

Agustín Arakaki

Movilidad ocupacional en un mercado de trabajo segmentado. Argentina, 2003-2013¹

Introducción

Luego de la crisis que diera fin al régimen de convertibilidad, en Argentina comenzó un período de crecimiento sostenido muy importante, tanto por su intensidad como por su duración. Este proceso fue acompañado por una importante creación de empleo, una fuerte recomposición salarial, y una significativa reducción de la desigualdad y la pobreza.

Sin embargo, a partir de 2007 –y más notoriamente con el impacto de la crisis internacional a fines del año siguiente-, el crecimiento económico se debilitó y se volvió más volátil. Por su parte, la generación de empleo fue perdiendo dinamismo y, por ende, otros indicadores laborales y sociales se estancaron. Así, hacia fines del 2013, el volumen de ocupación presentaba valores históricamente elevados y, en consecuencia, la desocupa-

27

Agustín Arakaki: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Instituto de Investigaciones Económicas, Buenos Aires, Argentina. CONICET. Buenos Aires, Argentina. Dirección electrónica: agustin.arakaki@gmail.com

¹ El presente trabajo es un extracto resumido y corregido de la Tesis de Maestría del autor. Se agradecen los comentarios realizados por Roxana Maurizio y Juan M. Graña –directora y co-director de dicho trabajo-, y por Guillermo Cruces, Julieta Vera y Guido Zack –jurados en la defensa de tesis-, y por los dos referís anónimos. El trabajo de investigación se realizó en el marco de los proyectos financiados por la Universidad de Buenos Aires, Programación Científica 2014-2017, UBACyT, 20020130100456BA: “Estructura productiva y mercado de trabajo. Análisis de sus vínculos en la experiencia argentina reciente y comparación con otras experiencias regionales” y por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, Programación 2012, AGENCIA, 1923: “Estructura productiva, mercado laboral, distribución del ingreso y

ción era relativamente baja, pero los niveles de precariedad e informalidad laboral continuaban siendo elevados². A su vez, el ingreso real de los ocupados aún se encontraba lejos de los máximos de la convertibilidad, y los indicadores de desigualdad de los ingresos y la pobreza todavía se ubicaban por encima de los mejores registros históricos.

Producto de la persistencia de estas problemáticas sociolaborales, a lo largo del período de la posconvertibilidad proliferaron los artículos que intentan responder si el mercado laboral en Argentina se encuentra segmentado o no —es decir, si el acceso a los empleos con mayores remuneraciones, mejor calidad, etc. se encuentra restringido o no³—.

Si bien el presente artículo se enmarca en dicha literatura, el eje no está puesto en testear la hipótesis de segmentación, sino que la pregunta de investigación que guía este trabajo es ¿en qué medida el crecimiento del empleo en el segmento de mayor productividad logra absorber trabajadores del segmento con menor productividad?

A los fines de identificar a los trabajadores de los distintos segmentos utilizamos un criterio inspirado en la caracterización propuesta por el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (1978), pero con umbrales más actuales y propios de cada rama productiva. Para modificar estos umbrales recurrimos a la información de Censo Nacional Económico (CNE) 2004/5. Una vez definido este criterio, estudiamos la evolución del empleo en cada segmento y la movilidad entre ambos a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Debido a los cambios metodológicos introducidos en este relevamiento en 2003 y a fines de 2013 (INDEC, 2003, 2014), el período de análisis queda restringido por esos dos años. A su vez, al interior de este período identificamos un quiebre en el año 2007, asociado a los cambios en el funcionamiento macroeconómico (CENDA, 2010; Damill y Frenkel, 2013), en general, y en la dinámica del mercado de trabajo (ver subsección 4.1 del presente trabajo), en particular.

marginalidad económica en el contexto de post-reformas neoliberales. Un estudio comparado de estructuras macroeconómicas y procesos microsociales”.

2 El análisis de este trabajo concluye en 2013 por dificultades asociadas a la información disponible (ver más adelante).

3 Tanto esta sección, como la siguiente se basan en los trabajos de Pratap y Quintin (2005), Waisgrais (2005), Tornarolli y Conconi (2007), Arias y Khamis (2008), Beccaria y Groisman (2008), Alzúa (2009), Maurizio (2012), Paz (2013), Bertranou et al. (2014), y Arakaki (2016).

El artículo está organizado en cinco secciones. La primera de ellas estará destinada a la revisión de la literatura reciente sobre la segmentación del mercado laboral en Argentina. En la segunda sección presentaremos brevemente el planteo de la teoría estructuralista latinoamericana y, en particular, la forma en que se concibe el vínculo entre la estructura productiva y el

mercado de trabajo. En la tercera sección incluiremos los aspectos metodológicos que están asociados al criterio para identificar a los ocupados según el nivel de productividad relativo del segmento en el que se emplean, por un lado, y las herramientas utilizadas para el análisis de los patrones de movilidad, por el otro. En la cuarta sección analizaremos la información elaborada. En la última sección realizamos una breve recapitulación del trabajo, al tiempo que presentaremos las futuras líneas de investigación abiertas a partir del mismo.

1. La literatura sobre la segmentación del mercado de trabajo en Argentina

La producción científica sobre la segmentación del mercado de trabajo ha sido importante en los últimos años y se ha concentrado, principalmente, en los aspectos empíricos del fenómeno. Concretamente, la pregunta que se intenta responder es si el mercado de trabajo argentino se encuentra segmentado o no, aunque en algunos casos esta pregunta se aborda en el marco de una investigación más amplia, como el vínculo entre la informalidad y la pobreza (Beccaria y Groisman, 2008) o la dinámica de la desigualdad en el pasado reciente (Maurizio, 2012).

Por lo general, el período de análisis abarca los años posteriores al abandono de la convertibilidad, aunque en algunas ocasiones estos resultados se comparan con los de otra etapa (Beccaria y Groisman, 2008; Alzúa, 2009; Bertranou *et al.*, 2014) o se estudian otros períodos históricos (Pratap y Quintin, 2005; Waisgrais, 2005).

La principal fuente de información en todas las investigaciones es la EPH, pero en algunos casos se complementa con el “módulo de informalidad” de dicha encuesta (Arias y Khamis, 2008) o con la Encuesta Anual de Hogares Urbanos (Paz, 2013).

Dados los límites que imponen estas fuentes de información, los autores recurren a los enfoques de la informalidad para identificar a los distintos segmentos dentro del mercado laboral⁴, excepto en el caso de Alzúa (2009), quien no define *a priori* a qué segmento pertenece cada trabajador. Sin embargo, el enfoque productivo ha tenido un rol más bien marginal y, en algunas ocasiones, complementario —en otras palabras, se incluyen las categorías del enfoque productivo sólo a los fines de extender la clasificación a los trabajadores no asalariados-

4 Es importante aclarar que la adopción del mismo enfoque por parte de los autores que estamos tomando como referencia, no implica necesariamente que los criterios operativos para su aplicación sean idénticos.

Con el objetivo de aportar evidencia que permita confirmar o refutar la hipótesis de segmentación se han adoptado dos estrategias metodológicas diferentes. Una de ellas busca dar cuenta de la existencia de diferencias en los ingresos laborales no justificadas por las características de las personas –por ejemplo: el género, la edad, el nivel educativo, etc.- o de los puestos –por ejemplo: la rama de actividad, la categoría ocupacional, etc.-, sino por el hecho de pertenecer a un universo particular –trabajadores informales o del sector informal, según el criterio adoptado-. Para ello se aplican distintas técnicas econométricas –por ejemplo: las ecuaciones mincerianas, la descomposición de Oaxaca-Blinder, las regresiones por cuantiles condicionales y no condicionales, el método *propensity score matching*, o distintos tipos de modelos- para estimar la brecha de ingresos entre los distintos grupos de trabajadores controlando por un conjunto de variables relevantes. Pratap y Quintin (2005), Arias y Khamis (2008), Beccaria y Groisman (2008), Alzúa (2009), Maurizio (2012), Paz (2013), Bertranou *et al.* (2014) y Arakaki (2016) son algunos de los investigadores que utilizan estas herramientas.

