de Economía da UNICAMP en 1999.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

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 informalidad 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, 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.

b. Los 90: la informalidad originada en las especificidades del crecimiento capitalista globalizado y desverticalizado

Hacia la década del noventa el problema informalidad laboral se amplió y complejizó: al problema no resuelto de las ocupaciones del SIU, se agregó la multiplicación de variadas formas asalariadas no típicas, entre ellas la forma asalariada no registrada. Lo cierto es que el segmento de población con problemas de inserción laboral aumentó en lugar de reducirse, y ello ocurrió 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 sumó un conjunto de población cuyo trabajo es demandado por el capital, pero bajo relaciones laborales con pérdidas de derechos. Esto ocurrió particularmente en Argentina, que se



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

destacaba a inicios de la década del noventa 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.

Se puso en debate entonces la existencia de una “nueva informalidad” 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, se diferencian de las actividades típicas de este segmento. 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.

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 autores señalan que la difundida definición de PREALC no permite evaluar este aspecto pues excluye a las empresas del sector moderno del análisis (Portes, 1989). Estas advertencias respecto al vínculo existente entre empresas del sector moderno y segmentos de la economía informal fueron retomadas en el debate brasilero, que acuña un bagaje intelectual rico en estas discusiones a causa de su historia académica en la temática del sector informal.

Un aspecto que se señala en el debate brasilero 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, y la informalidad de las actividades autónomas del sector informal, que se encuentran asociadas a la propia historia de los capitalismo tardíos de la región. Según sostiene Barbosa (2009), en el primer caso, el informal se asocia con el trabajador precario



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

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 nunca existió en el mundo desarrollado.

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, en las que el trabajador se inserta en la economía a través del mercado de productos y servicios, y no a través del mercado de trabajo. Sin embargo, el proceso de reestructuración productiva genera una “nueva informalidad”, a partir del incremento de trabajadores autónomos (algunas veces trabajadores asalariados encubiertos) que trabajan para las empresas formales. Este tipo de informalidad se articula con los procesos productivos desarrollados en las actividades formales y es impulsado fundamentalmente por las actividades de subcontratación/tercerización, que redefinen las relaciones de trabajo y el modo de organización de las actividades existentes y crea nuevos productos y nuevas actividades económicas. Constituye la entrada de “nuevas ingresantes” a la informalidad, que detentan trayectorias profesionales constituidas en actividades formales.

Los autores plantean que 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 (Filgueiras, Druck de Faria y Falcao do Amaral, 2004). El quid de la cuestión es 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.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

En esta línea, los trabajos de Dedecca (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” (Dedecca 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.

Los argumentos esgrimidos hasta aquí 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.

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 en función de las barreras a la entrada que presentan, los requerimientos de capital y el nivel de salarios ofrecido. En la misma línea, Ranis y Stewart (1999) distinguen al interior del sector informal un componente estancado y otro más productivo, que mantiene vínculos con el sector formal como proveedor y como competidor.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

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 brasileros esa articulación es funcional a la empresa capitalista y por tanto, genera un círculo vicioso; en el planteo de Ranis y Stewart (1999) 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 brasileros. Sin embargo, diversos autores y grupos de investigación han recogido estos planteos en estudios específicos (Barrera, 2012; Coatz, García Díaz y Woyecheszen, 2010).

Como decíamos al comenzar esta sección, otra “novedad” de fin de siglo fue la degradación de las condiciones de trabajo en las empresas formales al extremo del no registro de la relación salarial ante las instituciones de la seguridad social. Para dar cuenta de este problema se difundió el uso del término **empleo informal**. 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 histórico³. Si bien bajo este concepto 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).

Este concepto se articuló con la discusión en torno a los **empleos precarios**, que tuvo origen en los países europeos pero que en la década de 1990 rápidamente fue difundido y reapropiado por el ámbito académico local así como también por las organizaciones colectivas. Este concepto está vinculado a la inestabilidad y se ha centrado en los trabajadores asalariados, pues refiere justamente a la degradación de la relación salarial.

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

³ Esta nueva definición, atada a aspectos legales de la relación salarial, se da en un contexto de 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.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

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 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.

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: la precarización del trabajo referida a la dimensión subjetiva, esto es, a las representaciones de los sujetos sobre su trabajo (Paugam, 2000); 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 (Béroud y Bouffartigue, 2009).

Más recientemente, en la década del 2000, la noción de “calidad del empleo” 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 de raíces teóricas, ya que ha primado la discusión sobre la identificación y operacionalización de las dimensiones relevantes, así como también de los métodos para resumirlas y/o jerarquizarlas, pero no en torno a sus causas. Las mismas consideraciones valen para el concepto de Trabajo Decente, propuesto por la OIT (1999), con una fuerte impronta propositiva –más que analítica–; que enumera diferentes dimensiones para evaluar los problemas de empleo en los diferentes países (Ghai, 2003).

Las nuevas formulaciones de la informalidad, centradas en la legalidad de la relación laboral, la precariedad y la calidad del empleo vinieron acompañadas de debates que corrieron el eje desde la estructura productiva hacia las características de los trabajadores bajo esa situación de empleo⁴.

⁴Paralelamente, dentro de las posiciones más ligadas a la economía 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).



Mientras que en el debate sobre el sector informal, centrado en el tipo de (des)organización de la micro-producción, el autoempleo y sus objetivos de ingreso, las características de registro fiscal de los trabajadores o de sus ocupaciones no era un dato relevante para el análisis, sí lo son bajo el concepto de empleo informal.