30

La otra estrategia consiste en indagar sobre los motivos por los cuales los trabajadores se encuentran en un segmento u otro –es decir, si es por elección o por la existencia de barreras en la entrada al segmento más ventajoso del mercado laboral-. A tales fines, a partir de bases de datos de panel, se calculan distintos indicadores de movilidad y construyen matrices de transición para analizar los movimientos de los trabajadores entre las distintas categorías laborales, o se estiman modelos *logit* para estudiar los factores asociados a dichos movimientos. Tal es el caso, por ejemplo, de Waisgrais (2005), Tornarolli y Conconi (2007), Bertranou *et al.* (2014) y Arakaki (2016). Otros autores analizan si la insatisfacción está asociada al segmento de pertenencia. Para ello utilizan herramientas econométricas, como el método *propensity score matching* o los modelos *logit*, considerando como la variable explicada a algún indicador de satisfacción laboral, indirecto en la mayoría de los casos –por ejemplo: la búsqueda de otro trabajo o el deseo de incorporar más horas de trabajo-. Pratap y Quintin (2005) y Tornarolli y Conconi (2007) son quienes han aplicado estas metodologías al caso argentino.

Los trabajos revisados, excepto Pratap y Quintin (2005), concluyen que la evidencia empírica para Argentina sería favorable a la hipótesis de segmentación del mercado laboral. Esta conclusión sería robusta en tanto existe una diversidad importante en términos de los períodos de análisis considerados, las fuentes de información empleadas, los criterios para definir los segmentos, y las metodologías utilizadas.

De estos aportes se desprenden algunas preguntas que podrían contribuir a comprender esta problemática, y que lógicamente, dependerán del enfoque adoptado. De las dos alternativas posibles, optamos por el enfoque productivo principalmente por dos razones: 1. Porque en la concepción teórica que le da origen —es decir, el Estructuralismo Latinoamericano— las características estructurales de la economía eran consideradas fundamentales para explicar la segmentación del mercado de trabajo, algo que, según Fernández-Huerta (2010), también ocurría en las explicaciones originales sobre este fenómeno⁵; y 2. Porque la literatura especializada coincide en que, a pesar del importante crecimiento económico registrado durante la posconvertibilidad, los rasgos característicos de la estructura productiva que identificó el Estructuralismo Latinoamericano continúan plenamente vigentes⁶ (Lavopa, 2007; Fernández Bugna y Porta, 2008; CENDA, 2010; Coatz *et al.*, 2010; Herrera y Tavosnanska, 2011; CEPAL, 2012; Graña, 2013; Bernat, 2015).

Al abordar el fenómeno desde esta perspectiva, una cuestión ineludible es el vínculo entre los distintos segmentos. En particular, cabe preguntarse en qué medida se han producido desplazamientos de trabajadores del sector de menor productividad al de mayor productividad. El presente artículo estará abocado a responder este interrogante. Antes de ello consideramos relevante realizar una breve revisión del marco teórico y, en particular, del vínculo que este plantea entre la estructura productiva y el mercado laboral.

2. Marco teórico

2.1 De la estructura productiva...

Los países de la región, en comparación con los más desarrollados, presentan importantes diferenciales de productividad entre sectores y al interior de los mismos —es decir, su estructura productiva es heterogénea—, incluso en la actuali-

5 Aunque Doeringer y Piore (1971) suelen ser citados por haber identificado al “mercado de trabajo interno” como mecanismo de diferenciación de los trabajadores, suelen ser pasadas por alto las condiciones bajo las cuales es posible el surgimiento de estas estructuras administrativas. En este sentido, Reich *et al.* (1973) sostienen que uno de los factores fundamentales que permitió la segmentación del mercado laboral ha sido la diferenciación de las firmas entre centrales y periféricas, siendo las primeras aquellas empresas grandes que dominaron sectores industriales clave, conquistaron los mercados en expansión y realizaron un cambio técnico innovador, y las segundas, las empresas de menor tamaño y menos dinámicas.

6 Más específicamente, no se han modificado la conducta innovadora ni las funciones de producción de las firmas: no se observaron cambios significativos en la composición del entramado productivo ni a nivel intrasectorial y, por ende, el perfil de la inserción internacional del país se mantuvo inalterado; tampoco se ha logrado recomponer los encadenamientos productivos internos, y, por lo tanto, la industria nacional continúa dependiendo en gran medida del componente importado; y, finalmente, no se ha logrado cerrar la brecha de productividad respecto a las economías más desarrolladas.

dad (CEPAL, 2010)⁷. Esta característica encontraría su origen en la forma en la que se generó y difundió el progreso técnico entre los países. Así, aquellos en los que se originó y tomó mayor impulso, ocuparon el centro del sistema mundial. En el resto de los países, el progreso técnico penetró de forma más intensa en aquellas actividades del sector primario que tenían por objetivo satisfacer la demanda de los países desarrollados, incrementando su productividad y dando lugar a una estructura productiva heterogénea (Prebisch, 1986).

Posteriormente, el modelo de la industrialización por sustitución de importaciones dio lugar a un sector industrial que, en su gran mayoría, registra un nivel de productividad inferior al observado a escala mundial (Diamond, 1972) y que, a diferencia de lo que ocurrió en los países más desarrollados, resultó incapaz de impulsar la modernización del resto de la estructura productiva (Pinto, 1970). Por lo tanto, las economías de la región presentan una brecha externa —es decir, un nivel de productividad promedio considerablemente menor a la de los países desarrollados— y una brecha interna —o sea, importantes diferencias de productividad inter e intrasectorial en la misma economía— (CEPAL, 2010; Cimoli *et al.*, 2014).

32

Teniendo en cuenta esta caracterización, Pinto (1970) identifica tres grandes estratos: el “primitivo”, con niveles de productividad similares a los de la economía colonial; el “polo moderno”, que involucra actividades industriales y de servicios, cuya productividad se asemeja al promedio de las economías desarrolladas; y el “intermedio”, que registra una productividad próxima al promedio nacional. Nótese que, de acuerdo a esta caracterización, sólo el “polo moderno” se encuentra en condiciones de competir con las economías más desarrolladas⁸.

En este marco, el PREALC (1978) se abocó a estudiar la relación de esta configuración productiva con el funcionamiento del mercado laboral, unificando

7 Esto no implica que en los países más desarrollados no haya diferencias de productividad, sino que en los países de América Latina estas diferencias resultan más marcadas y que los sectores de menor productividad tienen una participación mayor tanto en el producto como en el empleo.

8 Dado que el planteo previo fue presentado en términos de los sectores productores de bienes transables, cabe responder, qué sucede con los prestadores de servicios en estas economías. Como en su gran mayoría se trata de servicios tradicionales, sus posibilidades de crecer y de aumentar su productividad se encuentran limitadas por el tamaño del mercado interno. Por lo tanto, presentarán características similares a las del sector transable.

el “polo moderno” y el estrato “intermedio” dentro del denominado sector formal y asimilando al estrato “primitivo” con el sector informal. Este desarrollo será presentado en la próxima subsección.

2.2 ...al mercado de trabajo ⁹

Por la forma en la que surgieron, las empresas correspondientes al sector formal operan con la tecnología propia de las economías más desarrolladas, diseñada con el objetivo de ahorrar capital y, principalmente, mano de obra, y la mayor parte de su producción tiene por destino el mercado interno, pequeño y diversificado, que adopta, por lo general, características oligopólicas. Es por ambos motivos —es decir, los requerimientos tecnológicos y la estructura del mercado— que el número de firmas que operan en este segmento será reducido. Por lo tanto, sea por la cantidad de empresas como por la tecnología con la que operan, la generación de empleo de este sector no es suficiente para absorber a la oferta total¹⁰. En un contexto caracterizado por la ausencia de un sistema de seguridad social efectivo, la desocupación —o la inactividad— no constituye una alternativa y, por ende, el excedente de mano de obra se ve obligado a emplearse en el sector informal (Tokman, 1989)¹¹, al cual puede ingresarse con relativa facilidad dados los escasos requerimientos de capital y a la estructura competitiva del mercado.