3. Los abordajes empíricos contemporáneos

3.1 - Problema general

Los estudios que abordan la heterogeneidad del empleo en Argentina, en general, clasifican los puestos de los ocupados por un lado, a partir de un rasgo de la estructura productiva –el tamaño del establecimiento-, y por otro, en función de ciertas condiciones de empleo. El propósito de estas investigaciones se centra en la estructura ocupacional y la fuente de datos utilizada es la adecuada a tales fines; pero la caracterización de la estructura productiva resulta limitada. Si bien en las mismas se asume que la estructura productiva tiene un rol central en la configuración de la estructura ocupacional, no se ponen a prueba las distintas explicaciones sobre tal relación. Consideramos aquí que este problema deriva de dos tipos de limitaciones, que desarrollamos a continuación.

- *Naturaleza del problema y las variables incorporadas*

La definición de los sectores de la estructura productiva a partir del tamaño del establecimiento es congruente con los abordajes latinoamericanos más habituales. Al hacerlo se asume cómo válida la relación entre: baja escala de producción, baja productividad, malas condiciones de empleo y bajos ingresos. Esto supone, por un lado, aceptar que la escala refleja fielmente la productividad; por otro lado, que la explicación de las malas condiciones de empleo radica en la baja productividad. Veamos las implicancias de cada uno.

En primer lugar, la relación entre baja productividad y pequeños establecimientos ha sido demostrada por diferentes estudios, particularmente en el contexto en el cual surgen las definiciones que vinculan directamente al sector informal con los establecimientos de baja escala. Esta es una relación que continúa aceptándose como válida (OIT, 2015), sin embargo, los cambios en las estrategias empresariales y las nuevas formas de organización que emergieron a partir de la década del 70 sugieren que es preciso revisar tal relación.

Pérez Sainz (1998) plantea que a raíz de dichos cambios ya no puede trazarse una asociación directa entre el tamaño del establecimiento y su productividad, tal como supone la operacionalización



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

de sector informal de PREALC. El autor señala que la presunción de que los establecimientos de mayor tamaño se caracterizan por su productividad elevada corresponde al *fordismo*, basado en las economías de escala y la producción en serie. Sin embargo, el desarrollo de nuevas tecnologías, en particular la microelectrónica, y su incorporación en pequeñas empresas, fue desdibujando aquella asociación directa entre tamaño y productividad. Probablemente estos cambios no han sido generalizados, sino que afectaron a sectores o ramas de actividad específicas; justamente, es preciso revisar el vínculo entre tamaño de establecimiento y productividad para aportar matices al mismo.

En segundo lugar, la delimitación habitual del estrato económico incorpora ya los rasgos de la estructura productiva e impone entonces una determinada relación: la diferencia de productividad como principal determinante de la heterogeneidad, ya sea captada a través del tamaño del establecimiento como variable *proxy* o definida a partir de los volúmenes de producción. Sin embargo, diferentes estudios plantean que, en lo que respecta a la estructura productiva, existen otros factores más allá del tamaño de establecimiento para comprender el tipo de empleo creado: el tipo de mercado de destino, el tipo de bien producido, los vínculos entablados con proveedores y clientes, entre otros (Albrieu, et al., 2007; Barrera, 2012; Coatz et al., 2010; Fernández Massi, 2015; Muller y Lavopa, 2007). La contrastación empírica de la relevancia de cada uno de estos factores requiere diferenciarlos y evaluar de qué modo impactan en el empleo: para ello es preciso definir por un lado la calidad de los empleos, y por otro, la presencia/ausencia de estos factores en cada establecimiento.

Dado que la productividad, para posibilitar la comparación entre sectores, se expresa en valores, incorpora los precios. Justamente, muchos de los factores que no refieren específicamente a las capacidades productivas internas del establecimiento, también se expresan en el sistema de precios. Así, al evaluar indicadores de productividad ya se han combinado diversos factores: factores tecnológicos, acceso diferencial a mercados y financiamiento, escala de producción, relaciones de poder en la cadena, etc. Si las características del mercado y las relaciones de poder presionan a la baja los precios de un productor –*ceteris paribus* su eficiencia interna-, tal caída se reflejará también en la medición de productividad. Es decir, en la descripción de situaciones concretas, no es sencillo distinguir qué factores explican el atraso relativo de empresas/actividades.

•*Las fuentes disponibles*

La Encuesta Permanente de Hogares (EPH), como cualquier encuesta de hogares con su alcance, ofrece una base de datos fundamentalmente de oferta a partir de encuestar a los trabajadores en su rol de oferentes de fuerza de trabajo: la unidad de captación son las personas en sus hogares, y una gran



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

parte de las preguntas refieren a sus características individuales y/o familiares. Las variables relevadas que permiten conocer las características productivas de su inserción ocupacional son: el tamaño de establecimiento, la rama de actividad y el código ocupacional. Además, las respuestas pueden ser inexactas, ya que dependen de la percepción de quien responde la encuesta, fundamentalmente en el caso del tamaño de establecimiento.

Las encuestas que tienen como unidad de relevamiento la empresa, y que pueden recabar simultáneamente datos de los puestos de empleo generado y de las características productivas, en Argentina no se realizan en forma sistemática y periódica. Además, cuando la unidad de relevamiento es la empresa, no pueden obtenerse datos acerca de la informalidad, ya que es esperable que no sea declarado –aun cuando el relevamiento sea sólo con fines estadísticos-.

Por ello, es necesario tender puentes entre la EPH, principal fuente de información para el estudio del mercado laboral, y otras fuentes de información que permiten caracterizar la estructura productiva. Existen otras fuentes para caracterizar la estructura productiva, como el censo económico y la matriz insumo producto, pero su falta de actualización obliga a tomar todos los resultados con cautela. En efecto, la actividad para la cual está disponible información más rica y con mayor periodicidad es la industria manufacturera. Esta disponibilidad, sumada al interés teórico por este sector, explica que abundan los estudios sobre el mismo. Sin embargo, la industria manufacturera explica alrededor del 13% del empleo asalariado total. Para un problema de carácter sistémico es preciso dar cuenta del conjunto de las actividades, incorporando el 87% de empleo asalariado restante y las formas de empleo no asalariadas. La mayoría de las categorías económicas y productivas que se utilizan son acordes a la industria y a ciertos servicios; pero requieren ser redefinidas y reformuladas para abordar la estructura ocupacional y productiva en su conjunto. El concepto de productividad debe ser revisado en el caso de algunos servicios, como los de educación, salud, de administración, entre otros -en particular, en las actividades estatales-.

Pero a su vez, articular las fuentes referidas al empleo por un lado, y a las actividades productivas por el otro, presenta varias dificultades, pues requieren encontrar variables que sirvan como puentes entre una y otra. Una de ellas puede ser la rama de actividad. Sin embargo, las fuentes utilizan diferentes nomencladores, tienen diferente grado de desagregación– ya que en cada caso se ajusta al universo en el que va a ser utilizado-, y excluyen/incluyen diversas actividades.

Así, la tarea de articular dimensiones productivas y características del empleo se topa con diferentes obstáculos, lo cual explica las deficiencias en los estudios disponibles. A continuación,



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

revisaremos sucintamente dos tipos de estudio: uno aplicado al caso argentino, que aplica la metodología originaria de PREALC para clasificar los sectores de inserción productiva; el otro aplicado para el caso brasilero, que propone cambios en el método de cuantificar y analizar la informalidad a la luz de las transformaciones en los procesos de valorización del capital y en la organización de la producción de las empresas capitalistas.

3.2 - Abordajes seleccionados

a. Metodología aplicada en el caso brasileño

En el transcurso del debate brasilero de los años 90, los autores Deddeca y Rosandiski (1998); Deddeca (2000, 2002) y Rosandiski (2000) desarrollaron una metodología con el objetivo de medir las transformaciones en las estructuras ocupacionales y en los segmentos de los mercados de trabajo urbanos de Brasil, en el contexto del proceso de reducción de la capacidad de la economía para generar empleos plenos que se produce con la apertura de fronteras, la aplicación de reformas orientadas por el “consenso de Washington”, y la desregulación del mercado de trabajo.

El objetivo de los autores es construir evidencias cuantitativas que permitan mostrar que la reducción de la capacidad de generación de empleo de la economía se expresa en una contracción del empleo en el denominado sector formal, principalmente en el sector industrial, y una ampliación del sector informal con un tramo articulado productivamente a las empresas del sector formal. La novedad de esta metodología, justamente, consiste en que intenta cuantificar los impactos de la desverticalización de las grandes empresas y la implementación de estrategias de tercerización que impacta en la estructura ocupacional.

Una de las hipótesis principales sostiene que una parte de las actividades y empleos son subcontratados a pequeñas o micro empresas, o al trabajo autónomo, que ahora prestan servicios productivos a grandes empresas en condiciones subordinadas, tanto en la formación de precios, como en las condiciones laborales y de ingresos. Aparece entonces un segmento de micro-producción con escalas similares a las unidades del sector informal urbano tradicional, pero en este caso, con mayor productividad (e ingresos), que se encuentran vinculadas productivamente a la lógica de la ganancia capitalista de las grandes empresas.

La metodología aplicada por los autores combina una primera segmentación realizada a partir de definir categorías exógenas (Sector Formal o Segmento Grande/Mediano - Sector Informal Urbano productivo o Segmento pequeño/mediano contratado – Sector Informal Urbano tradicional o Segmento



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

pequeño/mediano no contratado)⁵, con una segunda segmentación al interior del Sector Formal aplicando técnicas de *clusters*. En el primer caso, las variables determinantes de los segmentos refieren a la inserción productiva de los ocupados tomando como fuente de información las encuestas de empleo a hogares, y aplicando el tamaño del establecimiento, la rama de actividad, y la característica del trabajo por cuenta propia con capital propio, o sin capital, como variables de clasificación⁶. En el segundo caso, se aplican técnicas de *clusters* para construir una tipología de calidad del empleo en el sector formal a partir de la combinación de tres variables (años de escolaridad de los ocupados; remuneración; antigüedad en el puesto). El estudio define cinco *clusters* que componen la tipología.

Los resultados muestran que entre los años 1989 y 1995, pre y post transformaciones estructurales, se reduce el peso del empleo industrial en virtud del crecimiento del empleo en los servicios en el segmento formal, y aparecen mayores niveles de exigencias educativas en los *clusters* de menor nivel educativo, sin un crecimiento paralelo de puestos en el grupo de mayor nivel educativo. Es decir, el resultado es un segmento de empleos generados por empresas formales de tamaño grande/mediano, de menor dimensión y con mayores exigencias educativas.

El análisis se completa con la caracterización del pequeño sector contratado y no contratado, pues la hipótesis a probar es que el segmento grande/mediano se contrae, y parte del segmento informal pasa a cumplir funciones productivas, pero con estructuras de empleo “precarizadas”. Los resultados dan cuenta de que entre los ocupados del segmento pequeño/mediano no contratado es mayor el peso del bajo nivel educativo y bajo ingreso laboral, mientras que en el segmento pequeño/mediano contratado, las ponderaciones de los ocupados según nivel educativo e ingreso laboral son similares a las que se

⁵ En virtud de que los trabajos de los autores refieren a las categorías Sector Formal o Sector Grande Mediano; Sector Informal Productivo o sector pequeño/mediano contratado; y sector informal tradicional o sector pequeño/mediano no contratado, en esta presentación nos referimos indistintamente a cualquiera de las dos denominaciones para cada segmento.