Por su parte, el vector de características de los trabajadores tenderá a ser “mejor” —es decir, tendrán mayor experiencia, más años de educación, etc.— en las empresas del sector formal, dada la función de producción utilizada. A su vez, como su demanda de trabajo sobrepasa a la oferta, las empresas cuentan con la posibilidad de elegir trabajadores con mejores atributos productivos, aunque éstos últimos no resulten indispensables para las tareas que deben realizar. En este sentido, las características de las personas —aunque no sólo el nivel educativo y la experiencia laboral, sino también el género, el grupo étnico, entre otras— terminan operando como factores a partir de los cuales se discrimina entre trabajadores¹².

⁹ Es importante aclarar que en esta subsección hablaremos de “empresa” o “firma” sólo a los fines de simplificar el lenguaje, pero claramente la producción en los distintos estratos no necesariamente adopta esta forma de organización

¹⁰ Si bien, en general, en las economías latinoamericanas el crecimiento del sector informal estuvo asociado a la migración del campo a la ciudad, ese proceso no fue tan importante en Argentina (Portes y Schaufli, 1993; Tokman, 1996). En este último caso, Tokman (1996) sostiene que el principal motivo fue el débil crecimiento de la demanda del empleo por parte del sector formal, producto de la situación económica vigente durante la década de los ochenta.

¹¹ En este sentido, de acuerdo con Monza (1999), desde mediados de los setenta hasta principios de los noventa, el sector informal funcionó como refugio, ya que el crecimiento del empleo en dicho sector impidió el crecimiento del desempleo.

¹² En relación a la educación, al analizar el efecto del desempleo durante el período de convertibilidad, Beccaria y Maurizio (2008, p. 86) sostienen que “los contextos de elevado excedente de mano de obra favorecen la aceptación de condiciones más flexibles de trabajo por parte de los trabajadores y genera una ‘competencia por puestos de trabajo’ que se traduce en credencialismo, en donde los más educados terminan desplazando de sus puestos a los de menor calificación”. Respecto a algunas de las otras características, Gordon et al. (1986, p. 271) afirman que “la segmentación del trabajo tuvo unas consecuencias significativas para el desarrollo de diferencias entre los trabajadores por causas raciales y sexuales, condicionando de esta manera las vías por medio de las que estas divisiones históricamente cruciales se fomentaron y reprodujeron”.

Sin embargo, los diferenciales salariales no se explican únicamente por el tipo de fuerza de trabajo que se contrata. Las firmas del sector informal obtienen magros superávits, debido a sus características productivas, y, por ende, las condiciones de empleo en dichas empresas se ven deterioradas (Tokman, 1989), aun cuando las personas presentaran los mismos atributos productivos que quienes se emplean en el sector formal¹³.

De lo dicho anteriormente podemos extraer dos conclusiones. Por un lado, que “la heterogeneidad de la estructura económica se traduce en una situación de heterogeneidad en el empleo” (PREALC, 1978, p. 9). Por otro lado, que un mercado de trabajo que opera de esta manera presentaría los rasgos que caracterizan a un mercado segmentado –es decir, la coexistencia de distintos segmentos, uno de los cuales raciona los puestos que ofrece y presenta un nivel salarial superior–.

§

34

En este marco, el interés suele concentrarse en el volumen y las características del empleo en el sector informal, en comparación con lo que ocurre en su contraparte formal. En este trabajo, el foco está puesto en la generación de empleo en el segmento de mayor productividad y su capacidad para absorber trabajadores que se encuentran en el segmento de menor productividad. Por lo tanto, creemos que, a diferencia de lo que ocurre con la literatura del sector informal, resulta importante poder identificar al segmento más productivo con mayor precisión, y no considerarlo simplemente como el complemento del sector informal. Los aspectos metodológicos de esta propuesta, se desarrollarán en la próxima sección.

Antes de pasar a los aspectos metodológicos, debemos remarcar que el segmento que identificaremos como de baja productividad laboral relativa no debe asimilarse al sector informal de PREALC, en tanto no estará compuesto de la misma manera y no operará con la misma lógica. Sin embargo, el segmento de mayor productividad laboral, desde nuestro punto de vista, sí presenta una demanda de trabajo insuficiente para emplear a toda la oferta de trabajo. A su vez, lo que intentaremos probar es que cuando esta demanda crece es satisfecha en menor medida con trabajadores que provienen del segmento de menor productividad.

13 Esto no implica que las empresas del sector formal no precaricen a sus empleados, ni que los trabajadores del sector informal se encuentren siempre en condiciones de precarización, sino que la situación de estos últimos tenderá a ser peor en términos relativos. A su vez, este deterioro puede adoptar diferentes formas, aunque las expresiones más comunes son una menor remuneración y el hecho de no realizar los aportes jubilatorios correspondientes.

3. Metodología

Dado que buscamos vincular las características de la estructura productiva con el funcionamiento del mercado laboral, lo ideal sería contar con una fuente de información que incluya datos sobre ambos aspectos. Sin embargo, en nuestro país, la información referida a las características de los sectores, en general, y de las firmas, en particular, es escasa. Es por ello que recurrimos a la EPH y utilizamos un criterio inspirado en la propuesta del PREALC (1978) para la identificación de los segmentos según su nivel de productividad, pero con algunas modificaciones, las cuales serán desarrolladas en la primera subsección.

Por otro lado, dado que este trabajo se centrará en la movilidad ocupacional –en particular, en las transiciones de trabajadores del segmento de menor productividad al de mayor productividad–, las metodologías implementadas e indicadores calculados para este análisis serán presentados en la segunda subsección.

3.1 Sobre el criterio de identificación de los distintos segmentos

El criterio original del PREALC buscaba identificar el sector informal, utilizando datos referidos a los puestos de empleo, la rama de actividad y el tamaño del establecimiento. Sin embargo, como fuera dicho anteriormente, ese sector informal sólo está integrado por aquella porción de la economía con muy bajo nivel de productividad y, por lo tanto, dentro del sector formal conviven el segmento “intermedio” y el “polo moderno”. Es por ello que optamos por redefinir el umbral para el caso del tamaño del establecimiento, recurriendo a los datos provistos por el CNE 2004/5. El problema que persiste en este caso es que resulta imposible, a partir de la información considerada, fijar el umbral asociado a la productividad a nivel internacional, de forma tal de identificar a los tres segmentos relevantes. Es por ello que utilizamos la media sectorial como umbral para diferenciar el segmento con una productividad relativa baja y alta.

Concretamente, a partir de la información del CNE 2004/5, identificamos el nivel de productividad por trabajador –medida como el cociente entre el Valor Agregado Bruto a Precios Básicos (VABpb) y el total de trabajadores– media de la rama y de los distintos estratos definidos para cada una de ellas a partir del tamaño del establecimiento¹⁴ (ver cuadro 1). Posterior-

14 Dada la heterogeneidad existente al interior de cada rama, la media puede no ser la mejor medida para definir el umbral. Sin embargo, por la forma en la que se presenta la información del CNE –los datos de ocupados y de VABpb para cada estrato definido por el INDEC y para el total– no es posible calcular alguna medida alternativa como, por ejemplo, la mediana.

mente, identificamos el estrato con un nivel de productividad por trabajador similar al promedio de la rama, y consideramos el valor superior de ese estrato como el nuevo umbral.

Cuadro 1: Productividad media por trabajador, por estrato y total de la rama. Sector privado. En pesos corrientes. Año 2003/4.

	0-5	6-10	11-50	51-100	101 y más	Total
Industria manufacturera	32.388	42.311	57.851	65.175	94.241	68.810
Electricidad, gas y agua	117.793	56.522	158.535	110.330	94.542	103.267
Comercio	18.505	42.038	61.438	64.207	43.233	33.941
Transporte	40.358	34.146	24.696	55.784	35.285	40.432
Comunicaciones	22.553	38.903	74.101	91.026	104.406	79.875
Intermediación financiera	65.331		77.997	70.723		70.674
Serv. inmov. y empresariales	29.569	25.179	42.493	49.870	52.802	22.064
Hoteles y restaurantes	10.215	14.401	18.261	21.491	20.679	15.316
Enseñanza	13.216	10.084	9.029	8.837	11.550	10.100
Salud	22.529	23.854	24.951	22.064	23.829	23.509
Servicios comunitarios	14.944	20.979	24.565	29.094	42.917	25.562

Fuente: elaboración propia en base a datos del CNE 2004/5.