⁶ En este sentido, la definición del segmento Grande/Mediano incluye a todos los trabajadores y empleadores de establecimientos privados de 6 y más ocupados, y a los empleados del sector público. La definición del sector pequeño/mediano incluye a los trabajadores y empleadores en establecimiento de hasta 5 ocupados. Luego se diferencia el segmento pequeño/mediano contratado del pequeño/mediano no contratado, considerando las ramas productivas: contratado (industria, servicios a las empresas, y servicios a la comunidad); no contratado (construcción civil, servicios a las personas). Por su parte, el trabajo por cuenta propia se lo clasifica en pequeño/mediano contratado en la medida en que aplica algún capital propio según las ramas mencionadas, y se lo clasifica en pequeño/mediano no contratado cuando se trata de cuenta propia sin capital, o ambulantes. Finalmente, se clasifica como pequeño/mediano no contratado a todo el empleo doméstico y a los trabajadores familiares sin remuneración.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

Buenos Aires, 2, 3 y 4 de Agosto de 2017

encuentran en el segmento grande/mediano⁷. Metodológicamente, estos autores utilizan la variable ingreso laboral como *proxy* de la productividad y prueban que, dentro del conjunto de micro producción, el grupo de trabajadores cuya rama de actividad sugiere articulación productiva con las empresas grandes/medianas poseen un ingreso laboral que se aleja del ingreso del resto de los ocupados en el sector pequeño/mediano, y se aproxima a los ingresos de ocupados en las empresas del segmento grande/mediano.

b. Metodología aplicada en el caso argentino

En Argentina, diversos estudios académicos utilizan estimaciones del empleo informal en sentido amplio, centrándose mayormente en la descripción de las formas de empleo y de los puestos de trabajo asalariado no registrados, prescindiendo del andamiaje teórico del PREALC que definió las características y analizó las causas de los excedentes de fuerza de trabajo que conformaban en denominado sector informal.

Del estado del arte recuperamos los estudios que forman parte del programa de investigación Cambio Estructural y Desigualdad Social, del instituto de investigaciones Gino Germani (Facultad de Ciencias Sociales-UBA) dirigido por Agustín Salvia. Este programa, en su trabajo seminal (Salvia, 2009), utiliza la arquitectura de la teoría de la informalidad originaria del PREALC para construir evidencias empíricas que le permitan avalar la tesis central de su investigación, la cual se enmarca en el debate acerca de los impactos de la apertura comercial, la liberación financiera y las reformas estructurales, en la estructura productiva y ocupacional, cuestionando la tesis de posible convergencia. El estudio sostiene la tesis central de que las políticas referidas no solo no tendieron a la convergencia en productividades y condiciones laborales de los puestos de trabajo, sino que resultaron en una transformación de las condiciones de reproducción socioeconómica, arrastrando una profundización de la heterogeneidad estructural en el sistema económico ocupacional y una mayor segmentación del mercado laboral. Estos impactos ocasionaron una distribución del ingreso más concentrada a favor de los sectores modernos que participaron en la expansión capitalista mundial, y un aumento conjunto del excedente relativo y absoluto de fuerza de trabajo –y de la pobreza extrema- tanto en contextos de recesión como de expansión del crecimiento.

⁷Además, entre los años de análisis se observa que los ocupados en el segmento Grande/Mediano se reducen según las tres variables de análisis, mientras que se incrementan en el segmento pequeño/micro, con mayor peso en el contratado. De allí se concluye que entre estos años la configuración del segmento grande/mediano ha mejorado (según las variables consideradas) a expensas del incremento de la precariedad del segmento pequeño/micro, tanto en su faceta articulada productivamente como en la no articulada.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

Los autores construyen dos indicadores para cuantificar y analizar las evidencias empíricas. El primero es una aproximación de la metodología PREALC: asumiendo que la heterogeneidad estructural y sus diferenciales de productividad permean la estructura productiva, definen tres sectores económicos ocupacionales (sector privado formal; sector privado informal; sector público) a partir de la variable “tamaño” del establecimiento para las actividades del sector privado, o carácter profesional o no profesional para las actividades independientes del sector privado. El segundo indicador pretende medir la calidad de los empleos, definiendo tres segmentos (empleo regulado; empleo extralegal; empleo de indigencia) a partir de la relación laboral regulada o no regulada, y del nivel de ingreso horario que puede igualar-superar, o no alcanzar, el valor diario de la canasta básica.

A partir de estos indicadores las evidencias empíricas principales se centran en la evolución del empleo durante el período 1990-2000 mostrando que el empleo en el sector informal se incrementa, a costa de una reducción en el sector formal, lo cual es interpretado como un aumento de la heterogeneidad estructural. Paralelamente los autores observan que se incrementa la proporción del empleo en el segmento extra-legal, lo cual lo interpretan como causado por la flexibilización laboral, y también observan el crecimiento del empleo en el segmento de indigencia, que representa el excedente de fuerza de trabajo. El crecimiento del empleo en estos dos segmentos en detrimento del empleo en el segmento regulado es interpretado como evidencia de una mayor segmentación del mercado de trabajo.

Cabe señalar que el objetivo de este estudio no focaliza en aspectos metodológicos que permitan captar con mayor aproximación o precisión las transformaciones en las estructuras ocupacionales o en las condiciones de empleo, o en los excedentes de fuerza de trabajo, derivadas de las nuevas estrategias empresariales de acumulación del capital, como sí es el objetivo de los estudios de Dedecca y Rosandiski. Por el contrario, el trabajo adopta la metodología construida por PREALC y la aplica a la construcción de indicadores que describan la heterogeneidad de la estructura ocupacional y del mercado de trabajo. Es así que anclados en la hipótesis que asocia tamaño del establecimiento, escala productiva, nivel de productividad/nivel de ingreso y heterogeneidad estructural, los autores asocian la información de elevados ingresos o establecimientos medianos o grandes como representativos de elevadas productividades (dato del cual se carece en la información que provee la EPH que utilizan como fuente de datos), y bajos ingresos o establecimientos pequeños como representativos de bajas productividades. A partir de estas relaciones, la observación empírica del incremento del sector informal en la estructura ocupacional es interpretada como un aumento de la participación de los empleos de baja productividad o de subsistencia en la estructura ocupacional. Los autores no se



plantean el objetivo de analizar si se han producido cambios en el grupo de actividades que componen este estrato, o en las productividades de dichas actividades, o en sus vínculos de articulación con las actividades del sector formal. Esto último es lo que sí busca captar la metodología aplicadas por los autores brasileiros Dedecca-Rosandiski que fue presentada precedentemente.

4. Los indicadores para la medición y análisis de la segmentación laboral: propuesta para el abordaje empírico

En el camino de definir un conjunto de indicadores que permitan el análisis de la segmentación laboral, y considerando como marco de referencia las exposiciones conceptuales de las secciones previas, desarrollamos a continuación algunas consideraciones metodológicas y una aproximación al diseño metodológico de indicadores de segmentación laboral.

La hipótesis con la cual abordamos el problema de la segmentación es que las transformaciones en la organización productiva y de valorización del capital de las empresas capitalistas de mayor tamaño son una de las causas de la degradación estructural en las condiciones de empleo de las últimas décadas. Esto implica tres aristas: i) la generación o ampliación de un segmento de unidades económicas de pequeña escala articuladas productivamente con la lógica de la ganancia capitalista, pero que surgen a partir de la nueva organización industrial y la subcontratación de bienes y servicios a terceros, y cuentan con condiciones de empleo degradadas⁸; ii) la presencia de un caleidoscopio de tipos de contratos y relaciones laborales diversas, amparadas y no amparadas en las regulaciones legales, como expresión de la degradación de las condiciones de empleo; iii) la permanencia de excedentes de fuerza de trabajo. Las instituciones y regulaciones laborales en general, pueden intermediar para amortiguar o bien profundizar el proceso de devaluación de los estándares laborales.

La premisa metodológica, ya presentada en la introducción, sostiene que los instrumentos de medición deben diseñarse de modo tal que permitan evaluar las principales explicaciones sobre las causas de la degradación y la heterogeneización de las condiciones laborales. En este sentido, la propuesta metodológica que presentamos a continuación, considera dos dimensiones que responden a diferentes tipologías de segmentación. Una vinculada a la medición de *segmentos* según la inserción

⁸ Las condiciones de empleo se degradan respecto a las mismas o similares actividades que previo a la nueva organización industrial, eran desarrolladas al interior de las empresas capitalistas, por mano de obra asalariada permanente.



productiva de las ocupaciones o empresas. Otra vinculada a la construcción de *clusters* de ramas de actividad según la calidad del empleo asalariado para el análisis de los grados diferenciales de calidad⁹.

4.1 - Tipología de segmentos según la inserción productiva

El objetivo es construir una tipología de segmentos, que permita diferenciar el empleo según la inserción productiva de la unidad económica. Sobre la base de la hipótesis analítica presentada, la idea es aplicar una metodología similar a la descripta precedentemente para el caso brasileño.

Una primera consideración entonces supone diferenciar el empleo en empresas típicamente capitalistas (independientemente de la heterogeneidad en las relaciones laborales de sus asalariados), del empleo en micro-producción que puede incluir micro empresas, o trabajo autónomo por cuenta propia.

Una segunda consideración supone diferenciar al interior del grupo de ocupados en micro producción, los ocupados en las actividades de subsistencia que conforman los excedentes de fuerza de trabajo, de los ocupados en actividades articuladas o contratadas por las empresas capitalistas. Esto se fundamenta en el hecho de que las actividad autónomas o de micro producción ligadas a empresas capitalistas, pueden encontrarse subordinadas a la dinámica de estas empresas, que en muchos casos utilizan esta vía para reducir sus propias estructuras de costos por medio de la tercerización o subcontratación, que deviene en explotación de las condiciones laborales. En otros términos, se pretende diferenciar las ocupaciones de baja productividad que solo logran un ingreso de subsistencia, de aquellas de baja productividad ligadas a la presión capitalista, pues ambos grupos de ocupaciones de pequeña escala responden a distintas causas y requieren de distinto tipo de política pública.

Una tercera consideración, supone diferenciar el 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 privado¹⁰, tanto sea el segmento que sigue la búsqueda de ganancia o el que solo logra un ingreso de subsistencia.

⁹ 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*”.

¹⁰ 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



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

Las consideraciones anteriores se reflejan entonces en cuatro segmentos de ocupaciones, que son definidos *a priori*, bajo la hipótesis de que cada segmento responde a diferentes lógicas, tanto en lo que respecta a la generación de los puestos de trabajo, como a la determinación de los ingresos. En base a las consideraciones 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 EPH-INDEC.

Para la clasificación de los ocupados en los cuatro segmentos propuestos se considera en primer lugar la categoría ocupacional, y luego diferentes características para cada categoría que cruzan el tamaño del establecimiento, la rama de actividad, y la calificación de los trabajadores cuentapropia. Una vez estimados los ocupados en los cuatro segmentos, corresponde un análisis y caracterización de los ingresos, como indicador proxy de los diferenciales de productividad entre el segmento micro articulado y el no articulado. En la tabla I del anexo se resumen los criterios de clasificación propuestos.