En aquellas ramas en las que no observamos una relación directa entre la productividad laboral y el tamaño del establecimiento seleccionamos el estrato más pequeño que tuviera un nivel de productividad medio similar al promedio de la rama. En estos casos también consideramos el valor superior de ese estrato como el nuevo umbral. Por último, para las ramas que no disponemos de información –Actividades primarias y la Construcción– utilizamos el criterio “tradicional” dada la imposibilidad de definir uno diferente. En el cuadro 2 presentamos los umbrales establecidos para cada caso.

Cuadro 2: Cantidad mínima de trabajadores a partir de la cual se considera que la empresa opera con un nivel elevado de productividad relativa, definida para cada rama. Sector privado. Año 2003/4.

Rama	Cantidad de trabajadores por establecimiento	Rama	Cantidad de trabajadores por establecimiento
Actividades primarias	5	Intermediación financiera	10
Industria manufacturera	100	Serv. inmobiliarios y empresariales	5
Electricidad, gas y agua	5	Hoteles y restaurantes	10
Construcción	5	Enseñanza	5
Comercio	5	Servicios de salud	10
Transporte	5	Servicios sociales y comunitarios	50
Comunicaciones	50		

37

Fuente: elaboración propia en base a datos del CNE 2004/5.

Por lo tanto, consideramos que están ocupados en el segmento de mayor productividad laboral: los trabajadores en establecimientos públicos¹⁵, los cuenta-propistas profesionales –identificados a partir de la calificación requerida por el puesto–, y los patrones y asalariados de establecimientos privados con un número de trabajadores igual o superior a los definidos en el cuadro anterior para cada rama¹⁶. Finalmente, consideramos desocupadas a aquellas personas cuya ocupación principal sea un plan de empleo.

15 Sólo en las ramas “Administración pública y defensa”, “Enseñanza”, “Servicios sociales y de salud”, y “Otros servicios sociales y comunitarios” distinguimos entre establecimientos públicos y privados, en tanto entendemos que los primeros operan con una lógica distinta que los segundos en estos casos.

16 A los fines recuperar a los casos que no responden la cantidad de personas que trabajan en el mismo establecimiento, recurrimos a la pregunta adicional cuya respuesta está definida por intervalos, los cuales han variado en el tiempo. Esta última ha sido utilizada en la medida que permite identificar a qué segmento pertenece el trabajador. Así, por ejemplo, si el umbral para formar parte del segmento de mayor productividad es de más de 50 personas, pero los intervalos definidos son menos de 40 y más de 40, sólo podríamos afirmar que en el primer caso se encuentran en el segmento de menor productividad.

3.2 Patrones de movilidad

Aprovechando el esquema de rotación de la EPH, construimos paneles anuales –es decir, entre un trimestre y el mismo del año siguiente–^{17,18}. Luego, con el objetivo de mejorar la representatividad estadística de la muestra, agregamos esos paneles, obteniendo una base para el período 2003-2007 y otra para el período 2008-2013.

A partir de estos *pooles* de bases de datos de panel calculamos un conjunto de indicadores: 1) tasa de entrada –el cociente entre el número de personas

17 En este período, sobrevive, en teoría, el 50% del total de la muestra (INDEC, 2003), pero, en la práctica, la pérdida de observaciones es mayor por el desgranamiento o atrición, el cual responde a diversos motivos (porque los hogares se mudaron, porque se niegan a responder la encuesta nuevamente, etc.), y, además, por el hecho de que la EPH no sigue individuos sino a hogares, pudiendo ocurrir cambios en su composición (Fraguglia y Persia, 2005; Benítez et al., 2011; Paz, 2013). Es por ello que, para construir cada panel, hemos aplicado los controles típicos –a partir del sexo y la edad- y hemos filtrado a aquellos casos que no han respondido en alguno de los dos relevamientos o que no pueden ser clasificados en una de las dos oportunidades. Así, en los 36 paneles anuales que construimos para el período considerado, en promedio, entre un trimestre y el mismo del año siguiente sobrevivieron 27,9% de las observaciones. Ahora bien, los individuos que abandonan la muestra sin que les corresponda la rotación podrían introducir sesgos en el análisis. Sin embargo, a partir de una serie de procedimientos, Paz (2013) concluye que dicho sesgo es prácticamente inexistente.

18 Estos paneles enfrentan algunas limitaciones. Por un lado, no nos permiten captar la repetición de ciertos episodios ni la persistencia de determinados estados más allá de ese año a lo largo del cual se realiza el seguimiento de los hogares (Waisgrais, 2005; Paz, 2013). Por otro lado, podemos estar subestimando las transiciones, debido a que construimos los paneles a partir de dos observaciones –es decir, entre un trimestre y el mismo trimestre del año siguiente- y a que no estaríamos dando cuenta de los desplazamientos entre dos empleos distintos pero dentro de una misma categoría (Tornarolli y Conconi, 2007).

que ingresaron a una determinada categoría en un período respecto al total de personas que se encontraban en dicha categoría en el período anterior-, 2) tasa de salida –el cociente entre el número de personas que abandonaron una determinada categoría en un período respecto al total de personas que se encontraban en dicha categoría en el período anterior-, y 3) tasa neta –la diferencia entre la tasa de entrada y la de salida-.

Para estudiar con más detalle las transiciones entre las distintas categorías construimos las matrices de transición. En estas últimas, cada casillero indica, del total de casos que abandonaron la categoría de la fila, qué proporción tuvo por destino cada categoría de la columna en el momento $t+1$.

Finalmente, a partir de los dos conjuntos de información elaborados previamente –es decir, las tasas y las matrices- proponemos una descomposición de la tasa neta. Ella consistirá en calcular para cada categoría los movimientos netos con las restantes –es decir, la diferencia entre las transiciones hacia y desde esta categoría-. De esta forma, se podrá ver la contribución de cada categoría a la tasa neta presentada previamente.

4. Análisis de la información

4.1 Evolución de los dos segmentos¹⁹

El contexto verificado durante la primera etapa de la posconvertibilidad (2003-2007) fue más favorable para la creación del empleo en el segmento más productivo (ver gráfico 1). Ahora bien, dado que incluso las empresas de dicho segmento presentan en términos internacionales una productividad relativa menor, el TCR (tipo de cambio real) devaluado y los ingresos laborales reales bajos no le habrían permitido modificar su inserción internacional –excepto unos contados casos-, pero sí subsistir o expandirse en el mercado interno. A pesar de presentar una productividad relativa mayor a nivel nacional, en términos internacionales la gran mayoría de las empresas de dicho segmento se encuentran rezagadas productivamente²⁰. En consecuencia, el desempeño observado por estas firmas estuvo más asociado a lo que ocurrió en el mercado interno, que creció durante estos años debido a la recuperación de la ocupación y los ingresos, proceso en el que las políticas del gobierno jugaron un papel muy importante. A su vez, es probable que el nivel de capacidad ociosa al inicio del período (Beccaria *et al.*, 2005; Arceo *et al.*, 2006; CENDA, 2010)

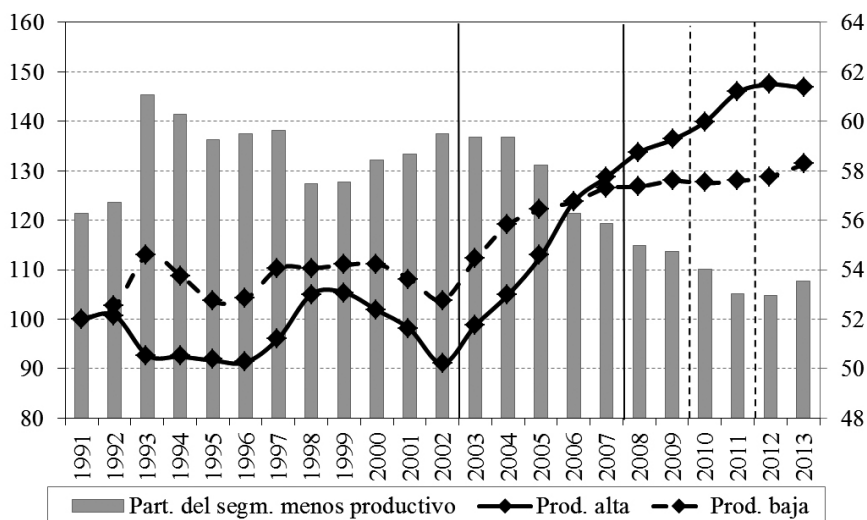
haya sido importante para estas empresas, dadas sus características y al hecho de que se habrían encontrado en mejores condiciones para la incorporación de bienes capital durante los noventa²¹.