4.2. Tipología de *clusters* de calidad del empleo asalariado

Los debates en torno a la calidad del empleo en las últimas décadas resaltan la necesidad de abordajes que den cuenta de la multidimensionalidad del mismo: abordajes dicotómicos que distingan entre buenos/malos empleos no refleja el carácter segmentado que ha tenido el proceso de degradación de las condiciones de trabajo. Es por ello que para el estudio de las características y evolución de su 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 objetivo es construir una tipología de *clusters* de calidad de empleo asalariado determinada a partir de la combinación de las variables mencionadas, que informe a su vez en que ramas predominantemente se encuentran dichas clases de empleo.

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

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.



que se genera en cada una de ellas. Para realizar este agrupamiento se evalúan las características del empleo en el promedio de 4 años: 2008-2011¹¹.

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).

- 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

¹¹ 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.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

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 su vez, al definir cada grupo en función de ramas de actividad, es posible recurrir a otras fuentes de información que permiten, por un lado, evaluar las características económicas y productivas promedio en base a fuentes como censos económicos y encuestas industriales; y por otro lado, analizar la existencia de vínculos productivos entre las ramas de cada grupo y entre grupos, a partir de la matriz insumo producto. 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*.



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).

La tipología de *clusters* de calidad del empleo asalariado es construida a partir de la información sobre las características del empleo asalariado urbano durante el período 2008-2011. Luego, esta tipología se aplica a la información que provee la EPH de modo semestral o anual, obteniéndose de este modo la tendencia y que presenta la calidad del empleo asalariado según la evolución de las ramas de actividad.

a) 4.3. Debilidades y fortalezas de los indicadores de segmentación propuestos

Segmentos de inserción productiva- Fortalezas:

Los segmentos de empleo según inserción productiva tienen la cualidad de construirse con toda la población ocupada, independientemente de su categoría ocupacional. Esta característica permite cuantificar y seguir la evolución de la micro-producción, que en si misma cuenta con un grado importante de heterogeneidad. Se logra operacionalizar uno de los aspectos destacados en el debate referido al surgimiento de una “nueva informalidad”, articulada productivamente.

Esta tipología también permite cuantificar y seguir la evolución del segmento de empleo ocupado en empresas organizadas bajo la lógica de la ganancia. No obstante, las transformaciones de las últimas décadas en relación a la “variedad” de vínculos de asalarización y condiciones de empleo, significa que



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

la asociación histórica de crecimiento de la tasa de asalarización con mejoras en las condiciones generales de empleo, hoy no resulta evidente. En este sentido, un crecimiento de la participación del segmento grande/mediano en la estructura ocupacional, no informa acerca de las calidades de empleo involucradas.

Por su parte, la tipología permite cuantificar y seguir la evolución del segmento de ocupaciones que históricamente han sido catalogadas como buscadoras de un ingreso de subsistencia – autoempleo-, denominado en esta tipología como “micro no articulado” y que analíticamente pueden ser encuadradas dentro del denominado excedente de fuerza de trabajo, en la medida en que se trata de actividades que no son funcionales para la valorización del capital. En este sentido, la tipología recupera la visión de PREALC acerca de la existencia de una “informalidad” que no es generada directamente por el proceso de acumulación de capital. La identificación de este segmento permite analizar su dinámica con la evolución del desempleo abierto, lo cual realza sobre todo en momentos de crisis y depresión de la economía, pues permite advertir los flujos del desempleo hacia actividades de subsistencia o hacia la inactividad.

Segmentos de inserción productiva - Debilidades:

Una de las debilidades de esta tipología redunda en la información necesaria para diferenciar los segmentos articulados y no articulados. Para una buena estimación, se requiere: a) conocer en qué medida las unidades económicas (autónomos o microempresas) venden sus bienes o servicios a otras empresas, o los venden al consumo final de hogares; b) lograr un agrupamiento de clase/rama de actividad que puedan clasificarse dentro de servicios a empresas, o a la comunidad, o a personas, y que pueda seguirse en el tiempo; c) contar con la información de la organización productiva de los trabajadores por cuentapropia, en términos de la aplicación, o no, de algún capital propio.

La información señalada en estos tres ítems, es necesaria para lograr diferenciar actividades articuladas productivamente (o no) con empresas capitalistas. Para el caso de las estimaciones de cuenta propia con local fijo, con equipamiento automotor, ambulante, o trabajador en domicilio o en otros domicilios, se observa un bajo grado de respuesta¹².

¹² Además se presenta problemas en la compatibilización de la información disponible por causa de la aplicación de dos nomencladores de actividades económicas CAES hasta el año 2011, y CAES 1.0 con posterioridad. En el caso de industria manufacturera, los sectores no se forman con las mismas ramas en ambos nomencladores, por lo cual se debe desagregar ramas; no se logra discriminar entre comercio al por mayor, y comercio al por menor; los servicios de reparación están individualizados en el sector S según CAES 1.0, pero no ocurre de este modo en el CAES; estas problemas redundan en “saltos” en la información seriada.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

Buenos Aires, 2, 3 y 4 de Agosto de 2017

Por su parte, esta tipología no logra resolver el problema planteado en la tercera sección de este trabajo, en relación a la asociación entre escala, productividad e ingresos. No obstante corresponde hacer las siguientes salvedades: a) si bien el supuesto de que el segmento de ocupación en establecimientos de seis y más ocupados se supone de mayor productividad que el resto, esto no nos lleva a suponer que las condiciones de empleo son mejores para la totalidad de los ocupados. Por esta razón, se propone el indicador de clusters de empleo asalariado; b) en esta tipología importa la diferenciación de productividades entre el segmento micro articulado y el no articulado, ya que el supuesto es que el articulado sí cuenta con mayor productividad que el segmento no articulado, lo cual explica sus vínculos con empresas capitalistas. En este caso sí se propone utilizar el ingreso de los ocupados en estas actividades como proxy de productividad, y medir el diferencial de ingresos con el segmento grande/mediano, y el segmento no articulado.