19 Los datos sobre el volumen de empleo y los ingresos graficados en esta sección comienzan en el año 1991, a los fines de contar una referencia de mediano plazo. En otras palabras, lo ocurrido entre 1991 y 2002 no será analizado, sino que sólo funcionará como un punto de comparación para el estudio del período de análisis.

20 En este sentido, Bernat (2015, p. 42) sostiene que “el reducido grupo de firmas (potencialmente) exportadoras presenta niveles comparativamente elevados de productividad, de escala y/o diseño (especialmente en los tres países del MERCOSUR), lo que determina que sus ventas externas puedan expandirse ante cambios en los factores ‘precio’ como el tipo de cambio real. Por el contrario, el universo de firmas afectadas por las importaciones cuenta con numerosas empresas alejadas del estado del arte global, para las cuales un tipo de cambio elevado puede significar la principal herramienta para subsistir o expandirse en el mercado interno”.

21 Nótese que el empleo en este segmento requirió dos años para retomar niveles similares al máximo de la serie de mediano plazo –es decir, el valor del año 1998-.

Gráfico 1: Índice del empleo en el segmento de productividad relativa alta y baja (1991=100, eje izquierdo), y participación del empleo en el segmento de productividad relativa baja sobre el total (en porcentaje, eje derecho). 1991-2013.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

40

Sin embargo, estas empresas no absorbieron la totalidad de la oferta de trabajo a lo largo de esta etapa. En consecuencia, la ocupación en el segmento de menor productividad aumentó, pero no sostenidamente (ver gráfico 1). El crecimiento fue significativo en los primeros dos años, probablemente asociado a las condiciones particulares vigentes en aquel momento –esto es, la importante recuperación económica y un tipo de cambio real fuertemente devaluado, en conjunción con un elevado desempleo e ingresos históricamente bajos-. A su vez, la existencia de capacidad ociosa también habría jugado un rol en este caso, dada la reformulación del criterio de identificación, aunque menos relevante que en el segmento más productivo²². Una vez que esos elementos fueron desapareciendo y en un escenario en el que el segmento con mayores niveles de productividad continuaba demandando fuerza de trabajo, el crecimiento del empleo en su contraparte se desaceleró.

22 En este caso, el nivel de ocupación máximo de la serie de mediano plazo –es decir, valores similares a los de 1993- se alcanza en el año 2003.

23 El sector público es el que impulsa el crecimiento del empleo en este segmento durante 2009 y 2012.

En la segunda etapa, la inestabilidad macroeconómica habría afectado el desempeño de las empresas más productivas y, por ende, a su capacidad de generación de empleo²³. Aún en los años de crecimiento económico este segmento presentó

un dinamismo menor que en la etapa anterior. En este hecho se conjugan la apreciación cambiaria²⁴ y la recuperación de los ingresos —éstas afectan, en particular, a aquella porción más alejada de la frontera internacional, que no logró reducir en forma significativa dicha brecha—, y la pérdida de la capacidad ociosa.

A pesar de haber sido menor que en los primeros años, el (leve) crecimiento del número de ocupados en el segmento más productivo pareciera haber sido suficiente para absorber a los nuevos trabajadores, dado que no se verificó un aumento del desempleo. Sin embargo, en los últimos dos años su comportamiento fue diferente —en 2012, se estancó y, en 2013, se contrajo levemente— y, en consecuencia, la ocupación en el segmento menos productivo presentó un pequeño incremento, impulsada por el empleo por cuenta propia.

§

Por lo tanto, la participación del empleo de menor productividad relativa presenta una tendencia decreciente en el período considerado, la cual está explicada por el fuerte crecimiento del número de ocupados en el segmento más productivo, sin una reducción del empleo en su contraparte. Frente a esta situación surge la pregunta respecto al vínculo, si lo hay, entre estos dos segmentos. Es por ello que, a continuación, analizaremos la movilidad ocupacional entre las distintas categorías que los componen.

41

4.2 Patrones de movilidad

Esta sección tiene por objetivo identificar la dinámica que se encuentra por detrás de la evolución presentada previamente, considerando los patrones de movilidad entre las distintas categorías que conforman los dos segmentos. Respecto a estas últimas y sólo a los fines de simplificar el análisis, presentamos en forma agregada a patrones y trabajadores por cuenta propia bajo el rótulo de “otros trabajadores”, e incluimos al servicio doméstico y a los trabajadores familiares sin salario en una misma categoría, a la cual nos referiremos como “trabajadores del servicio doméstico”.

4.2.1 Indicadores de movilidad

En el cuadro 3 presentamos las tasas de entrada, de salida y neta para las distintas categorías a lo largo de las dos etapas consideradas.

²⁴ El índice de TCR promedio se ubicó un 38,8% por debajo del promedio de la etapa anterior, y en los últimos tres años llegó a estar en niveles similares a los de la convertibilidad.

La tasa neta —es decir, la diferencia entre la tasa de entrada y de salida— muestra los cambios registrados en la generación de empleo a lo largo de estos años. Por un lado, durante la primera etapa observamos aquel proceso de fuerte generación de empleo, ya que fue positiva en los seis grupos pertenecientes al universo de ocupados. Por otro lado, durante la segunda etapa, el empleo en la economía continuó creciendo, ya que los desocupados e inactivos presentaron tasas netas con signo negativo, pero las categorías pertenecientes al universo de ocupados, excepto en el sector público, registraron una desaceleración en su crecimiento, llegando a ser negativa en algunos casos.

Cuadro 3: Tasa de entrada (E), salida (S) y neta (N). En porcentaje. 2003-2013²⁵.

	2003-2007			2008-2013		
	E	S	N	E	S	N
Asal. pA	40,6	31,7	8,9	33,8	32,6	1,3
Otros pA	45,5	42,0	3,5	42,1	46,4	-4,2
SPúb.	18,8	16,0	2,8	19,2	16,6	2,6
Asal. pB	46,9	44,3	2,5	47,1	46,8	0,3
Otros pB	39,2	36,2	3,1	36,5	35,1	1,4
SDom.	47,6	42,7	4,9	40,2	40,4	-0,1
Desoc.	43,8	63,3	-19,5	67,1	74,3	-7,2
Inact.	25,6	26,4	-0,8	24,1	24,7	-0,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

42

25 Las filas corresponden a las siguientes categorías: asalariados y otros ocupados del segmento de productividad relativa alta (Asal.PA y Otros PA, respectivamente), empleados del sector público (S. Púb), asalariados y otros ocupados del segmento de productividad relativa baja (Asal. PB y Otros PB, respectivamente), trabajadores del servicio doméstico (SDom.), desocupados (Desoc.) e inactivos (Inact.).