Clusters de calidad de empleo asalariado – Debilidades

Por su parte, la propuesta de definir *clusters* de calidad del empleo remite solo al empleo asalariado, por tanto, excluye del análisis una parte relevante de la estructura ocupacional. Esta dificultad no remite solo a las variables disponibles en la EPH, sino a la naturaleza de las mismas: cómo evaluar la calidad del empleo con los mismos criterios para relaciones asalariadas y relaciones no asalariadas.

A su vez, el modo en que se construyen los segmentos, a partir de datos promedio de cada rama de actividad, omite las heterogeneidades al interior de cada rama. En ese sentido, se priorizan las especificidades sectoriales en detrimento de otras vinculadas al tamaño de establecimiento, complejidad tecnológica de los productos, origen del capital, entre otras. Es razonable suponer que las condiciones de empleo entre empresas de un tamaño similar son similares entre sí aun cuando correspondan a diferentes ramas de actividad y este aspecto no es captado por los indicadores propuestos; y esto mismo puede asumirse para los vínculos productivos.

Finalmente, en la medida en que los *clusters* se componen de ramas de actividad que en promedio presentan determinadas calidades, el hecho de aplicar dichos *clusters* a una serie de largo plazo, supone asumir que las calidades relativas de empleo entre ramas permanecen constantes.

Clusters de calidad de empleo asalariado – Fortalezas



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

BUENOS AIRES, 2, 3 Y 4 DE AGOSTO DE 2017

Entre las ventajas de este indicador, por un lado, se destaca que evita las caracterizaciones dicotómicas de la calidad del empleo, combinando diferentes dimensiones relevantes para evaluar el grado de precariedad de la contratación.

Por otro lado, al utilizar como unidad de análisis las ramas de actividad, permite la articulación con otras fuentes de información. Así, es posible recurrir a otras fuentes para evaluar el nivel de productividad (de la rama) a la que corresponden las diferentes calidades de empleo así como también otras características sectoriales relevantes como el carácter transable/no transable, el coeficiente de apertura, el grado de concentración, entre otras. Del mismo modo, permite un acercamiento –a nivel agregado- de los vínculos comerciales/productivos que existen entre las ramas que componen cada *cluster*, y en este sentido, asociar las diferentes calidades de empleo con los vínculos entre ramas.

5. Reflexiones finales

La propuesta de esta ponencia ha sido repasar el debate acerca de los problemas que se presentan en Argentina para la inserción de un segmento de población activa en la denominada economía estructurada, y que fuera identificado como excedente de fuerza de trabajo, y de qué manera ese debate se plasma en las formas de medición habituales del mismo. El interés por la forma en que conceptualizamos, explicamos y abordamos empíricamente –en este caso, a través de su cuantificación- los problemas del mundo del trabajo, no descansa solo en la búsqueda de cierta precisión academicista. El modo en que lo hacemos tiene implicancias bien concretas sobre esos mismos problemas, en tanto visibiliza y jerarquiza algunos aspectos respecto a otros y aporta a la elaboración de diagnósticos y propuestas de acción para los actores involucrados.

Nuestra intención ha sido recuperar algunos elementos conceptuales clave en ese debate incorporando por un lado, el debate acerca del surgimiento de una nueva informalidad, con similitudes y diferencias con las actividades del sector informal conceptualizado originalmente por PREALC, y por otro, el debate acerca del incremento de la heterogeneidad de la relación salarial en las empresas organizadas de modo capitalista, y la degradación de condiciones de empleo asalariado. Estas nuevas aristas del debate reflejan cambios en los mercados de trabajo contemporáneos. Sin embargo, a nuestro entender, en el devenir de este debate se han entremezclado problemas de diferente naturaleza. Esto ha implicado, por un lado, un empobrecimiento en la discusión en torno a las causas generales y específicas de la degradación de las condiciones de empleo y de los excedentes de fuerza de trabajo. Por otro lado, ha habido una proliferación de abordajes empíricos para abordar estos problemas,



resaltando diferentes aspectos. Nuestro interés se centra específicamente en el modo en que se cuantifican: qué se mide como “problema de empleo”, cuáles son los rasgos relevantes para definir el grado de heterogeneidad, y qué causas pueden ser exploradas o contrastadas-. Consideramos que la falta de un consenso en las formas de medición –como existió, al menos parcialmente, en la década del 70 en relación al SIU- refleja la dispersión en términos conceptuales y teóricos, pero también obstruye un diálogo más fructífero entre diferentes perspectivas. Así, se hace necesario avanzar en la delimitación de los fenómenos empíricos relevantes que requieren de buenos diagnósticos para proponer vías de acción efectivas.

Con el propósito de aportar en ese sentido, aquí se esboza una propuesta metodológica para la construcción de dos indicadores de segmentación laboral. El objetivo es que cada uno agregue información para el análisis de la segmentación, para una mejor caracterización de la heterogeneidad, así como también para habilitar la exploración de los factores productivos, comerciales, institucionales, que la explican.