Los asalariados —incluyendo a los del sector público y a los del servicio doméstico— presentan tasas de entrada y de salida menores en el segmento más productivo, y mayores en el segmento menos productivo. En el caso de los puestos asalariados del segmento de productividad relativa alta, la tasa de entrada resulta particularmente elevada en el primer período, mientras que la tasa de salida

se mantuvo en los mismos valores en ambos períodos²⁶. Por lo tanto, el crecimiento neto del empleo de los primeros años en este caso pareciera estar explicado por la coyuntura favorable. En el caso de los puestos asalariados del sector público, ambas tasas se mantienen en niveles similares, pero crecen levemente, dando por resultado una tasa neta prácticamente constante. Por su parte, las tasas de los puestos asalariados del segmento de productividad relativa baja tuvieron un comportamiento similar a las de los asalariados del sector público, pero la tasa neta cae sensiblemente. El crecimiento de la tasa de entrada podría estar asociado a la desaceleración del ritmo del crecimiento del empleo en el segmento de mayor productividad en su conjunto, al tiempo que el aumento de la tasa de salida podría estar explicado por las mayores dificultades que enfrentarían dado el cambio en el contexto económico. Finalmente, en el caso del servicio doméstico se observa una caída de ambas tasas que lleva a que en la segunda etapa no haya creación neta de estos puestos. Para explicar este comportamiento hay que considerar dos cuestiones. Por un lado, el empleo se mantuvo en niveles elevados y la desocupación en valores reducidos en términos históricos, por lo tanto no habría necesidad de que los trabajadores se incorporen masivamente al servicio doméstico —a diferencia de lo que ocurría en la primera etapa—. Esto explica la caída en la tasa de entrada. Por otro lado, el crecimiento del empleo en el segmento de mayor productividad registró una desaceleración importante, razón por la cual las oportunidades de transitar hacia el otro segmento también se redujeron. Es por ello que se produce la caída de la tasa de salida.

43

Por su parte, los otros ocupados —es decir, patrones y trabajadores por cuenta propia— del segmento más productivo exhiben niveles de absorción (menores) y de retención (mayores) que no se corresponden con el resto de las categorías de ese mismo segmento. Lo opuesto ocurre en el caso de los otros ocupados del segmento menos productivo. Esta cuestión será retomada en la próxima subsección. En relación a la evolución de estas tasas entre las dos etapas, en el caso de los otros trabajadores del segmento menos productivo encontramos una explicación similar al del servicio doméstico; mientras que en el caso de los del segmento más productivo, la explicación podría estar asociada a las mayores dificultades para independizarse en un contexto de mayor volatilidad.

4.2.2 Movilidad entre categorías

En el cuadro 4 presentamos las matrices de transición para las dos etapas identificadas a lo largo del período de análisis.

²⁶ En rigor, no existe forma de distinguir en qué medida la tasa de entrada era elevada entre 2003 y 2007 o baja entre 2008 y 2013. Sin embargo, a la luz de la caracterización que ha hecho la literatura del comportamiento del mercado laboral durante los primeros años de la posconvertibilidad (CENDA, 2010; Neffa et al., 2010; Beccaria y Maurizio, 2012; Jaccoud et al., 2015), tendemos a considerar que era particularmente elevada en la primera etapa.

Cuadro 4: Matrices de transición. En porcentaje.

2003-2007								
	Asal.pA	Otros.pA	SPúb.	Asal.pB	Otros.pB	SDom.	Desoc.	Inact.
Asal.pA		2,3	15,8	42,0	13,5	1,9	12,5	12,0
Otros.pA	13,2		8,2	11,7	54,3	0,9	4,5	7,2
SPúb.	51,4	3,5		9,8	7,7	1,6	8,5	17,5
Asal.pB	36,4	1,7	3,1		22,1	4,8	16,4	15,5
Otros.pB	12,7	7,8	3,1	27,3		7,0	16,2	26,0
SDom.	6,0	0,2	1,7	12,3	17,9		17,9	43,9
Desoc.	14,0	0,6	4,3	18,3	16,0	8,8		38,0
Inact.	10,6	1,0	4,0	18,3	17,6	15,1	33,5	
2008-2013								
	Asal.pA	Otros.pA	SPúb.	Asal.pB	Otros.pB	SDom.	Desoc.	Inact.
Asal.pA		1,9	17,1	42,4	12,7	2,0	11,3	12,7
Otros.pA	15,5		8,1	13,5	49,6	1,2	3,2	8,8
SPúb.	51,0	3,3		10,8	6,3	1,5	7,0	20,1
Asal.pB	37,5	1,4	3,7		21,6	4,0	12,3	19,6
Otros.pB	12,2	7,9	3,2	27,1		5,8	11,5	32,2
SDom.	5,5	0,5	1,8	12,6	13,8		11,3	54,5
Desoc.	15,0	0,7	4,2	20,3	14,6	7,1		38,0
Inact.	11,7	1,0	5,4	19,8	19,9	16,0	26,1	

Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH-INDEC.

Una primera característica que podemos observar es que la participación de las transiciones desde y hacia la desocupación y la inactividad fue mayor en las categorías pertenecientes al segmento menos productivo, independientemente de la etapa considerada. Por un lado, del total de personas que abandonaron la desocupación y la inactividad menos del 19,9% pasaron al segmento de productividad relativa alta y más del 42,0%, al de productividad relativa baja²⁷. Por otro lado, menos del 27,9% de quienes abandonaron un puesto de trabajo en el segmento más productivo y más del 31,9% de los trabajadores que dejaron el seg-

mento menos productivo se dirigieron a la desocupación o la inactividad²⁸. A la luz de esta evidencia, los otros trabajadores del segmento con productividad relativa baja (alta) presentaron un comportamiento más parecido al resto de las categorías del mismo segmento.

Más allá de esta caracterización del período en su conjunto, entre las dos etapas se produjo, en todos los casos, un aumento de las transiciones hacia la inactividad en detrimento de aquellas que tuvieron por destino la desocupación. Este cambio fue más importante en las categorías del segmento de productividad relativa baja, lo cual se refleja en una mayor caída de las transiciones hacia la desocupación.

En lo que respecta a la movilidad al interior del universo de ocupados, se destaca el comportamiento, totalmente opuesto, de los trabajadores del sector público y del servicio doméstico. Los primeros presentaron un porcentaje mayor de transiciones hacia la categoría de asalariados y, en particular, del segmento más productivo –más de la mitad de quienes abandonaron un puesto en el sector público se dirigieron a este tipo de empleos y, a su vez, estos últimos son los que presentaron una participación mayor de transiciones hacia el sector público-; mientras que los segundos tuvieron un mayor número de transiciones hacia el segmento menos productivo, en particular la categoría de otros trabajadores, y, a su vez, las categorías del segmento de baja productividad relativa son las que tienen un porcentaje mayor de transiciones hacia el servicio doméstico.

Además, es posible identificar una circulación fluida entre asalariados del segmento de más productivo y el menos productivo en ambos sentidos –alrededor de un 37% de quienes abandonaron la primera categoría se dirigieron a la segunda, y un 42% hicieron se movieron en sentido contrario-, aunque se debe tener presente que para pasar de uno a otro en muchos casos basta con que un establecimiento de menos (más) de cinco personas contrate (eche) a unos pocos trabajadores entre un año y el siguiente. A su vez, es importante destacar que los asalariados del segmento de menor productividad también presentaron un porcentaje elevado de transiciones hacia y desde el universo de otros trabajadores del mismo sector –alrededor del 20% y del 27%, respectivamente–.

En el caso de los otros trabajadores del segmento de productividad relativa alta, las transiciones más importantes fueron con la misma categoría del otro segmento –la participación de estos movimientos se ubicó entre 49% y 55% de las salidas-. Es importante aclarar que, en

27 Estos valores constituyen un techo en el caso del segmento más productivo y un piso, en el del menos productivo, considerando las tres categorías de cada sector y ambos períodos. Por lo tanto, en el primer caso es el valor máximo y en el segundo, el valor mínimo. En otras palabras, si tuviéramos en cuenta el mismo período, las diferencias serían mayores.

28 Ídem nota al pie anterior.

este caso, no toda transición en este sentido implica una reducción de la productividad, por ejemplo: si una reducción del personal llevara a que el establecimiento pase de estar por encima del umbral a estar por debajo del mismo, difícilmente pueda asegurarse que la productividad del sector se ha visto reducida. Incluso más, si va de la mano de la incorporación de maquinarias, ese cambio podría estar evidenciando el proceso contrario. Finalmente, las transiciones con el universo de asalariados de los dos sectores fueron relevantes en este caso –aproximadamente, un cuarto de los movimientos–.

Sin embargo, para los otros trabajadores del segmento menos productivo las posibilidades de transitar hacia la misma categoría del otro segmento fueron bajas. En este caso, el vínculo fue mayor con la categoría de asalariados –alrededor de un 40% de las salidas fueron hacia el universo de asalariados, principalmente, del mismo sector-. A su vez, vale destacar que es la categoría que presenta las mayores participaciones de salidas hacia el servicio doméstico. Por lo tanto, nuevamente, los otros trabajadores del segmento de productividad relativa baja parecieran tener un comportamiento más asociado al resto de las categorías del mismo segmento.

46

Cuadro 5: Descomposición de la tasa neta (N, en porcentaje), según el aporte de cada sector (en puntos porcentuales). 2003-2013.

	2003-2007				2008-2013			
	AP	BP	D/I	N	AP	BP	D/I	N
Asal.AP	0,4	3,1	5,4	8,9	-0,2	0,2	1,3	1,3
OtrosAP	0,3	1,3	1,9	3,5	-1,9	-2,6	0,3	-4,2
SPúb.	-0,6	1,0	2,5	2,8	0,6	1,0	1,0	2,6
Asal.BP	-3,0	-0,1	5,7	2,5	-1,1	-0,6	2,0	0,3
OtrosBP	-0,5	0,5	3,1	3,1	0,6	0,8	-0,1	1,4
SDom.	-1,2	-0,8	7,0	4,9	-0,5	-0,5	0,9	-0,1
Desoc.	-6,1	-9,2	-4,2	-19,5	-2,6	-5,8	1,2	-7,2
Inact.	-1,0	-1,7	1,9	-0,8	-0,6	0,2	-0,3	-0,6

Fuente: elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC.

Finalmente, incluimos en el Cuadro 5 la descomposición de la tasa neta. Los casilleros de las columnas AP, BP y D/I indican si la categoría de la fila absorbe o expulsa trabajadores de cada una de esas categorías —segmento de productividad relativa alta, baja, y desocupado o inactivo, respectivamente—²⁹. Así, por ejemplo, 3,1 p.p. del 8,9% de creación neta de empleos asalariados en establecimientos más productivos se debe a transiciones netas desde alguna categoría del segmento menos productivo.

Lo que se observa en la primera etapa es que la mayor parte de los nuevos empleos en el segmento de productividad relativa alta son ocupados por personas que provienen de la desocupación o la inactividad, excepto en el caso de los otros ocupados³⁰. A su vez, otro aspecto a destacar es que la absorción de trabajadores desde la desocupación y la inactividad es muy importante en las categorías del segmento menos productivo, pero se ve compensada por la pérdida neta de puestos respecto a su contraparte³¹.

En la segunda etapa, en todos los casos se reduce la absorción neta desde el desempleo y la inactividad, y en la mayoría este movimiento fue acompañado de una caída en la absorción desde las restantes categorías, excepto en el caso de los otros ocupados en el segmento menos productivo y del sector público. En definitiva, lo interesante de este ejercicio es que, en términos netos, las categorías del sector más productivo sólo han implicado una caída del empleo del segmento menos productivo en el contexto particular de los primeros años de la posconvertibilidad.

47

5. Algunas conclusiones y futuras líneas de investigación

Hacia el año 2013, a pesar de la importante mejora respecto a la situación registrada durante la crisis de 2001/2, continuaban observándose algunas dificultades en el mercado de trabajo o asociadas a su funcionamiento, por ejemplo en términos de precariedad laboral, desigualdad en la distribución del ingreso o niveles de pobreza. Frente a este escenario, dentro de la economía laboral aumentó el interés por la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo. En este marco, nos propusimos analizar en qué medida el segmento de productividad relativa alta logró absorber empleo de su contraparte menos

29 En este caso, agrupamos las categorías en aras de resumir el análisis.

30 La contribución del segmento menos productivo a la generación de empleo asalariado en el segmento más productivo es también importante, pero es menor que el aporte de la desocupación y la inactividad.

31 En el caso del servicio doméstico también es importante la pérdida de empleos respecto a otras categorías del segmento de menor productividad.

productiva durante el período 2003-2013, el cual fue dividido en dos etapas (2003-2007 y 2008-2013).

Dadas las limitaciones de la información disponible, recurrimos a un criterio inspirado en la propuesta del PREALC. Sin embargo, con el objetivo de poder identificar al segmento de mayor productividad con mayor precisión introdujimos algunas modificaciones a partir de la información proporcionada por el CNE de 2004/5.

A partir de esta nueva definición, estudiamos la evolución del volumen de empleo en los dos sectores a lo largo del período de análisis. El empleo en el segmento más productivo creció a un ritmo elevado en forma sostenida en la primera etapa y se desaceleró considerablemente en la segunda. Por su parte, en el segmento menos productivo aumentó a una velocidad similar en los primeros años de la primera etapa, y para luego estancarse. En consecuencia, una porción no menor de los trabajadores de la economía argentina continuaba empleándose en sectores de baja productividad hacia el final de dicho período, a pesar de la reducción de su participación en el total de trabajadores.

48

Mediante la construcción de indicadores de movilidad, observamos que las categorías del segmento de mayor productividad presentan tasas de entrada y de salidas más altas que su contraparte de menor productividad, excepto en el caso de los otros trabajadores —es decir, patrones y cuenta propia—. Más específicamente, en estos últimos casos las tasas de entrada y de salida registraron valores más parecidos a las categorías del otro segmento.

Es por ello que analizamos las relaciones entre las distintas categorías. Así, observamos que las transiciones desde y hacia los otros trabajadores del segmento más productivo tuvieron por destino y origen otra ocupación, mientras que los otros trabajadores del segmento menos productivo presentaron un porcentaje mayor de transiciones desde y hacia el desempleo o la inactividad. A su vez, si acotamos el análisis a las transiciones entre ocupaciones, los otros trabajadores del segmento de productividad relativa baja mostraron mayor movilidad entre categorías, mientras que los otros trabajadores del segmento de productividad relativa alta presentaron mayores transiciones entre segmentos.

Finalmente, a los fines de analizar la procedencia de los trabajadores incorporados a cada categoría realizamos una descomposición de la tasa neta para cada caso. A partir de este ejercicio observamos que, en términos netos, sólo en un contexto particularmente favorable como fueron los primeros años del período considerado se logra que el segmento más productivo absorba empleo del menos productivo, sin perjuicio de lo cual incluso en aquellos años incorpora más traba-

jadores provenientes del desempleo o la inactividad. Por lo tanto, a la luz de los resultados presentados respecto a los patrones de movilidad de los trabajadores, pareciera claro que el proceso de absorción de ocupados desde el sector más productivo de la economía como único proceso no es capaz de integrar a un conjunto no menor de la población a empleos más productivos y, por ende, con mejores condiciones laborales.

A pesar de los hallazgos del presente trabajo, persisten algunos aspectos que merecen ser estudiados con mayor profundidad. En primer lugar, la escuela estructuralista latinoamericana plantea la existencia de una brecha entre la productividad promedio de las economías desarrolladas y Argentina, la cual no fue contemplada en el análisis, sino que el criterio utilizado nos llevó a identificar a los distintos segmentos a partir de la productividad promedio de cada sector dentro de nuestra economía, sin considerar lo que ocurre en términos internacionales. En segundo lugar, y relacionado con lo anterior, en esta aproximación nos limitamos a considerar sólo dos universos en función de la disponibilidad de información. En consecuencia, dentro del segmento más productivo coexisten empresas que si bien resultan muy productivas a escala local, no operan en el estado del arte mundial, aspecto que debiera considerarse a los fines de refinar el estudio. Finalmente, queda pendiente el análisis del efecto que tiene esta forma de segmentación sobre aquella abordada en forma predominante en la literatura para nuestro país —es decir, aquella que se identifica entre trabajadores registrados y no registrados—. En otras palabras, habiendo visto que la aplicación de ambos criterios proporciona evidencia que sugiere que el mercado de trabajo opera en forma segmentada, la pregunta que persiste es en qué medida estos resultados no están influenciados por la elevada correlación entre ambos y, si ese no fuera el caso, qué efectos tendría incorporar esta segmentación que nosotros consideramos sobre los resultados existentes previamente, para nuestro país.