6. Bibliografía

- Albrieu, R., Bernat, G., & Corzo, E. (2007). Dinámica del mercado laboral postdevaluación. Un enfoque del mercado de trabajo segmentado. *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, 5 y 6(7), 7-31.
- 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
- 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.
- Bérout, S., & Bouffartigue, P. (2009). *Quand le travail se precarise, quelles resistences collectives?* Paris: La dispute.
- Bienefeld, M. (1975). The informal sector and peripheral capitalism. The case of Tanzania. *The IDS bulletin*, 6(3), 53-73.
- Brandao Peres, T. (2015). Informalidade: um conceito em busca de uma teoria. *Revista da ABET*, 14(2), 270-289.
- Cacciamali, M. C. (1983). *O setor informal urbano e formas de participacao na producao*. San Pablo: Editora IPE.
- Cardoso, F. (1971). Comentario sobre los conceptos de Sobrepoblación Relativa y Marginalidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, (1/2), 57-76.
- 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).
- 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.
- Dedecca, C. (1998). *Produtividade, emprego e salarios na Industria Brasileira*. Campinas: MIMEO.
- Dedecca, C. (2000). Dinamica economica e absorcao de mano de obra no Brasil. Presentado en *Mondialisation economique et gouvernement des societes: l’Amerique latine, um laboratorio?*, Paris.
- Dedecca, C. (2002). Reorganização Econômica, Absorção de Mão-de-Obra e Qualificação. *Revista de Economía Política*, 22(2), 59-68.



ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ESPECIALISTAS EN ESTUDIOS DEL TRABAJO

CONGRESO NACIONAL DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

EL TRABAJO EN CONFLICTO. Dinámicas y expresiones en el contexto actual

Buenos Aires, 2, 3 y 4 de Agosto de 2017

- Dedecca, C., & Rosandiski, E. (1998). *Reorganizacao Economica, Ocupacao e Qualificacao*. Campinas: UNICAMP.
- 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.
- Gerry, C. (1978). *Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar* (Working paper No. 8). Ginebra: OIT.
- Ghai, D. (2003). Trabajo decente. Concepto e indicadores. *Revista Internacional del Trabajo*, 122(2), 125-160.
- 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.
- Krein, J. D., & Weishaupt Proni, M. (2010). *Economia 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.
- Muller, A., & Lavopa, A. (2007). Análisis del mercado laboral argentino desde un enfoque sectorialmente desagregado. Diagnóstico y perspectivas. Presentado en VIII Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, 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 Ciências 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. (1999). Memoria del Director General a la 87ª Conferencia Internacional del Trabajo.
- Organización Internacional del Trabajo. (2012). *Better jobs for a better economy*. (World of Work Report). Ginebra: OIT.
- Organización Internacional del Trabajo. (2015). *Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe* (Panorama Temático Laboral).
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.



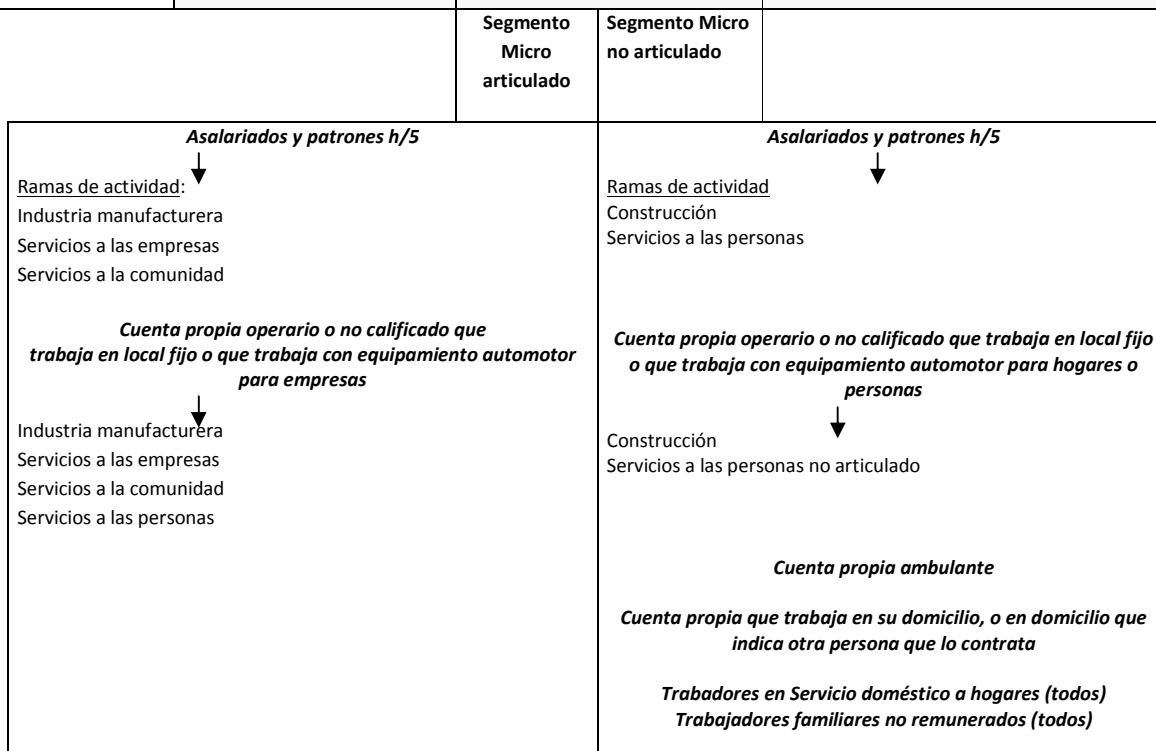
Salvia, A. (2009). *Mercado de trabajo, distribución del ingreso y reformas liberales en la Argentina: 1990-2003 Un estudio de caso sobre la tesis de la heterogeneidad estructural*. Buenos Aires: IIGG-FCSO-UBA.

Souza, P. (1999). *Salário e emprego em economias atrasadas*. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

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

7. Anexo_Tabla I

ESQUEMA PARA CLASIFICAR LOS OCUPADOS URBANOS EN SEGMENTOS DE INSERCIÓN PRODUCTIVA			
	Segmento de inserción Grande/Mediano	Segmento de inserción de micro producción	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	



Fuente: elaboración propia