Bibliografía

Alzúa, M. L. (2009). Are secondary workers informal workers? Evidence for Argentina. *Desarrollo y Sociedad*, 63, 81-114.

Arakaki, A. (2016). *La segmentación del mercado de trabajo, desde una perspectiva estructuralista. Argentina, 2003-2013* (Tesis de Maestría). Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires.

Arceo, N., Monsalvo, A. P. y Wainer, A. (2006). Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*(226), 25-57.

Arias, O. y Khamis, M. (2008). Comparative advantage, segmentation and Informal earnings: A marginal treatment effects approach. *Discussion Paper*(3916).

Beccaria, L., Esquivel, V. y Maurizio, R. (2005). Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 45(178), 235-262.

Beccaria, L. y Groisman, F. (2008). Informalidad y pobreza en Argentina. *Investigación Económica*, LXVII(266), 135-169.

Beccaria, L. y Maurizio, R. (2008). Mercado de trabajo y distribución personal del ingreso. En Lindenboim, J (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Eudeba.

Beccaria, L. y Maurizio, R. (2012). Reversión y continuidades bajo dos regímenes macroeconómicos diferentes. Mercado de trabajo e ingresos en Argentina 1990-2010. *Desarrollo Económico*, 52(206), 205-228.

Benítez, N., Cortantese, D., Mazorra, X., Schachtel, L. y Schlessner, D. (2011). La inserción laboral de la población desde una perspectiva dinámica. En MTESS, *La complejidad del empleo, la protección social y las relaciones laborales* (Vol. 10, pp. 123-143). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: MTESS.

Bernat, G. (2015). Tipo de cambio real y diversificación productiva en América del Sur. *Serie Estudios y Perspectivas*, 43.

Bertranou, F., Casanova, L., Jiménez, M. y Jiménez, M. (2014). Empleo, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina. *Revista de Economía Laboral*(11), 24-64.

Bertranou, F., Casanova, L., Jiménez, M. y Jiménez, M. (2014). Empleo, calidad del empleo y segmentación laboral en Argentina. *Revista de Economía Laboral*(11), 24-64.

CENDA. (2010). Las transformaciones en el patrón de crecimiento y en el mercado de trabajo. En CENDA, *La economía argentina en la post-Convertibili-*

dad (2002-2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*. Buenos Aires: Cara o ceca.

CEPAL. (2010). *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

CEPAL. (2012). Heterogeneidad estructural, segmentación laboral y desigualdad social. En CEPAL, *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*. Santiago de Chile.

Cimoli, M., Pereima Neto, J. B. y Porcile, G. (2014). Cambio estructural y crecimiento. *Revista paranaense de desenvolvimiento*, 35(127), 21-34.

Coatz, D., García Díaz, F. y Woyecheszen, S. (2010). Acerca de la dinámica creciente de la heterogeneidad productiva y social en la Argentina. *Boletín informativo Techint*, 332, 1-31.

Damill, M. y Frenkel, R. (2013). La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros. En Peruzzotti, P y Gervasoni, C , *La Década Kirchnerista*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.

Doeringer, P. y Piore, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington: Lexington Books y D.C. Heath.

Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. *Realidad Económica*(233), 17-48.

Fraguglia, L. y Persia, J. (2005). *Una década de análisis de la dinámica laboral en el aglomerado urbano del Gran Buenos Aires (1993-2003)*. Trabajo presentado en Foro “Trayectorias y territorios del desempleo. Sus efectos sobre los espacios regionales y locales”.

Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M. (1986). *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Madrid. Ministerio de Trabajo.

Graña, J. M. (2013). *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*. Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011). La industria argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista de la CEPAL*(104), 103-122.

INDEC. (2003). *La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina. 2003*. Buenos Aires: INDEC.

INDEC. (2014). *Mercado de trabajo, principales indicadores. Resultados del segundo trimestre de 2014*. Buenos Aires: INDEC.

Jaccoud, F., Arakaki, A., Monteforte, E., Pacífico, L., Graña, J. M. y Kennedy, D. (2015). Estructura productiva y reproducción de la fuerza de trabajo: la vigencia de los limitantes estructurales de la economía argentina. *Cuadernos de Economía Crítica*(2), 79-112.

Lavopa, A. (2007). La Argentina posdevaluación ¿un nuevo modelo económico? *Realidad Económica*(231), 48-73.

Maurizio, R. (2012). *Labor market and income distribution in Latin America in times of the economic growth: advances and shortcomings*. Conferencia internacional en honor a Roberto Frenkel. Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires.

Monza, A. (1999). La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes. En Carpio, J, Klein, E y Novacovsky, I, *Informalidad y exclusión social* (pp. 83-110). Buenos Aires: FCE / SIEMPRO / OIT.

Neffa, J. C., Oliveri, M. L. y Persia, J. (2010). Transformaciones del mercado de trabajo en Argentina: 1974-2009. *Atlántida. Revista Canaria de Ciencias Sociales*(2), 19-48.

Paz, J. (2013). Segmentación del mercado de trabajo en la Argentina. *Desarrollo y Sociedad*(72), 105-156.

Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la ‘Heterogeneidad estructural’ de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145), 83-100.

Portes, A. y Schauffler, R. (1993). Competing perspectives on the Latin American informal sector. *Population and Development Review*, 19(1), 33-60.

Pratap, S. y Quintin, E. (2005). Are labor markets segmented in developing countries? A semiparametric approach. *European Economic Review*, 50(7), 1817-1841.

PREALC. (1978). *Sector informal. Funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo.

Prebisch, R. (1986). El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479-502.

Reich, M., Gordon, D. y Edwards, R. (1973). A theory of labor market segmentation. *The American Economic Review*, 63(2), 359-365.

Tokman, V. (1989). Economic development and labor markets segmentation in the Latin American periphery. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 31(1/2), 23-47.

Tokman, V. (1996). La especificidad y generalidad del problema del empleo en el contexto de América Latina. En L. Beccaria y N. López, *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*. Buenos

Aires: UNICEF / Losada.

Tornarolli, L. y Conconi, A. (2007). Informalidad y movilidad laboral: un análisis empírico para Argentina. *Documento de Trabajo*(59).

Waisgrais, S. (2005). *Segmentación del mercado de trabajo en Argentina. Una aproximación a través de la economía informal*. Trabajo presentado en 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET, Buenos Aires.

Resumen

Movilidad ocupacional en un mercado de trabajo segmentado. Argentina, 2003-2013

Agustín Arakaki

54 En el pasado reciente ha habido una proliferación de artículos abocados al estudio de la segmentación del mercado de trabajo en Argentina. En ese marco, el presente artículo se propone analizar un aspecto particular de dicho fenómeno como son las transiciones laborales. Para la identificación de los distintos universos se recurre a una actualización del criterio “productivo”. Concretamente, la pregunta que orienta este trabajo es ¿en qué medida el crecimiento del empleo en el segmento con mayor productividad logra absorber trabajadores de aquel con menor productividad?

A partir de información de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) para el período 2003-2013 se construyen series estadísticas y bases de datos de panel, que permiten concluir que el empleo en el segmento de mayor productividad creció en forma significativa, pero este comportamiento no estuvo basado en el movimiento de trabajadores entre segmentos.

Palabras claves:

(segmentación laboral)
(heterogeneidad estructural)
(movilidad ocupacional)
(Argentina)

Abstract

Labor mobility in a segmented labor market. Argentina, 2003-2013

Agustín Arakaki

In the last years, many papers have studied labor market segmentation in Argentina. In that context, this article aims to analyze transitions between the different segments of the labor market. An updated version of the “productive” approach is used to identify both segments. Specifically, we want to answer to what extent workers can move from low-productivity to high-productivity segment when the last one grows?

By building data series and panel data sets using Permanent Households Survey (EPH, for its acronym in Spanish) for the period 2003-2013, this paper concludes that jobs in high-productivity segment increased considerably, but this was not based on the reduction of the number of low-productivity ones.

Keywords:

(labor market segmentation)
(structural heterogeneity)
(labor mobility)
(Argentina)